

00000648

LES SYSTEMES DE PRODUCTION ET DE DISTRIBUTION
DANS LE SECTEUR DE LA PECHE EN CASAMANCE

RAPPORT TECHNIQUE
VIEME PARTIE

LA VALORISATION DES PRODUITS DE LA
PECHE : LA TRANSFORMATION ARTISANALE
ET LES CIRCUITS COMMERCIAUX DU
POISSON FRAIS ET TRANSFORME

PAR

M. C. DIAW, M. C. CORMIER-SALEM, A. GAYE,
M. KEBE & C. CHABOUD

A V E C C A P A R T I C I P A T I O N D E
C . B I A G U I , M . B O D I A N E T A . . D I A T T A

INSTITUT SENEGALAIS DE RECHERCHES AGRICOLES / CENTRE DE
RECHERCHES OCEANOGRAPHIQUES DE DAKAR-THIAROYE CRODT/ISRA - BP.
2241 DAKAR

MARS 1989

SOMMAIRE

INTRODUCTION	4
CHAPITRE I : LA TRANSFORMATION ARTISANALE DES PRODUITS AQUATIQUES	6
1. LES TECHNIQUES DE CONSERVATION DES PRODUITS AQUATIQUES	6
1.1. Aspects historiques	6
1.1.1. Rappel historique des techniques de transformation en usage au Sénégal	7
1.1.2. Développement des différentes techniques de conservation du poisson en Casamance	8
1.1.3. Procédés de conservation actuels	13
2. LES CENTRES DE TRANSFORMATION	16
2.3. Les centres de transformation situés en zone maritime et ambivalente	17
2.1.1. LA zone maritime	17
2.1.2. La zone ambivalente	19
2.2. Les centres de transformation de la zone estuarienne	20
3. LES AGENTS DE LA FILIERE DU POISSON TRANSFORME	21
3.1. Le profil des agents	21
3.1.1. Sexe	21
3.1.2. Age	22
3.1.3. Ethnie	22
3.2. Organisation économique et sociale	24
3.2.1. Situation familiale	24
3.2.2. Ancienneté dans le métier	25
3.2.3. Activité du conjoint	26
3.2.4. Liens avec les autres agents de la filière du poisson transformé	26
3.3. Organisation des cueilleuses d'huîtres	27
3.4. Evaluation quantitative des divers agents concernés par la transformation artisanale	28
3.5. Main-d'oeuvre employée par les transformateurs	30
CHAPITRE II : LA COMMERCIALISATION DU POISSON FRAIS ET TRANSFORME	31
1. LE ROLE DU POISSON DANS LA NUTRITION EN CASAMANCE	31
2. LA COMMERCIALISATION DU POISSON EN MER ET EN ESTUAIRE	31
2.1. La place du poisson frais et du poisson transformé dans la destination des captures des unités de pêche	31
2.1.1. Les débouchés des captures maritimes	35
2.1.2. La destination du poisson dans les centres d'estuaire	37

2.2. La commercialisation en frais	38
2.2.1. Les moyens techniques de cette commercialisation en frais	38
2.2.2. Les acteurs de la commercialisation en frais	39
2.2.3. La formation des prix du poisson frais	40
2.2.4. Les modalités de vente	44
2.3. Les circuits de distribution du poisson transformé	48
2.3.1. La vente	48
2.3.2. Estimation des revenus	53
2.3.3. En résumé	55
3. CONTRAINTES ET PROBLEMES DE DEVELOPPEMENT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AQUATIQUES	57
3.1. LE POISSON FRAIS	57
3.1.1. L'enclavement	57
3.1.2. L'absence d'aménagement des sites de débarquement	58
3.1.3. Des véhicules peu adaptées	58
3.1.4. Les difficultés de financement pour le renouvellement de nouveaux équipements	59
3.1.5. La chaîne du froid	59
3.2. LES PROBLEMES RELATIFS A LA COMMERCIALISATION DU POISSON TRANSFORME	60
3.2.1. Le faible contrôle des agents économiques nationaux sur les circuits d'exportation	60
3.2.2. Le problème de la qualité	60
3.2.3. Le problème du transport vers Dakar	61
CONCLUSION	61
BIBLIOGRAPHIE	62

INTRODUCTION

Environ 40 % des poissons mis à terre au Sénégal sont transformés artisanalement. En Casamance, ce chiffre est supérieur et pourrait se situer entre 42 % et 75 % des captures suivant les zones géo-écologiques et les méthodes d'estimation. Outre le poisson, 75 % des coquillages et des huîtres cueillis dans cette région sont aussi destinés à la transformation. Ces produits sont recherchés tant sur les marchés sénégalais qu'étrangers. Sur quoi se base leur importance quantitative et qualitative? Des éléments de réponse peuvent être apportés par l'étude :

- des traditions de conservation en Casamance et leurs modifications
- des agents de la production
- du circuit de commercialisation depuis la plage jusqu'au consommateur (pêche / cueillette, transformation, commercialisation, consommation).

Perçue en termes de "filière", la question de la transformation pose le problème du devenir des captures de la pêche artisanale et des formes d'organisation sociale et économique qui permettent de distribuer un produit consommable en direction des marchés intérieur et extérieur. A ce titre, elle est indissociable des problèmes de commercialisation du poisson transformé mais également du poisson frais.

La commercialisation des débarquements de la pêche artisanale en Casamance se réalise en effet, sous deux formes : le mareyage en frais destiné essentiellement aux marchés locaux et la commercialisation du poisson transformé

qui alimente des circuits plus longs. Dans la présentation qui va suivre nous n'aborderons pas en profondeur les problèmes relatifs à la commercialisation de la crevette, essentiellement tournée vers les marchés extérieurs.

Nous décrirons ainsi, successivement, les différents types de produits frais ou transformés, les centres de production, les agents de la filière, les circuits de distribution⁽¹⁾, puis les contraintes de développement associés aux problèmes de distribution des produits halieutiques. Quelques données ponctuelles ont aussi été recueillies en Moyenne Casamance, notamment à Gudomp. Des enquêtes plus systématiques dans cette région seraient souhaitables.

La filière des huîtres a donné lieu à des enquêtes de juin 1984 à mai 1985 dans les villages de la Casamance, complétées par des enquêtes sur les marchés de Ziguinchor et de Dakar en 1985-1986.

(1) La filière du poisson transformé a fait l'objet d'enquêtes réalisées en février 1985 complétées par des entretiens moins formels. Ces enquêtes ont été menées dans 23 centres de pêche de la Basse Casamance auprès de 100 agents de cette filière. Elles ont été poursuivies sur le bateau "Le Casamance Express", élément clef du circuit de distribution (sic) et sur les marchés de Dakar spécialisés dans l'écoulement de ce produit (Tilène, Castors, Thiaroye).

CHAPITRE I : LA TRANSFORMATION ARTISANALE DES PRODUITS AQUATIQUES

1. LES TECHNIQUES DE CONSERVATION DES PRODUITS AQUATIQUES

1.1. ASPECTS HISTORIQUES

La plus ancienne technique de conservation du poisson en Afrique semble être le séchage du poisson. Cependant, celui-ci est à la fois séché et salé dès le 12^{ème} siècle, selon Idrissi tandis que les pêcheurs sorko qui, au Moyen âge, sont les pourvoyeurs de toute la région s'étendant des oasis sahariens du Nord à la forêt dans le Sud, non seulement salent et sèchent mais également fument leurs produits⁽²⁾. Dans la technique du séchage, le poisson, après avoir été lavé et écaillé, est étalé au soleil. Cette technique très simple donne un produit fini en fait très varié, selon :

- la taille et l'espèce du poisson
- son état avant la dessiccation
- la préparation du poisson (écaillé, éviscéré, lavé, tranché/entier).
- des procédés de tranchage et d'ébreuillage
- des procédés de séchage (nombre de jours, étalage à plat, en suspension...)
- des modes de conservation après le séchage

(2) MAUNY, 1961 ; CISSOKHO, 1975 in DIAW, 1985-b.

1.1.1 Rappel historique des techniques de transformation en usage au Sénégal

Au Sénégal, le séchage et le braisage sont des techniques de conservation très anciennes. Les Lébu en font usage dès le XVème-XVIème siècle. Aux XVIème et XVIIème siècles, les principaux centres de production et de commercialisation sont le fleuve Sénégal, le Cap-Vert (Rufisque) et la Petite Côte (Joal). Les échanges avec les populations de l'intérieur du poisson séché contre du mil ont une grande importance⁽³⁾. Dans la seconde moitié du XIXème siècle, la technique de braisage se développe en relation avec la croissance de l'économie arachidière ; la coque et la paille d'arachide fournissant d'excellents combustibles. Le poisson séché entier, tambajang, et le braisé, ketiak, demeurent les principales techniques de conservation du poisson jusqu'au début du XXème siècle avec le gejj. Le gejj est décrit par GRUVEL comme du poisson écaillé, éviscéré, lavé, tranché et séché au soleil ; il n'est pas fait mention de l'étape préalable de fermentation⁽⁴⁾.

Malgré une active et ancienne exploitation du sel sur le littoral, le salage ne semble que peu employé. GRUVEL en fait état en 1908 : "Le sel n'est jamais employé pour la conservation du poisson destiné à l'alimentation, mais les Lébus, surtout, en utilisent une petite quantité pour conserver plus longtemps à l'état frais le poisson destiné à servir d'appât pour la pêche"⁽⁵⁾. L'emploi de la technique du

(3) CHAUVEAU J.P., 1984.

(4) GRUVEL, 1908 : 110.

(5) GRUVEL, 1908 : 111.

salage-séchage semble postérieur à la seconde guerre mondiale. Technique étrangère tardivement introduite, la production actuelle du sali est essentiellement destinée à l'exportation.

Il en est de même du fumage appelé métorah, technique qui prédomine dans de nombreux pays africains (Guinée, Nigeria, Cameroun, Ghana...). Dans sa thèse sur la pêche au Cameroun, T. MONOD ne relève pas moins de 15 modes de préparation du poisson fumé en usage dans la baie du Cameroun et sur le littoral maritime dont 6 modes de préparation du poisson entier (sans préparation, en boulettes, recourbé queue contre tête, recourbé en cercle, la queue dans la bouche, roulé en spirale, recourbé en cercle, la queue contre le museau)⁽⁶⁾.

1.1.2. Développement des différentes techniques de conservation du poisson en Casamance

Jusqu'au début du XXème siècle, il n'est guère fait mention dans les Archives coloniales, de la transformation du poisson en Casamance. Est-ce à dire que cette activité n'existait pas ? Ne peut-on plutôt penser que cette activité n'est pas mentionnée car elle ne donne pas lieu à un trafic comparable à celui des autres régions de la Sénégalie ? D'après les témoignages oraux, les populations de la Casamance utilisent de longue date les procédés de conservation du poisson mais essentiellement dans le cadre de la consommation familiale. A part quelques villages spécialisés dans la pêche, les populations n'exercent cette activité que pour satisfaire leurs besoins alimentaires ; le poisson est essentiellement consommé frais ; les surplus limités sont mis à sécher au

(6) MONOD T., 1928 :15.

soleil et conservés au dessus du foyer ou dans les greniers ; là, un feu est entretenu en permanence pour éloigner les insectes et les rongeurs. Le produit fini est donc un poisson séché, légèrement fumé. Les huîtres sont conservées de la même manière.

La conservation ne prend une réelle importance que dans les villages de paysans-pêcheurs ; ainsi à Banjul, le poisson est échangé volontiers contre des produits du plateau. De même, les villages font des provisions de poisson séché à l'approche de l'hivernage, période durant laquelle les hommes n'ont pas le temps de se rendre à la pêche. Enfin le poisson est préparé de façon spéciale pour les migrants saisonniers, en particulier les hommes qui se déplacent pour récolter le vin de palme : le poisson est séché, pilé, aromatisé et réduit en pâte ; ces petites boulettes appelées *netetu*, sont conservées dans des pots qui prennent le minimum de place.

De nos jours, la technique de conservation la plus répandue est celle du *gejj*, fermenté-séché. Cette prééminence traduit l'histoire du développement de la pêche en Casamance.

Au début du XXème siècle, les villages sont approvisionnés en poisson frais et séché par les pêcheurs professionnels migrants, Lebu, Wolof et Nyominka⁽⁷⁾. Les deux techniques de conservation employées par ces pêcheurs en Casamance sont le *gejj* et le *tambajang*. Au marché de Ziguinchor, par exemple, on trouve des mulets "apportés à

(7) GRUVEL, 1908 : 51.

l'état frais, mais aussi et surtout séchés en entier et répandant alors une odeur tout à fait particulière"⁽⁸⁾.

Ces techniques ne sont pas inconnues des populations autochtones mais sont peu utilisées dans les villages où la pêche est une activité secondaire, destinée à l'autosubsistance. La description de la pêche à Kafuntin par Anita CONTI fournit un bon témoignage de la place de la transformation du poisson à la veille de la seconde guerre mondiale : "Les hommes d'Abéné, Dianar, Cafoutine connaissent le principe de la conservation du poisson par le sel et le séchage mais ne l'appliquent pas souvent par manque de quantité à conserver. Le fumage ne leur est pas inconnu. Pour cela, ils emploient du bois sec, sans rechercher d'essences particulières. Toute fumée leur est bonne"⁽⁹⁾. De commerce ou d'échanges de poisson transformé, point n'est fait mention.

Si, sur la côte maritime, cette activité est très limitée, par contre dès cette période, certains villages se spécialisent dans la production de poisson sec. Dans les années 50, deux centres sont particulièrement importants : Banjul - et les villages environnants - et Gudomp⁽¹⁰⁾. Dans le Banjul, la moitié du poisson est vendu à l'état frais au marché de Ziguinchor ; l'autre moitié est séchée et fumée, échangée contre du riz ou réservée pour la consommation en hivernage. Ce produit quoique noirci par la fumée, est appelé tambajang.

(8) *ibid.* : 51.

(9) CONTI A., 1944 : 21.

(10) Rapport du Service de l'élevage et des industries animales, 1950.

A Gudomp, l'ethmalose est séchée et fumée. La technique du fumage appelée métorah, a été introduite par un Dahoméen, Mr WILLIAM. Cette industrie alimente un commerce très fructueux vers la Guinée Française et Portugaise : c'est par camion entier que le produit est exporté. Ce commerce actif sera remis en cause par la fermeture des frontières entre la Guinée et le Sénégal à partir de 1960⁽¹¹⁾. Dans les années 50-60, le désenclavement de la Casamance, son intégration à l'économie de marché et l'arrivée massive de pêcheurs étrangers constituent des conditions favorables au développement de la transformation du poisson : l'augmentation du nombre de captures, la diffusion de nouvelles techniques de conservation aboutissent à une diversification et à une multiplication des centres de transformation. On assiste alors à une spécialisation régionale que J. ARNOUX explique "par les différentes ressources de l'arrière pays en agents de conservation" : - la zone herbeuse et arachidière est la région de production du kétiakh, c'est à dire de Rufisque à la Gambie.

- la zone de la forêt est spécialisée dans le métorah comme la Casamance et le Saloum.

la zone dépourvue de ressource combustible utilise la simple fermentation et est spécialisée dans la production du gejj.

Si cette explication est un peu déterministe, il n'en reste pas moins que les centres de la Casamance se spécialisent dans la production de tel ou tel produit en

(11) DIAW, 1985

fonction de l'origine des pêcheurs. Ainsi le gejj est essentiellement produit dans les centres de migration des pêcheurs de Saint-Louis, le métorah reste la spécialisation des centres de Moyenne Casamance tandis que le tambajang est produit par les Nyominka et les villages de Basse-Casamance. En 1964, des chantiers de métorah encadrés par 4 "monitrices" ghanéennes, sont créés à Gudomp. Le Nigéria et le Ghana avec la Côte d'Ivoire et la Guinée sont les principaux destinataires de ce produit. On ne relève ni production de kétiakh, ni production de sali, par contre des circuits d'exportation des ailerons de requin vers le Viet-Nam se mettent déjà en place ; cette production est cependant davantage le fait de Joal et de Saint-Louis que de la Casamance.

Au total, en 1961, la production contrôlée par le Service de l'élevage et des industries animales s'élève à 21 t de gejj et à 315 t de métorah. On estime en outre que 2 t de tambajang sont produits par jour pendant les six premiers mois de l'année.

Le développement de la pêche maritime et de la pêche crevettière donne à la transformation du poisson dans les années 70 ses caractéristiques principales. En Casamance maritime, la migration croissante de pêcheurs de Saint-Louis, du Ganjool, de la Petite Côte attire un nombre croissant de transformateurs ; le gejj tend à devenir le procédé de transformation le plus important en poids comme en valeur, surclassant en qualité le gejj produit à Saint-Louis. Le sali est introduit par des pêcheurs de Saint-Louis et du Ganjool ; ces derniers se spécialisent aussi dans la production des

aillerons de requin. Le tambajang reste toujours une production importante dans les campements nyominka et les villages de la Basse-Casamance ; ces derniers se mettent aussi à produire du gejj sur le modèle des pêcheurs étrangers. Enfin, la production de métorah tend à passer de la Moyenne à la Basse Casamance : les pêcheurs Tukulër de poisson se convertissent à la crevette dès les années 60 avec l'ouverture des usines de Ziguinchor ; les fours à métorah de Gudomp fonctionnent au ralenti faute d'approvisionnement suffisant en poisson. Par contre, en Casamance estuarienne et maritime, des transformateurs guinéens et ghanéens sont attirés par les possibilités de transformation des abondantes captures de poissons, qui ne sont guère consommés autrement que fumées ; le métorah est alors produit non à partir des ethmaloses comme en Moyenne Casamance mais avec des silures, des requins et des raies.

1.1.3. Procédés de conservation actuels

Toutes ces tendances s'accroissent dans les années 80 et peuvent ainsi être schématisées :

Pour les espèces nobles (soles, langoustes), de plus en plus, on utilise comme mode de conservation le froid, soit dans des camions réfrigérés, soit depuis peu, sur quelques pirogues-glacières. Dans les centres trop enclavés pour être desservis par des mareyeurs, la majorité des "belles" prises (otolithes, capitaines, brochets) sont transformées en gejj ; les autres prises sont transformées en tambajang, en métorah et en sali.

Le gejj, fermenté-séché est la technique actuellement la plus importante en Casamance⁽¹²⁾, la plus recherchée sur les marchés. Il peut être produit à partir de silures ("gejj kong") ou de gros poissons (otolithes, capitaine, courbine etc...). Le poisson est écaillé, étêté, ouvert en deux, éviscéré, mis à fermenter dans le sable ou dans la saumure durant une nuit, lavé, légèrement salé, puis étalé sur les claies au soleil. Le séchage dure 2 à 4 jours, selon la taille du poisson et le climat.

Le poisson peut-être éviscéré seulement le lendemain matin afin d'accélérer sa fermentation. Par contre, dans le cadre d'une pratique spécifique à la Casamance, il est toujours étêté et l'arête dorsale est retirée. Tous les déchets sont l'objet d'une utilisation poussée : les oeufs sont séchés pour la consommation familiale, l'arête dorsale et la tête sont séchés et vendus aux consommateurs n'ayant pas les moyens de s'acheter du poisson. La poche intestinale est séchée et vendue pour faire des chaussures en plastique !

Le gejj entre dans la composition de la sauce du "ceebu jën"⁽¹³⁾ plat wolof consommé presque quotidiennement par les familles sénégalaises urbaines.

Le tambajang est le mulot séché. Le poisson est écaillé, lavé dans l'eau de mer et étalé sur des claies ou à même le sol. Il est séché entier sans ajout de sel. Les ethmaloses peuvent être conservées de la même manière. Le tambajang est surtout consommé dans les milieux ruraux sénégalais dépourvus

(12) 75 % des personnes interrogées font du gejj.

(13) Riz au poisson

de poisson frais et par les migrants urbains originaires de ces régions (Sénégal Oriental, Casamance surtout).

Le sali est du poisson salé et séché préparé surtout à partir des raies et des requins. Le poisson est étêté ouvert en deux, éviscéré, "tracé"⁽¹⁴⁾, nettoyé, salé, entassé une nuit pour le faire saumurer, puis séché au soleil 6 jours durant. Il n'est pas consommé au Sénégal mais dans les autres pays de l'Ouest Africain.

Le métorah est du poisson fumé, raie, requin ou silure. Ces espèces sont découpées en morceaux, nettoyées, étalées sur le four, recouvertes de toiles ou de carton pour faciliter le fumage qui dure environ trois jours. On utilise le bois du palétuvier, les coques d'arachide, de noix de cola et divers autres combustibles permettant d'entretenir la fumée. Le métorah entre parfois dans la composition de plats sénégalais comme les différentes soupes au "kanja", mais il est surtout destiné aux autres marchés africains, tout comme le sali.

Dans les villages autochtones, les *paysans-pêcheurs joola* conservent le poisson, surtout les alevins, dans le sel et le citron. Les mulets - et occasionnellement les carpes - sont séchés au soleil sur des claies le jour, fumés dans les greniers la nuit. Ces techniques, sont toujours en usage pour la consommation locale.

Deux modes de conservation prédominent actuellement en fonction de la taille et de l'espèce concernée : le gejj et le tambajang, ainsi que le séchage des huîtres.

(14) Le poisson est lascéré par 4-5 coups de couteau formant des "traces" dans sa chair. Le sel, mis dans ces traces, pénètre ainsi mieux certains poissons, à la chair épaisse et grosse. Les silures, sont aussi tracées pour le guedj afin d'en faciliter le séchage.

Pour les huîtres, l'opération la plus longue consiste à recueillir leur chair. Les branches des palétuviers chargées d'huîtres sont directement mises sur le feu, ou bien les coquilles d'huîtres sont d'abord détachées puis mises à griller ou à bouillir dans une grande bassine remplie d'eau. Une fois les coquilles ouvertes, les femmes non sans se brûler les doigts, retirent la chair qu'elles gardent dans un petit bol ou qu'elles étalent aussitôt au soleil sur une natte.

Le séchage dure 1 à 2 jours; ensuite, les huîtres sont conservées sur un van posé au dessus du foyer, ce qui leur donne un léger goût fumé.

2. LES CENTRES DE TRANSFORMATION

La plupart des centres spécialisés dans la transformation du poisson se situent sur la façade maritime ou le long de l'estuaire de la Basse Casamance surtout dans les départements de Bignona et d'Oussouye (carte 1). De même, la cueillette et le séchage des huîtres ne se relèvent qu'en Basse Casamance, là où la mangrove à *Rhizophora* riche en huîtres est la plus étendue (carte 2). Gudomp dans le Balantakunda est le principal centre de la Moyenne Casamance.

On peut avoir une idée de l'importance des centres par l'étendue de l'aire occupée pour la transformation du poisson, le nombre des claies de séchage, de fours à fumer, d'abris divers. Nous avons visualisé ces données sur la carte 1 :

2.1. LES CENTRES DE TRANSFORMATIONS SITUÉS EN ZONE MARITIME E-J- AMBIVALENTE

2.1.1. La zone maritime

Kafuntin, avec plus de 220 claies de séchage et 2 fours à fumer est le plus grand centre de production de la Casamance. La transformation du gejj occupe directement plus de 200 femmes d'origines variées, sans compter toutes les activités induites. Une dizaine de femmes font du sali, 4 hommes font du métorah. Par contre, le tambajang n'est pas produit à Kafuntin, faute d'espèces pélagiques.

L'aire de transformation du poisson couvre plus d'une centaine d'hectares ; la plage de Kafuntin s'organise en trois zones parallèles au rivage : la première envahie par la marée haute, découverte à marée basse, est l'aire de débarquement des pirogues ; c'est là que les femmes achètent le poisson et le "préparent" depuis l'écaillage jusqu'au lavage dans l'eau de mer.

La seconde zone surélevée d'un mètre par rapport à la précédente, est l'aire de repos des pêcheurs avec les "pënc", abris où ils se réunissent, et les diverses paillottes pour leurs commodités (notamment la cuisine). On y trouve aussi les abris pour le mécanicien, les mareyeurs et les divers bana-bana, le gardien de la plage, le stockage du sel. Dans cette zone encore proche de la mer, les transformatrices creusent des trous dans le sable pour y mettre à fermenter le poisson. Après un nouveau lavage dans l'eau de mer, elles le transportent dans la troisième zone qui est l'aire de séchage ou du fumage du poisson. Les poissons sont étalés sur des

claies mais aussi à même le sol sur des feuilles de rônier ou des toiles de jute. D'étroites pistes dans le sable ne permettent qu'à des charrettes tirées par des boeufs d'assurer le transport des colis de poisson transformé de la plage jusqu'au garage de Kafuntin. Les colis sont confectionnés et chargés sur les charrettes devant l'abri des bana-bana.

Cap Skiring est le second centre de production du gejj et dépasse Kafuntin pour la production du métorah. En février 1985, on y comptait 107 claies de séchage et dix fours employant plus de 20 transformateurs hommes et femmes. La plage est organisée en bandes perpendiculaires au rivage. Du sud au nord, se succèdent le complexe touristique, l'aire de débarquement des pirogues avec à l'arrière, les abris des pêcheurs, l'aire du séchage du gejj et enfin le campement des migrants saisonniers transformateurs du métorah avec les fours à fumer. Cette disposition reflète le souci de ne pas indisposer les touristes avec l'odeur du poisson transformé et de tous ses déchets, sans compter les divers insectes.

Cap Skiring, depuis (octobre-novembre 1984) regroupe de nombreux pêcheurs de la côte sud. Les transformateurs suivent les pêcheurs dans leurs migrations. Ainsi Jembereng et Bujejet sont-ils de petits centres de production de gejj. A Jembereng en février 1985, on ne comptait que deux unités de pêche et 4 claies de séchage. A Bujejet, la majorité des pêcheurs font des campagnes en Guinée. Les unités de pêche présentes préfèrent vendre le poisson frais aux hôtels ; seuls les invendus sont transformés en gejj. Le four à métorah créé par

un japonais est abandonné. A Bukot un incendie avait fait disparaître le campement, gros producteur de sali jusqu'en 1983. Abéné est un petit centre de production de gejj (8 claies) et de sali.

2.1.2. La zone ambivalente

Salulu (53 claies), Elinkin (30 claies), Jogé (28 claies) sont des centres importants de production de gejj. Jogé est en outre le second centre de production de métorah après Cap Skiring ; on y compte 5 fours à fumer employant une dizaine d'hommes guinéens (fig. 3).

Les campements nyominka, notamment Ponta Basul et Ponta Jogan sont les plus importants centres de production de tambajang. On compte 11 claies de séchage à Ponta Basul et 10 à Ponta Jogan. Mais, alors que dans les autres centres, une claie correspond grossièrement à un transformateur, ici une claie correspond à une unité de pêche à la senne de plage, soit une quinzaine d'hommes ; leur longueur est deux fois plus grande (15-20 m contre 8-10 m).

Ces campements saisonniers nyominka sont par ailleurs des petits centres de production de gejj surtout à l'approche des mois d'avril-mai pendant la période des kong (silures). Enfin Ponta est un petit centre de production de métorah. Les deux fours à fumer de Ponta appartiennent à un Guinéen réfugié depuis deux ans ; les pêcheurs autochtones préfèrent vendre le poisson frais à l'hôtel.

2.2. LES CENTRES DE TRANSFORMATION DE LA ZONE ESTUARIENNE

Ces centres ont une production, dans certains cas moins importante, dans d'autres plus hétéroclite, plus dispersée ou plus saisonnière que les centres des zones maritime et ambivalente.

A *Kabilin, Karcak, Conk Esyl*, les pêcheurs qui font des campagnes jusqu'en mer, produisent beaucoup de gejj mais sur leurs lieux de campagne même, en Guinée, à Bujéjèt, Jogé et divers autres emplacements dispersés dans les îles.

Niomun, Banjal, Batinière (15 claies) sont des centres hétéroclites par les types de pêche pratiqués (surtout les barrages-pièges, les éperviers, les lignes et maintenant les filets maillants dérivants) et par la diversité des produits transformés (fumé séché traditionnel, tanbadiang, gejj). Leur production, difficile à estimer, est loin d'être négligeable.

Hilol et *Kuba* dans les îles Blis-Karon ressemblent aux précédents villages mais ont une production nettement inférieure.

A *Karaban*, sept familles de réfugiés guinéens produisent du gejj et du métorah dans des fûts. Karabane est cependant un centre d'échange du poisson transformé de première importance, héritage de l'ancien comptoir colonial bénéficiant de sa situation centrale par rapport aux centres de production, notamment des îles, très enclavées. L'escale du bateau "Casamance Express" à Carabane est aussi animée, sinon plus, que son départ du port de Ziguinchor.

Malgré la conversion des pêcheurs de poisson en pêcheurs de crevette, *Gudomp* reste un centre important de pêche à la senne de plage et aux filets dérivants et tient une place

centrale pour l'écoulement du poisson. Une partie importante des débarquements est vendue sur place aux consommateurs du village ainsi qu'aux bana-bana spécialisés dans la transformation artisanale, sous-secteur clé de l'économie halieutique du village.

Gudomp dispose en effet, des infrastructures de transformation les plus importantes du Balantakunda. Il y existe une aire (un hangar) de séchage du poisson (gejj), ainsi que neuf bâtiments construits avec une subvention du Fond Européen de Développement (FED). Ces bâtiments sont répartis en 41 cellules munies de 123 fours à métorah servant la production du poisson fumé.

L'économie du métorah, qui rappelle le commerce guinéen des années 50, est contrôlée par des Pël Jalonke travaillant individuellement dans le cadre d'un circuit bien structuré qui mérite d'être mieux étudié. Le poisson transformé est acheminé vers Kolda et les marchés traditionnels du métorah, la Guinée et la Guinée-Bissau.

Au total, la transformation du poisson suscite de nombreuses activités en amont et en aval dont il faut tenir compte pour apprécier l'ampleur de ce secteur en Casamance.

3. LES AGENTS DE LA FILIERE DU POISSON TRANSFORME

3.1. LE PROFIL DES AGENTS

3.1.1. Sexe

Les personnes impliquées dans le circuit de transformation et de distribution du poisson sont aussi bien des hommes (47%) que des femmes (53 %). Les femmes sont

nettement majoritaires au niveau de la transformation stricto sensu, les hommes au niveau du commerce de gros. Par ailleurs, la plupart des petits métiers annexes comme le transport du poisson, la manutention, sont occupées par des femmes. Cette spécialisation se retrouve au port de Ziguinchor, où ce sont les femmes de Kabrus qui déchargent le poisson des pirogues sur le marché. De même, toute la filière des huîtres, depuis la cueillette jusqu'à la vente au détail des huîtres fumées, est entre les mains des femmes.

3.1.2. Age

L'âge des agents diffère en fonction de l'activité exercée dans la filière. Les activités de transformation et de manutention sont exercées en majorité par des femmes ayant moins de 35 ans tandis que les activités de commerce sont entre les mains de femmes ayant plus de 35 ans. Cette répartition des tâches en fonction de l'âge est naturelle, les femmes plus mûres ayant plus d'expérience et disposant de plus de capitaux.

Les cueilleuses et transformatrices des huîtres sont en moyenne assez âgées (44 ans), ce qui traduit l'importance de l'exode rural des jeunes dans les villages de la Basse Casamance.

Les hommes ont pour la plupart plus de 45 ans et sont uniquement impliqués dans les activités de commerce. Les plus jeunes sont à la fois pêcheurs et transformateurs.

3.1.3. Ethnie

La très grande diversité des ethnies et la spécialisation ethnique en fonction des activités exercées sont les deux traits qui ressortent de nos enquêtes.

Les agents impliqués dans le circuit appartiennent à plus de 15 ethnies, ce qui montre l'importance des mouvements de population - actuelle et ancienne - en Casamance.

- Joola : 35,6% ;
- Wolof : 27 % ;
- Lebu : 11 % ;
- Nyominka : 9 % ;
- étrangers, originaires de pays africains voisins (Ghana, Mali, Guinée...) : 12 %.

Les ethnies se répartissent différemment en fonction de la tâche exercée dans le circuit. La transformation est le fait soit des épouses des pêcheurs migrants wolof (28 %) et lebu (22 %) ainsi que de manoeuvres engagés par les bana-bana sur place dans la population joola (27%) ou à l'étranger : Peul et Susu de Guinée Conakry (11 %), Pël malien (5,5 %). Dans le commerce, les Wolof sont nettement majoritaires, originaires de Get-Ndar, du Ganjool et surtout du Bassin Arachidier. Les activités mixtes de transformation et de commerce sont occupées par les épouses des pêcheurs, diola (37 %), wolof (19,5 %), nyominka (11 %) et lebu (7 %). On relève aussi beaucoup d'étrangers qui s'approvisionnent en poisson frais au Sénégal et exportent le poisson transformé en Afrique occidentale (Susu de Guinée Conakry, Bambara, Pël, Kulikoro du Mali, Ghanéens). Les activités mixtes de pêcheurs-transformateurs ne se relèvent que chez les Diola, de même que les activités de manoeuvre. Ainsi, une grande partie des activités commerciales, activités semble-t-il les plus lucratives, échappent aux populations autochtones, tandis que ces dernières fournissent le gros de la main d'oeuvre très

faiblement rémunérée. Enfin, toutes les femmes engagées dans la filière des huîtres sont joola.

3.2. ORGANISATION ECONOMIQUE ET SOCIALE

3.2.1. Situation familiale

Les hommes, dans 90 % des cas, sont mariés et dans 49 % des cas, sont polygames, qu'ils soient musulmans, animistes ou catholiques. La plupart des commerçants et/ou des transformateurs ont 2 ou 3 épouses ce qui traduit leur réussite professionnelle ; certains ont une épouse détaillante sur les marchés urbains, sur les lieux d'approvisionnement comme Ziguinchor ou sur les lieux d'écoulement comme Dakar. Les pêcheurs se font le plus souvent accompagner par une de leurs épouses avec leurs enfants en bas-âge, les autres épouses étant laissées au village ; certains migrent avec 2 épouses, chacune à tour de rôle fait la cuisine et transforme le poisson.

Les 10 % d'hommes célibataires sont jeunes et n'ont pas accumulé suffisamment de capitaux pour se marier.

Les femmes dans 49 % des cas sont mariées, sans co-épouse et accompagnent leur mari dans ses migrations. 51 % des femmes sont célibataires, veuves, divorcées ou mariées avec 1 ou 2 co-épouses ; cette situation familiale leur donne une plus grande liberté de déplacement mais incite aussi à une recherche plus pressante de ressources et d'indépendance financière.

3.2.2. Ancienneté dans le métier

Le métier est, dans la majorité des cas, exercé depuis plus de 6 ans. 13 % des agents enquêtés sont engagés dans cette filière depuis plus de 20 ans et exercent leur activité par tradition. Liés le plus souvent aux pêcheurs, ce sont soit des migrants saisonniers, Nyominka, Lebu, Wolof, qui migrent en Casamance depuis plus de 20 ans, soit des Joola originaires surtout de villages insulaires Banjail, Batineer, Nyomun...); on y rencontre encore de vieux couples qui partent en campagne pour quelques jours, pêchent, transforment et vendent leurs prises.

Dans les villages joola et quelques centres maritimes comme Kafuntine, Abéné, Salulu, Ponta Jogaan et Ponta Basul, les agents de la filière ont entre 6 et 20 ans de métier.

37 % des agents ont moins de 3 ans d'ancienneté dans le métier : il s'agit de jeunes, de "chômeurs", attirés par ce secteur qui procure des revenus rapides sans investissements lourds préalables et avec une faible pénibilité du travail. Cap Skirring, Kafuntine, Jogué sont leurs lieux de migration privilégiés. Ce recrutement récent dans ce secteur traduit aussi les modifications de l'environnement et la rapidité du développement de la pêche en Casamance.

L'ancienneté dans le métier varie selon l'ethnie de l'agent : les femmes Joola, lebu, sereer, niominka, wolof dès leur mariage accompagnent et aident leurs maris pêcheurs ; selon leur âge, elles ont jusqu'à plus de 20 ans dans le métier. Pour les femmes pël et Tukulër, par contre, cette activité est récente. Les commerçants notamment wolof ont plus de 10 ans de métier. Les transformateurs mâles, surtout

guinéens et maliens, exercent cette activité depuis moins de 3 ans.

3.2.3. Activité du conjoint

Plus de la moitié des femmes sont mariées à un pêcheur et la plupart d'entre elles transforment les prises de leur époux. Ce partage des tâches caractérise tous les migrants lebu, wolof, sereer et nyominka mais aussi certains couples joola dans des villages anciennement engagés dans cette filière comme Banjal, Niomune, Batinère.

Certaines femmes de pêcheurs ne travaillent pas avec leurs maris. C'est le cas des femmes dont les maris ne migrent pas et qui pêchent dans leur village d'origine, sur la Petite Côte, en Gambie ou en Guinée; c'est le cas aussi des femmes dont les maris ont des activités de pêche réduites. Les femmes migrent avec les parents, frères, neveux, cousins et transforment les prises de leurs équipages. C'est enfin le cas des femmes dont les maris pêchent en priorité des espèces destinées à la marée fraîche (langouste, sole).

Tous les pêcheurs vendent ou confient leurs captures à leurs femmes ; quelques bana-bana donnent le poisson transformé à vendre au détail à leurs femmes.

3.2.4. Liens avec les autres agents de la filière du poisson transformé

Plus de la moitié des agents entretiennent des liens avec les autres agents de la filière ; ces liens sont plus ou moins formels. 38 % des agents de la filière sont liés à des pêcheurs ; ces liens sont le plus souvent familiaux ; le poisson est fourni dans la plupart des cas à crédit.

14 % des agents sont liés à des commerçants, grossistes ou détaillants qui s'occupent de l'écoulement des produits sur les marchés urbains, ou bien à des "commissionnaires" qui se chargent du transport et de la vente. Dans la plupart des cas, le fournisseur fixe un prix de base pour la vente du poisson transformé et l'intermédiaire garde le bénéfice réalisé sur le prix de vente final.

11 % des agents sont liés à d'autres collègues transformateurs; dans ce cas les associations sont plus formelles ; des contrats, mêmes oraux, sont établis ; les associations président le plus souvent à la migration ; le capital est mis en commun. C'est ainsi fréquemment le cas des étrangers africains, bien organisés qui ont un correspondant dans leurs pays d'origine chargé d'écouler leur production.

3.3. ORGANISATION DES CUEILLEUSES D'HUITRES

Les femmes cueillent les huîtres individuellement (35 % des cas) ou par groupes de 2, 3, 4 femmes, appelés compagnies. Les différents types d'organisation se retrouvent dans tous les villages ; ils sont basés sur les liens de parenté - mère/fille, co-épouses, soeurs, belles-soeurs...- de classes d'âge, de voisinage. Les associations vont du simple partage de la pirogue au travail en commun, depuis la cueillette jusqu'à la vente des huîtres séchées. Les tâches et les gains sont partagés égalitairement entre les femmes.

Un type d'organisation originale est représenté par les sociétés, forme de coopérative traditionnelle, qui regroupe les femmes du même quartier, basés sur des travaux collectifs - bananeraie, fumure des champs, cueillette...- et

l'organisation de cérémonies. Les sociétés sont des associations d'entraide et les huîtres une forme de cotisation⁽¹⁵⁾.

3.4. EVALUATION QUANTITATIVE DES DIVERS AGENTS CONCERNES PAR LA TRANSFORMATION ARTISANALE

On peut définir 5 types d'activité : la pêche, la cueillette, la transformation, le commerce et la manutention. La plupart des agents de la filière exercent plusieurs de ces activités.

Pour les huîtres, pratiquement toutes les femmes s'occupent à la fois de la cueillette, de la transformation et de la vente, du moins de la vente au détail, certaines étant spécialisées en outre dans la vente en gros.

Pour le poisson, près de la moitié des agents sont à la fois transformateurs et bana-bana ; 22 % ne s'occupent que de la commercialisation et 15 % que de la transformation. Les autres sont à la fois pêcheurs-transformateurs et même bana-bana.

En outre, le tiers des agents, aussi bien masculins que féminins, ne s'occupent de la transformation du poisson qu'en saison sèche, s'adonnant aux travaux agricoles en hivernage.

La spécialisation dans un type d'activité, est surtout le fait des populations allochtones, originaires des autres régions côtières sénégalaises. Les hommes pêchent tandis que les femmes s'occupent de la transformation du poisson, en saison sèche en Casamance, dans leur village d'origine en

(15) Voir CORMIER-SALEM, 1987 - Annexe).

hivernage. Par contre, chez les populations autochtones, la transformation du poisson (dans un sens large) est une activité de saison sèche, complémentaire de l'agriculture et exercée, simultanément ou alternativement, avec une foule d'autres activités tels la récolte du vin de palme et des noix de palmistes, la récolte du sel, le ramassage du bois, le maraîchage...

Ainsi, il est très délicat d'évaluer le nombre d'agents engagés dans cette filière. Les installations des centres (claies, fours...) constituent une bonne base de recensement mais ne permettent pas de prendre en compte tous les villageois qui fument et séchent traditionnellement le poisson dans leur maison. En tenant compte de cette imprécision, l'effectif des agents se répartit comme suit (16) :

Transformateurs (qu'ils soient aussi bana-bana et/ou pêcheurs) : la transformation emploierait directement 950 personnes qui se répartissent ainsi selon le type de produit transformé :

- gejj : plus de 700
- métorah : moins de 50
- tambajang : entre 100 et 200
- sali : moins de 20.

Bana-bana : à Kafuntin, on compte plus de 50 bana-bana en poisson transformé ; une quinzaine seulement fréquentent régulièrement ce centre.

(16) Les données que nous avons ne concernent que la Bassc Casamance et ne sont pas des données sur l'ensemble de la région. Elles offrent cependant une base appréciable pour des initiatives de développement éventuelles.

3.5. MAIN-D'OEUVRE EMPLOYEE PAR LES TRANSFORMATEURS

Divers emplois sont induits par la pêche et la transformation depuis le transport du poisson jusqu'au petit intermédiaire qui se voit confier du poisson pour l'écouler au détail. Leur effectif est presque impossible à chiffrer. Pour donner une idée de leur nombre, nous estimons qu'à Kafuntin, plus de 70 % des transformateurs se font aider par des employés. Le plus souvent, chacun emploie une ou deux femmes joola du village pour porter le poisson acheté de la pirogue jusqu'au lieu de transformation et pour "préparer" le poisson. Elles l'écaillent, l'étêtent, l'éviscèrent, le lavent, le font fermenter.

CHAPITRE II : LA COMMERCIALISATION DU POISSON FRAIS ET TRANSFORME

1. LE ROLE DU POISSON DANS LA NUTRITION EN CASAMANCE

La plus grande partie des débarquements en Casamance est destinée à la satisfaction des besoins alimentaires locaux. Une enquête réalisée par l'ORANA en 1979 indique une consommation moyenne quotidienne par tête égale à 66 g de poisson dont 62 de poisson frais. On observe une importante variabilité de la consommation selon la situation géographique. Ainsi la consommation s'élève à 125 g en zone maritime pour chuter à 31 g dans les zones éloignées des points de débarquements.

2. LA COMMERCIALISATION DU POISSON EN MER ET EN ESTUAIRE

2.1. LA PLACE DU POISSON FRAIS ET DU POISSON TRANSFORME DANS LA DESTINATION DES CAPTURES DES UNITES DE PECHE

En 1986, à partir d'informateurs locaux et d'estimations à vue sur la plage, nous avons déterminé la destination du poisson débarqué comme suit : transformation : 70-75 % / marcyage et consommation : 20-25 %⁽¹⁷⁾. La quantité de poisson débarqué selon les rapports annuels de la DOPM s'élevait en 1984 à près de 9 000 tonnes. En comparant avec nos propres

(17) Enquêtes réalisées par M.C CORMIER-SALEM, 1986.

estimations, nous avons évalué la part des mises à terre destinée à la transformation à 72 %, soit 6 540 t de poisson transformé en équivalent frais par an pour la Basse Casamance (département de Bignona, Oussouye, Ziguinchor).

Pour les huîtres, seulement 25 % de la cueillette est écoulée sans transformation : les huîtres entières, non décortiquées sont vendues par les femmes joola de Guinée Bissau au ponton SEFCA de Ziguinchor et dans une moindre proportion aux hôtels de cette ville ou du Cap Skirring. En valeur absolue, le volume d'échange des différents types de produits aquatiques transformés était aussi très élevé (cf tableau).

Tableau .- Volume des produits aquatiques transformés

PRODUIT	NOMBRE DE TRANSFORMATEURS	VOLUME TOTAL EN TONNES	
		POIDS SEC	POIDS équi FRAIS
GEJJ	700	900	2 945
METORAH	50	490	1 485
TAMBAJANG	150	705	2 115
HUITRES	3 000	200	10 000
TOTAL	3 900	2 300	16 540

Nous avons jugé cependant, que ces quantifications qui n'en soulignent pas moins la part prépondérante du poisson transformé en Casamance, devaient être considérées avec beaucoup de précaution et de sens critique.

C'est ainsi que dans un sondage récent⁽¹⁸⁾ nous avons tenté, en partant des unités de pêche en activité dans les centres maritimes et dans quelques villages de l'estuaire, de déterminer la destination des captures réalisées en mer et, de façon très partielle, en estuaire. L'unité de pêche est la base sans laquelle la filière halieutique dans son ensemble n'existerait pas et nous avons jugé utile de partir du noyau élémentaire qu'elle constitue pour avoir une appréciation complémentaire des activités qui se situent en aval de la production et qui lui servent de débouché.

Le premier fait à retenir concernant la nature des produits écoulés par les unités de pêche est que la totalité des unités dans les centres échantillonnés pratiquent la vente de leurs prises en "frais". même si pour une bonne partie de ces unités (notamment les filets dormants) le concept de "fraicheur" n'est qu'un euphémisme désignant un produit ayant déjà atteint un état de détérioration avancée mais vendu sans aucun apport particulier. Seules 29 % des unités de notre échantillon déclarent transformer elles mêmes une partie de leur production pour la vendre ensuite à des bana-bana.

Le type d'unité prenant en charge la transformation d'une partie de leurs prises se rencontre essentiellement en estuaire (76 % des cas). Dans notre échantillon, il s'agit surtout de Conk-Esil d'où est issue plus de la moitié de ce type d'unité. En mer, la transformation d'une fraction des captures par les unités elles mêmes n'est significative qu'au

(18) *Après de 100 unités de pêche basées dans les centres maritimes et dans deux villages estuariens de Basse Casamance : Elinkin et Conk-Esil ; cf. DIAW, 1988.*

niveau du Cap où elle est pratiquée par le quart des unités. A Jembereng, cette pratique est totalement absente, tandis qu'à Kafuntin elle ne représente que 8 % des unités de pêche. Pratiquement toutes les unités pratiquant la transformation (97 % de celles-ci) sont spécialisées dans la production de poisson fermenté-séché "gejj", à l'exclusion de quelques unités de Elinkin qui font du poisson sec "tambajang".

Il est nécessaire à ce niveau de faire la différence entre la pratique de la transformation artisanale par une minorité d'unités de pêche et l'importance globale de la transformation en tant que débouché pour les captures des unités maritimes ou estuariennes. Pour ce faire une idée plus précise de cette dernière, l'analyse de la clientèle des unités de production est susceptible d'offrir de précieuses indications⁽¹⁹⁾.

Ainsi, s'il s'avère que l'essentiel de la production est destiné à la consommation en frais, puisque 65 % des unités de pêche ont pour clientèle principale les usines de Ziguinchor (31 %), les consommateurs eux-mêmes (15 %), les mareyeurs (11 %) ou les hôtels du Cap Skiring (8 %), il n'en reste pas moins que les bana-bana qui, pour la plupart - notamment dans les centres maritimes - sont spécialisés dans la transformation et la commercialisation du poisson transformé, représentent 32 % de ces clients privilégiés.

(19) A ce titre, l'enquête que nous avons faite a dégagé, sur la base des déclarations des pêcheurs, les clientèles principales et secondaires des unités de pêche ainsi que les lieux de vente, les conditions et modalités de celle-ci, etc..

2.1.1. Les débouchés des captures maritimes

En mer, 32 % des unités de pêche vendent à titre principal ou secondaire à des bana-bana tandis que les épouses de pêcheurs, qui n'apparaissent étrangement que comme clientèle secondaire, sont fournies par 15 % des unités. Dans 5 % de ces dernières elles sont en concurrence avec des bana-bana ; il s'ensuit que dans les centres maritimes, 42 % des unités de pêche alimentent directement le sous-secteur de la transformation artisanale du poisson.

Parmi les centres maritimes, Jembereng est le seul à n'accorder qu'une place insignifiante et marginale à la transformation artisanale (seulement 6 % de la clientèle des unités, et à titre secondaire uniquement). En fait, la quasi totalité des captures (88 % des unités) de ce centre est vendue aux représentants des usines de Ziguinchor, notamment la SOSECHAL, AGRIMER et la SOPICA ; cette dernière ayant tendance à prendre une place de plus en plus importante au détriment des précédentes. Les mareyeurs et les hôtels ne sont les clients privilégiés que de 12 % des unités du centre.

A Kafuntin également, les usiniers sont les clients principaux de plus de la moitié (56 %) des unités de pêche. Les bana-bana viennent en seconde position (24 %), suivis des mareyeurs (20 %). Cependant, à la différence des autres centres maritimes, seule une minorité d'unités de Kafuntin a une clientèle unique et 72 % des producteurs diversifient leurs ventes auprès de clients différents. Ainsi, 86 % des unités dont les usines constituent le débouché principal vendent également à des mareyeurs (la moitié de ce type d'unité), à leurs femmes en concurrence avec ces derniers (21

%), ou encore à des bana-bana. A l'échelle du centre, les femmes et les bana-bana, qui sont les principaux transformateurs servent de débouchés secondaire ou tertiaire pour - respectivement - les prises de 32 % et 8 % des unités. Lorsque l'on ajoute les ventes prioritaires au bana-bana, il apparaît que la transformation artisanale à Kafuntin est alimentée en mode principal ou secondaire par 64 % des unités de pêche⁽²⁰⁾ !

Au Cap Skiring enfin, la plus grande partie de la production est destinée à la consommation en frais. Les hôtels y entrent pour 30 % des ventes à titre principal et les mareyeurs et les usiniers pour 20 % et 10 % respectivement. Toutefois, malgré l'importance du marché hôtelier, il est frappant de constater que les bana-bana sont les premiers clients des unités du Cap (35 % de celles-ci en mode principal et 52 % tous modes confondus). Lorsque l'on considère les ventes secondaires, les mareyeurs voient également leur importance accrue (33 % au total), ce qui maintient la primauté globale des débouchés en frais. Les femmes sont quasiment absentes du marché du poisson (une seule unité de l'échantillon et à titre secondaire).

(20) D'après nos estimations précédentes pour le centre de Kafuntin et sur la base des enquêtes de la section Pêches Artisanales du CRODT, la quantité de poisson débarqué d'octobre à juin 1984 se serait élevée à 1 400 tonnes, dont 1 050 tonnes de poisson transformé en équivalent frais. D'après ces données qui ont l'avantage de porter sur des quantités et le désavantage de ne constituer que des estimations, 75 % des débarquements de Kafuntin seraient donc destinés à la transformation.

2.1.2. La destination du poisson dans les centres d'estuaire

Il y a un contraste frappant entre les destinataires immédiats du poisson capturé en mer et en estuaire. Si en mer, 77 % des unités vendent leurs prises en priorité à de gros demandeurs de produits frais (usiniers, mareyeurs et hôteliers), en estuaire par contre, la quasi totalité (97 %) de la production est vendue directement au consommateurs, aux femmes ou à des bana-bana - micro-mareyeurs ou transformateurs.

Ces derniers y apparaissent comme la clientèle principale de 55 % des unités ; il n'en reste pas moins toutefois que la vente directe aux consommateurs y est la plus répandue avec 39 % des unités pour lesquelles elle constitue la pratique commerciale la plus importante et 29 % dont c'est une forme de vente secondaire, soit un total de 68 %. Comme dans les centres maritimes, et contrairement à la pratique traditionnelle, les femmes n'apparaissent pratiquement jamais comme une clientèle privilégiée des unités estuariennes (3 % des cas seulement) bien qu'elles soient alimentées, tous types de vente confondus, par à peu près le tiers des unités de pêche.

Pour faciliter l'analyse de la commercialisation du poisson nous distinguerons celle relative au poisson frais de celle du poisson transformé.

2.2 LA COMMERCIALISATION EN FRAIS

On peut distinguer pour la commercialisation en frais les *circuits longs* et les *circuits courts*. Les premiers s'inscrivent essentiellement dans l'espace économique régional casamançais, voire sous-régional : approvisionnement des hôtels par les pêcheurs ou des commerçants spécialisés, des petits marchés (Oussouye, Bignona) par des commerçants utilisant un équipement très réduit. Les seconds sont le fait d'agents plus spécialisés qui disposent de moyens techniques plus élaborés (véhicules, pirogues glacières). Ils approvisionnent les marchés de Ziguinchor et de la Moyenne Casamance (Kolda, Vélingara) ainsi que des marchés d'autres régions (Kaolack, Dakar) où ils écoulent des produits de haute valeur commerciale (brochets, capitaines). Les circuits longs peuvent faire appel à une organisation complexe combinant transport par voie fluviale ou maritime et par voie terrestre. C'est le cas par exemple des pêcheurs nyominka de Salulu qui expédient les brochets en pirogue glacière jusqu'à Ndangan Sambu au Siin-Salum, puis jusqu'à Dakar par la route.

2.2.1. Les moyens techniques de cette commercialisation en frais

Pour les *circuits courts*, les moyens techniques utilisés sont souvent très réduits. Le poisson est mis en panier puis transporté à vélo ou en transport en commun. En raison des faibles distances parcourues, le glaçage est inexistant. Sur les circuits longs, le transport se fait en camionnettes bâchées parfois équipées de caissons isothermes "artisansaux". La majorité des mareyeurs travaillant sur des circuits longs disposent de leurs propres véhicules. Le poisson est

conditionné en vrac ou en panier. Il est mélangé à de la glace concassée qui vient le plus souvent de l'usine SEFCA de Ziguinchor, ce qui pose des problèmes de rupture de stock lors des pics d'activité de la pêcherie crevette. Enfin certains mareyeurs disposent de caisses isothermes sur les plages de Kafountine et Diembering afin d'y stocker la glace et le poisson entre deux passages de leurs véhicules.

2.2.2. Les acteurs de la commercialisation en frais

a) Les mareyeurs : ils ne sont pas nombreux. En 1984, 14 mareyeurs exerçaient leur activité dans les départements d'Oussouye et de Bignona. Ce sont des commerçants spécialisés qui disposent le plus souvent de leur propre véhicule et opèrent sur des circuits longs. Parmi eux, on notait la présence d'un seul Joola, les autres mareyeurs étant originaires de la région du Fleuve (Waalo-waalo, Tukulër), ou du Siin-Salum (Nyominka). La faible implication des populations locales dans le mareyage est peut-être en relation avec l'intégration récente des Jola dans les activités de pêche commerciale ainsi qu'à leur maintien en dehors des circuits commerciaux jusqu'à une époque récente.

b) Les "bana-bana" : ils sont beaucoup plus nombreux et sont disséminés à travers toute la région. A Ziguinchor, il s'agit essentiellement de semi-grossistes qui travaillent pour le compte des mareyeurs sur les points de débarquement. Ils collectent le poisson auprès des piroguiers avec lesquels existe souvent un système "d'abonnement". Tout comme les mareyeurs, ils sont le plus souvent originaires d'autres régions (Siin-Salum, Fleuve, Bawol). Bien que souvent déjà

anciens dans la profession, ils ne disposent pas d'assez de capital pour devenir de véritables mareyeurs. Dans les autres localités les "bana-bana" sont des micro-mareyeurs qui se déplacent à bicyclette ou en transport en commun pour alimenter les marchés secondaires. Leur volume d'achat quotidien est réduit : de 50 à 80 kg.

c) Les détaillantes : présentes sur les marchés, elles assument la vente auprès des ménagères. A l'exception de la halle du marché Saint-Maur de Ziguinchor où elles disposent d'étals en dur, elles travaillent le plus souvent à même le sol, le poisson étant disposé sur des toiles de sac.

2.2.3. La formation des prix du poisson frais

Dans tous les centres échantillonnés, la vente est faite tout de suite après les débarquements, sur les plages ou débarcadères des lieux de campagne qui constituent les points de vente principaux de 98 % des unités que nous avons enquêtées. Dans leur très grande majorité (92 %), ces dernières n'ont même pas de lieu de vente secondaire. Il n'y a ainsi qu'une infime minorité de patrons de pêche qui prend la peine de transporter une partie de ses prises dans les villages ou villes environnants (5 % des unités, toutes en estuaire) et à Ziguinchor (3 unités sur 100). Parmi ces dernières on ne trouve qu'une seule unité maritime - la seule senne tournante échantillonnée - dont les propriétaires bénéficient d'un financement qui leur a permis de se doter de véhicules et de moyens divers pour le mareyage qu'ils pratiquent jusqu'à Tambakunda et Dakar. Ainsi, les seules espèces vendues en dehors des centres de débarquement s'avèrent être les espèces pélagiques pêchées par les sennes

tournantes ainsi que les gros poissons d'estuaire (7 % des unités).

a) Sur les plages, la structure des prix par centre fait apparaître une nette hiérarchie dans la valeur des espèces les plus fréquemment pêchées ainsi qu'une différence sensible entre les diverses modalités de vente. Le poisson se vend en effet, au kilo, par individu ou en vrac ; la vente au kilo ou par individu étant la plus rémunératrice pour le producteur. Par contre l'approvisionnement des hôtels et des usines de Ziguinchor fait l'objet d'accords annuels passés avec les pêcheurs et dans lesquels sont stipulés des prix fixes par catégories d'espèces.

En ce qui concerne les prix par espèce, la langouste, vendue uniquement au poids, entre 3 000 et 5 000 FCFA/kg, est l'espèce de loin la plus chère suivie de la sole (350 à 500 FCFA/kg) puis du mérrou (coof), du brochet (sëdd) et du mafou (toje) tous vendus dans les centres maritimes à 400 FCFA/kg pour des prix par individu pouvant varier entre 600 FCFA pour les plus petites tailles et 4 000 FCFA et plus, pour les plus grosses prises. Comme on pouvait s'y attendre, la sardinelle, vendue entre 45 et 130 FCFA/kg, mais aussi le machoiron (kong) vendu à 50 - 200 FCFA/kg à Jembereng contre seulement 150 FCFA l'individu et 100 FCFA le tas (à peu près quatre espèces en putréfaction généralement) sont les espèces les plus bon marché.

En estuaire, le poisson est nettement moins cher qu'en mer. Les gros poissons (capitaines, brochets, otolithes) y sont vendus à 250 FCFA/kg à Conk-Esil et à 250 - 350 FCFA/kg à Elinkin, un peu moins enclavé que le premier. Le mullet y est

vendu à 100 FCFA/kg bien qu'il lui arrive d'être beaucoup plus bon marché à Elinkin (40 FCFA/kg et 1 800 FCFA le panier de 30 kg). L'ethmalose (kobé) est encore moins chère et son prix varie entre 30 FCFA/kg et 1 500 FCFA le panier de 30 kg. Lors des achats de machoiron (100 FCFA/kg) et de capitaine pour la transformation artisanale, les femmes à Elinkin bénéficient de conditions de faveur car le poisson leur est vendu à seulement 65 FCFA le kg de poulpe (machoiron) et à 150 FCFA le kg pour le capitaine.

Dans le courant des quatre dernières années, les prix au débarquement ont sensiblement évolué sans pour autant que la structure des prix par espèce ait fondamentalement changé. Il est possible de se faire une idée de cette évolution en comparant la situation qui vient d'être décrite à celle qui prévalait en Juin 1984. Trois groupes d'espèces pouvaient alors être distingués en fonction de leur prix de vente :

- les espèces de "luxe" destinées essentiellement aux usines ou au marché hôtelier : soles (300 FCFA/kg) et langoustes (2 500 FCFA/kg)

- les espèces communes, les plus importantes en quantité, destinées en priorité au marché casamançais pour la consommation locale et la transformation artisanale : mulets, tilapies, ethmaloses, requins, raies, silures : les prix sont inférieurs à 70 FCFA/kg

- enfin des espèces nobles de grande taille qui peuvent faire l'objet d'expéditions vers d'autres régions : brochets, courbines, capitaines (prix supérieurs à 150 FCFA/kg).

qui concerne surtout les espèces du deuxième groupe et celles vendues dans les centres d'estuaire. Deux facteurs peuvent être à l'origine d'un niveau relativement faible des prix :

- la dispersion et l'isolement des points de débarquement qui limitent le nombre d'intermédiaires présents sur les plages et donc la concurrence à l'achat ;

l'existence d'une forte concentration verticale entre commercialisation et pêche, et la nature des rapports contractuels ou familiaux liant les unités de pêche à certaines catégories de commerçants. La majorité des mareyeurs sont d'anciens pêcheurs qui possèdent encore des unités de pêche. Comme les usiniers de Ziguinchor, ils participent sous forme de prêts à l'équipement des pêcheurs et reçoivent en retour une priorité pour l'achat du poisson. Il faut néanmoins se garder d'émettre un jugement trop négatif sur ces formes de crédit formel ou informel, qui pallient en partie aux carences du système de crédit officiel à la pêche⁽²¹⁾.

b) Sur les marchés : la vente en gros s'effectue par paniers pour les petites espèces, à la pièce pour les individus de grande taille. La vente de détail est réalisée par tas (Ziguinchor, Oussouye) ou bien à la pesée (Sédhiou, Kolda, Bignona). Très souvent les commerçants sont réticents pour vendre le poisson à la pesée car cela va de pair avec un contrôle des prix et l'instauration de prix rigides alors que le marché du poisson est avant tout caractérisé par de fortes fluctuations quotidiennes de l'offre.

(21) Nous verrons plus loin que certaines de ces relations - en particulier celles tissées entre pêcheurs et usiniers - peuvent avoir d'énormes désavantages lorsqu'un certain nombre de conditions ne sont pas réalisées.

le marché du poisson est avant tout caractérisé par de fortes fluctuations quotidiennes de l'offre.

Tableau 2 : Prix au débarquement pour les principales espèces en Casamance entre Juin 1984-Février 1985 et Mai 1988 (F CFA/KG).

LIEUX DE DEBARQ.	ZIGUINCHOR	GOUDOMP	SIMBANDI BRASSOU	TENDOUCK	THIONK- ESSIL	KAFOUNTINE	DIEMBERING	MOYENNE CASAMANCE
ESPECES								
Ethmalose	20	17		15	15	----	-	17
Mulet	41	33	65	75	100	----	-	63
Tilapie	45	42	40	-	50	----	-	44
Brochet-capitaine	194	-	-	150	200	138.-	-	170
Drepane	100	-	-	-	-	-	-	100
Langouste	-	-	-	-	-	2 500.-	2 500	2 500
Sole	-	-	-	-	-	325.-	-	300
Maquereau-bonite	-	-	-	-	-	147.-	-	147
Requin	-	-	-	-	-	18.-	-	-
Raie	-	-	-	-	-	13.70	-	-
Courbine	-	-	-	-	-	288.75	-	-
Silure	-	-	-	-	-	50.-	-	-
Carpe blanche(sompat)	-	-	-	-	-	175.70	-	-
Otolithe	-	-	-	-	-	215.50	-	-

2.2.1. Les modalités de vente

En ce qui concerne les modalités de vente, il faut retenir que la vente au comptant est de loin la plus répandue puisqu'elle est pratiquée par 74 % des unités de pêche, dont 13 % acceptent cependant d'octroyer des crédits à titre occasionnel, ou à une partie privilégiée de leur clientèle. D'une manière générale, les ventes à crédit ne constituent pas une modalité de vente particulièrement développée. 6 % des unités seulement la pratiquent de façon habituelle dans leurs

rapports avec une clientèle composée essentiellement d'usiniers, de mareyeurs et, plus rarement (un seul cas) de certains hôtels. Lorsque l'on prend en compte les formes occasionnelles de "crédit" ainsi que les unités estuariennes (3 cas sur 48) entretenant avec les bana-bana des rapports contractuels qui s'apparentent à une forme de crédit, le total des unités pratiquant cette forme de vente particulière a notablement augmenté et représente 22 % de la flottille.

Depuis 1935, et surtout à partir de 1986, une troisième formule d'écoulement de la production connaît un développement important dans les centres de pêche maritimes. Il s'agit de la vente sur contrat des captures de certaines unités aux usines établies à Ziguinchor. Une telle pratique n'est pas tout-à-fait nouvelle puisqu'elle avait cours dans les années 60 entre notamment, les pêcheurs de langouste et les Grands Viviers de Dakar ainsi qu'entre les pêcheurs de crevettes en estuaire et les usines de Ziguinchor⁽²⁵⁾. Actuellement, le principe des nouveaux rapports contractuels consiste à réserver aux usiniers l'exclusivité de la production des unités de pêche auxquelles ils ont, en début de campagne, offert des filets à crédit ainsi qu'une avance (en général 80 000 FCFA) pour assurer les frais de début de campagne. Les remboursements se font, après négociation, à raison de 50 à 100 FCFA par kilo de poisson livré aux représentants des usines qui viennent sur place assurer le mareyage de cette production. Ces remboursements se font même quelque fois à raison de 150 FCFA le kilo, au choix du pêcheur, car compte tenu de la très

(25) Voir DIAW, 1985.

commerciaux est à mettre à l'actif des usines de crevette qui, à la suite de la très grave crise du secteur crevettier provoquée par les répercussions de la sécheresse sur le cycle bio-écologique de cette espèce se sont trouvées face à la nécessité de diversifier leur production⁽²³⁾. Actuellement les deux plus importantes entreprises du secteur - SOSECHAL et CRUSTAGEL - ont, à elles seules, une capacité de traitement de près de 25 tonnes/jour pour une production de crevette qui varie entre 2 et 3 tonnes/jour. Très vite donc, ces usines ainsi que de nouvelles installations comme AGRIMER et la SOPICA, ont pris contact avec des professionnels de la pêche en mer capable de leur garantir un approvisionnement régulier. Deux types de pêche sont concernés : la pêche à la sole et la pêche à la ligne de fond seule susceptible de fournir les espèces nobles (coof, mérrou, dorades) dont la demande est forte sur le marché français.

Dans notre échantillon, il n'y a pas malheureusement de pêcheurs de ligne car le groupe de pêcheurs saint-louisiens concerné par cette production n'est pas, à la différence des pêcheurs de filet dormant, basé dans les centres maritimes et écoule directement sa production à Ziguinchor. Ainsi toutes les unités "contractuelles" de notre échantillon sont des unités de sole ou de sole/langouste basées dans les centres maritimes. Elles représentent 17 % des unités des centres échantillonnés et 27 % des unités maritimes, ce qui n'est pas négligeable. En fait, l'impact des usines sur les échanges

(23) Nous sommes redevables à M. MADIAW DIOP d'une partie importante des informations concernant le secteur de la transformation industrielle. Nous lui adressons ici nos profonds remerciements.

les unités "contractuelles" de notre échantillon sont des unités de sole ou de sole/langouste basées dans les centres maritimes. Elles représentent 17 % des unités des centres échantillonnés et 27 % des unités maritimes, ce qui n'est pas négligeable. En fait, l'impact des usines sur les échanges maritimes est encore plus important puisque ces dernières achètent également une partie importante de la production de pêcheurs autres que leurs fournisseurs habituels. Ainsi 50 % des unités maritimes citent les usiniers comme leur principale clientèle.

Il faudrait dire enfin qu'un certain nombre de problèmes sont apparus dans la réalisation pratique de la nouvelle stratégie commerciale conjointe des unités maritimes et des usines de traitement. Après moins de deux ans d'expérience en effet, certaines usines, notamment l'entreprise AGRIMER, se sont effondrées pour des raisons qu'il est encore difficile de cerner objectivement, même si leur répercussion sur l'économie des unités de pêche est évidente. Dans notre échantillon de nombreux pêcheurs se sont plaints du fait que leur fournisseur ne s'est pas acquitté de ses obligations et leur devait - paradoxalement - des créances. La dette de AGRIMER envers les pêcheurs ainsi que certains mareyeurs qui jouaient un rôle d'intermédiaire est en effet considérable et représente plusieurs millions, bien qu'en retour, la dette des pêcheurs envers AGRIMER est estimée à près de 14 millions. Le problème est que les perdants et les gagnants dans ce type de situation ne sont jamais les mêmes.

2.3. LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION DU POISSON TRANSFORME

Le poisson transformé et les huîtres séchées sont destinés à l'autoconsommation, au troc, au don et, de plus en plus, à la vente. Il est difficile d'évaluer la part de chaque modalité d'écoulement. Les circuits de distribution et la formation des prix varient en fonction :

- du type de produit (poisson, huître)
- de l'état du produit (frais, transformé)
- de la taille du poisson
- de l'espèce transformée
- du procédé de transformation
- du nombre d'intermédiaires
- du lieu de vente
- de la saison, l'année et, plus généralement, les décalages entre l'offre et la demande
- de l'unité de mesure.

Nous décrirons les différentes étapes de la filière en essayant, malgré tout, de donner une idée de son importance économique.

2.3.1. La vente

Le poisson transformé est essentiellement destiné à la vente, objet d'un circuit de distribution très complexe, faisant intervenir de multiples intermédiaires et spécifiques selon chaque type de produit. Nous décrirons d'abord les différentes étapes de ce circuit puis nous analyserons la manière dont les prix sont établis.

a) Les lieux de destination

Dakar et Ziguinchor sont les principaux lieux de destination ou de transit du poisson transformé⁽²⁴⁾. Kaolack, vu sa situation centrale dans le Sénégal, est aussi un marché important de distribution de ce produit. L'écoulement sur place est peu important (12,6 %). A partir de Ziguinchor, le poisson transformé est redistribué sur Dakar, Banjul, Kaolack, Kolda, Vélingara et, de là, vers les divers marchés ruraux et urbains du Sénégal intérieur ainsi que vers les pays étrangers.

Le gejj est prioritairement écoulé à Dakar, acheté par la clientèle urbaine pour aromatiser le ceebu jën, riz au poisson sénégalais. Le tambajang est surtout écoulé sur les marchés urbains (Bakel, Matam, Tambacounda..) et ruraux de l'intérieur du Sénégal. Le sali et le métorah sont les principaux produits d'exportation. La Guinée, le Ghana, la Côte d'Ivoire, le Nigéria, le Cameroun sont d'importants clients; certains de leurs ressortissants vont même jusqu'en Casamance pour s'approvisionner et transformer le poisson⁽²⁵⁾.

(24) respectivement 34,5 et 29,5 % des lieux d'écoulement pour les personnes interrogées, cf. carte 3.

(25) Au Cap Skiring par exemple, nous avons rencontré 3 transformateurs associés, un Malien, un Wolof et un Ghanéen, travaillant pour le compte d'un bana-bana ivoirien. Ce dernier leur avance 10 000 à 15 000 F CFA pour l'achat du poisson frais ; les transformateurs l'informent quand le poisson est transformé. Ils ne font que du métorah. Le bana-bana s'occupe de l'expédition et de la vente en Côte d'Ivoire. Il faut deux à trois voyages par mois. Les transformateurs sont en quelque sorte ses salariés. Il assure leur nourriture et leur verse à chacun 15 000 F CFA par mois. Le contrat établi pour trois mois est renouvelable. On trouve de nombreux contrats similaires en Casamance, ce qui prouve l'attraction de cette région.

Un circuit original est celui de l'aileron de requin. L'aileron est le plus souvent prélevé par le pêcheur, séché au soleil et vendu en Gambie. Le kg de gros ailerons vaut 5 000 F CFA, celui de petits ailerons 500 à 2 500 F CFA. Un aileron de requin peut peser jusqu'à 5 kg. Tout est expédié en Extrême-Orient à Hong-Kong où ce morceau est très recherché pour la préparation d'une soupe.

Les huîtres ne sont vendues sur place que dans les villages les plus isolés - dans les îles Karone par exemple. Partout ailleurs, les huîtres sont écoulées par les cueilleuses elles-mêmes ou une femme bana-bana sur le marché le plus proche - Oussouye, Carabane, Bignona - à Ziguinchor ou à Dakar (cf carte 4).

b) La formation des prix

Comme on l'a vu plus haut, de nombreux éléments interviennent dans la formation du prix. Nous indiquons ci-dessous le prix des principaux types de produit à différentes étapes du circuit de distribution :

- sur la plage ou le chantier des huîtres", prix "producteur" que le transformateur ou le cueilleur vende le produit à un particulier ou à un grossiste

- à Ziguinchor, le "prix de gros" offert par les bana-bana aux détaillantes et le prix de détail sur le Marché Saint-Maur aux ménagères

- à Dakar, également, le prix offert par les bana-bana en "gros" et le prix offert par les détaillantes.

Pour comparer les prix, nous avons converti les diverses unités de mesure en usage en kilo (cf. tableau). Les produits ne sont cependant qu'exceptionnellement vendus au poids ; ils

sont écoulés le plus souvent à la pièce, en morceaux ou par pot de différentes capacités. La conversion est donc approximative. Pour le métorah, le prix de gros n'a guère de signification ; pour le sali, le prix au détail nous est inconnu car il est le plus souvent écoulé sur les marchés étrangers.

TABLEAU : Prix des produits aquatiques transformés (en FCFA/kg)

TYPE	PRODUCTEUR	PRIX CASAMANCE		PRIX DAKAR	
		GROS	DETAIL	GROS	DETAIL
GEJJ BEUR	500	625	700	750	1 150
GEJJ KONG	160	350	525	425	700
TAMBAJANG	120	225	275	300	400
METORAH	(30)	(50)	750	(50)	950
SALI		-	-	600	-
HUITRES	700	-	800	-	2 000

Deux faits principaux ressortent de ce tableau :

d'une part, les écarts de prix du producteur au détaillant sont très élevés. Par exemple, du producteur consommateur, le prix fait plus que tripler pour le gejj bër et pour les huîtres, il fait plus que quadrupler pour le gejj kong.

Les prix sont grevés par les moyens de transport déficients et coûteux, le trop grand nombre d'intermédiaires, le système de vente au micro-détail qui répond à la capacité d'achat des consommateurs : le gejj est pratiquement toujours

vendu sur les marchés par morceaux de 25 ou 50 F CFA, ce qui en augmente le prix.

- d'autre part, les écarts de prix entre les différents produits sont aussi très élevés. Ils expriment les différences de qualité des produits et de goûts des consommateurs. Ainsi, le gejj fait à partir des courbines "beur" vaut plus cher que le gejj fait à partir des silures "kong", ce dernier poisson n'étant guère consommé au Sénégal. De même, le métorah et le sali sont faits à partir de poissons dont la valeur marchande sur la plage est très faible⁽²⁶⁾ : les requins, les raies, les silures ne sont pas prisés par les consommateurs sénégalais. Par contre, ces produits une fois transformés peuvent avoir une très forte valeur sur les marchés étrangers : il en est ainsi des ailerons de requin, morceaux de choix en Asie du sud-est.

On peut schématiquement établir comme suit une hiérarchie entre les produits, qui correspond à la fois à leur valeur marchande et à l'importance de la demande : en tête, sur le marché sénégalais, viennent le gejj, fait à partir du capitaine "gejj tojé", et les huîtres séchées ; en second le gejj bër, puis le gejj kong, le tambajang et, pour mémoire, le kétiakh.

Par ailleurs, le gejj produit en Casamance vaut plus cher sur le marché dakarois que le gejj produit sur la Petite Côte ou Saint-Louis. Ce fait tient aux procédés de transformation

(26) Les prix du poisson frais sont faibles :

- 50-100 F CFA la grosse raie
- 25 F CFA la petite raie
- 100-150 F CFA le gros requin
- 100 F CFA les 3 petits requins.

plus "sophistiquées" en Casamance. Ainsi, le gejj kong de Casamance est toujours étêté et les déchets sont soigneusement enlevés contrairement à celui produit à Joal et c'est pourquoi il vaut 100 F CFA plus cher que ce dernier sur les marchés.

Au total, on est en droit de s'interroger sur les bénéfices que tirent les différents agents de cette filière.

2.3.2. Estimation des revenus

D'après le dynamisme du secteur (nombre croissant d'agents) et le prix relativement élevé du produit à la consommation, la transformation artisanale apparaît comme une activité rémunératrice.

Nous avons essayé de déterminer, pour chaque agent, les différentes activités qu'il pratique et déduit du gain brut (volume transformé et/ou commercialisé x prix de vente) ses frais. A part les frais de transport, les investissements sont très réduits ; la plupart des instruments sont produits par les agents eux-mêmes, notamment dans les villages : les claies de séchage sont construites avec des pieux de rônier ou de palétuvier ; les paniers sont tressés avec les fibres de rônier ; la pirogue est creusée dans un arbre de la brousse ; le coupe-coupe et les divers instruments en bois de même ; le sel est récolté sur les tannes. Pour les agents étrangers à la région, les frais sont plus élevés car ils doivent acheter le sel, les matières premières pour les claies ou le four à fumer, la matière combustible mais les investissements restent cependant limités.

Il est très délicat d'évaluer les revenus tirés de la filière du poisson transformé ; les agents connaissent rarement leurs gains et, même dans ce cas là, ne les dévoilent

pas volontiers. Ces revenus sont très variables en fonction du volume d'échange, de la place occupée dans la filière, de l'organisation sociale des agents. Nous donnerons seulement une idée de l'échelle des revenus depuis le simple porteur jusqu'au grossiste.

Les aides de plage sont payés le plus souvent à la tâche ; les porteurs reçoivent de 75 à 200 FCFA selon la taille du poisson transporté ; les femmes, qui s'occupent de préparer le poisson pour la transformation, sont payées 500 FCFA la journée ou, selon la quantité de poisson, entre 200 et 1 000 FCFA ; les hommes, qui emballent le poisson transformé pour son expédition sur les marchés extérieurs, sont payés 500 FCFA par colis. Tous ces petits emplois, plus ou moins occasionnels, constituent une redistribution de l'argent appréciable dans les villages autochtones même si chaque agent ne reçoit pas plus de 25 000 FCFA par an.

Les transformateurs ont des gains annuels compris entre 50 000 et 400 000 FCFA. Les gains les plus importants sont fournis par la transformation de grosses espèces en gejj. Si, outre la transformation, les agents pêchent et écoulent leur production en gros, les gains peuvent être nettement supérieurs.

Les plus gros bénéfices sont cependant réalisés par les commerçants dont les gains nets sont compris entre 150 000 et plus de 4 millions de FCFA par an. Cette activité ne nécessitant aucune formation particulière, seul compte le capital disponible à investir, notamment pour acheter un véhicule. Il est en effet plus rentable pour le grossiste d'aller s'approvisionner sur les lieux de production et de

faire transformer le poisson à son propre compte afin de l'écouler sur les marchés urbains comme Dakar.

Pour les huîtres, les gains retirés de la cueillette et de la transformation semblent bien limités compte tenu du travail requis, en temps et en pénibilité. Les revenus des femmes sont compris, en moyenne, entre 15 000 et 70 000 FCFA. Là encore, les femmes, qui écoulent elles-mêmes leur produit sur les marchés urbains, ont les revenus les plus élevés.

A la différence du poisson frais, essentiellement destiné au marché local, la transformation artisanale génère des flux commerciaux plus lointains. Au Sénégal, les produits transformés de Casamance sont présents sur tous les marchés urbains et largement diffusés en milieu rural. Le gejj bër de Casamance est particulièrement prisé sur les marchés urbains où il est vendu à un prix élevé. Le tambajang est destiné à la fois aux marchés urbains et ruraux. C'est un produit particulièrement apprécié dans la région du Fleuve où il peut être employé comme substitut au poisson frais. Les marchés extérieurs sont les principaux débouchés pour le métorah (Guinée, Mali), le sali (Ghana, Zaïre, Côte d'Ivoire, Nigéria), les ailerons de requins (Extrême-Orient via la Gambie).

2.3.3. En résumé

Au terme de cette étude qui laisse de côté de nombreux aspects de la transformation artisanale - notamment en Moyenne Casamance - nous voudrions insister sur quelques "idées-forces".

1) La transformation artisanale du poisson est un secteur très important en Casamance et qui pourrait être encore développé. Plus de 70 % des produits de la pêche et de la cueillette sont transformés. Malgré tout, l'offre est insuffisante à deux niveaux du circuit :

- au niveau des transformateurs, quant aux poissons frais susceptibles d'être transformés,

- au niveau des bana-bana et des consommateurs quant aux poissons transformés, surtout le gejj et aux huîtres.

La conséquence en est le prix élevé de ces produits sur les marchés mais aussi, à la fois cause et conséquence, les bénéfices lucratifs des intermédiaires.

2) Pour chaque type de produit transformé, les circuits sont spécifiques - depuis la pêche (espèce, taille...) jusqu'à la vente (marchés, lieu de destination...) et la consommation (habitudes alimentaires...) - qu'ils soient anciens, autochtones et allochtones, ou récents.

Chacun a une organisation sociale et économique originale. Il y a peu d'interférences donc de concurrence entre les circuits de ces différents produits, de même qu'entre ces derniers et les produits frais (poisson, huître).

3) La transformation artisanale reste une activité essentiellement féminine. Le schéma traditionnel de l'homme pêcheur et de la femme transformatrice s'est cependant modifié avec le développement des migrations et l'ouverture des marchés. Ainsi, les hommes sont les plus nombreux pour la transformation de certaines espèces (métorah, tambajang) et dans l'activité exclusive de bana-bana.

Les femmes sont encore les plus nombreuses à l'amont et à l'aval de la chaîne de production c'est-à-dire pour la transformation et la vente en demi gros et au détail. Dans la vente en gros, elles sont aussi nombreuses que les hommes mais pour la plupart, elles ont une activité mixte (transformation et vente).

4) Les produits aquatiques transformés de Casamance sont recherchés à l'échelle du Sénégal mais aussi des autres pays africains. La tradition des techniques, réputation du travail bien fini, la capacité d'adoption de nouvelles techniques pour répondre aux sollicitations du marché, font de la transformation artisanale de Casamance un secteur largement ouvert, varié et dynamique.

3. CONTRAINTES ET PROBLEMES DE DEVELOPPEMENT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AQUATIQUES

3.1. LE POISSON FRAIS

3.1.1. L'enclavement:

Un des principaux problèmes limitant à l'heure actuelle le développement de la commercialisation du poisson frais et donc indirectement celui de la pêche artisanale réside dans les difficultés de communication :

- internes à la région : de nombreux points de débarquement ne sont pas accessibles par voie terrestre ou ne le sont que difficilement. Diogué, Pointe Saint-Georges, Saloulou expédient leurs prises par pirogue. Kafuntin, principal point de débarquement régional n'est pas accessible

par une route goudronnée, de même qu'Elinkine, ce qui limite leur accès en saison des pluies.

inter-régionales : les communications avec les autres régions du Sénégal sont handicapées par les difficultés de passage au bac de Gambie qui découragent les mareyeurs en raison du temps d'attente parfois très long et des risques que cela présente pour leur chargement. Ces difficultés de communication avec le reste du pays sont un handicap sérieux pour le développement des pêches en Casamance. La capacité d'absorption supplémentaire du marché casamançais étant limitée à court terme, l'accès à des marchés extérieurs à la région est une condition nécessaire à toute augmentation importante des prises. Or le sur-coût qui pèse sur le poisson frais de Casamance pour l'accès aux autres marchés régionaux limite sa compétitivité par rapport aux productions des autres régions à vocation halieutique (Grande Côte, Cap-Vert, Petite Côte).

3.1.2. L'absence d'aménagement des sites de débarquement

Les commerçants ne disposent pas d'aires adaptées au stationnement de leurs véhicules et au conditionnement de leurs produits. Les conditions actuelles de manutention du poisson sur les plages et lors du chargement des véhicules sont souvent à l'origine de la mauvaise qualité des produits offerts au consommateur.

3.1.3. Des véhicules peu adaptés

Les véhicules utilisés par les mareyeurs, à l'exception de quelques-uns équipés de caisses isothermes, ne sont pas adaptés au transport du poisson par une température ambiante

élevée. Ceci entraîne des coûts de glaçage élevés sur les trajets à longue distance. L'équipement des mareyeurs en véhicules adaptés est une composante indispensable à tout programme global de développement des pêches dans la région.

3.1.4. Les difficultés de financement pour le renouvellement de nouveaux équipements

Les intermédiaires sont confrontés à un manque chronique de moyens de financement pour s'équiper. Or les conditions de garantie requises par le système bancaire pour obtenir des prêts sont très rigoureuses et très difficiles à remplir par les mareyeurs. Ils conviendrait d'envisager la mise sur pied d'un système de crédit adapté.

3.1.5. La chaîne du froid

La situation de la chaîne du froid en Casamance est relativement semblable à celle qui prévaut dans les autres régions. Tout d'abord un constat sur l'insuffisance de la disponibilité de glace et de moyens de stockage sous froid. En Casamance, à notre connaissance, seule l'usine SEFCA fournit de la glace aux mareyeurs, ces derniers se plaignant d'être confrontés à des ruptures de stock lorsque la pêche crevettière est en pleine activité. Le second problème tient aux difficultés de gestion qu'ont connues les diverses infrastructures de froid mises en place dans le cadre de projets publics, difficultés qui ont conduit le plus souvent à leur fermeture. Il semble que trop souvent l'implantation de ces investissements a été choisie sans études préalables et que les modalités de gestion pas assez rigoureuses ne leur ont jamais permis d'atteindre le seuil de rentabilité. Les responsables du nouveau complexe de Ziguinchor, vital pour la

mise en place de nouveaux projets de développement des pêches, devront tirer profit des expériences passées pour éviter les difficultés de gestion qu'ont connues des projets similaires.

3.2. LES PROBLEMES RELATIFS A LA COMMERCIALISATION DU POISSON TRANSFORME

En raison de son caractère moins périssable, le poisson transformé de Casamance ne connaît pas les mêmes contraintes d'écoulement que le poisson frais : il concurrence sans difficulté les produits des autres régions sur les marchés dakarois. On est en droit de se demander si, à court terme du moins, la transformation ne doit pas être le débouché prioritaire des débarquements supplémentaires occasionnés par les projets actuellement mis en place. Certaines difficultés doivent néanmoins être soulignées.

3.2.1. Le faible contrôle des agents économiques nationaux sur les circuits d'exportation

Comme nous l'avons vu précédemment, les circuits à l'exportation sont souvent contrôlés par des commerçants étrangers qui interviennent au stade le plus lucratif de la filière. Les commerçants sénégalais manquent d'informations sur les marchés étrangers africains et sur les réglementations (sanitaires en particulier) qui régissent les importations dans ces pays.

3.2.2. Le problème de la qualité

L'emploi de produits insecticides toxiques pour limiter l'infestation par les larves d'insectes, bien qu'interdit, est couramment pratiqué. Il conviendrait peut-être d'entreprendre des recherches pour identifier un produit de substitution

moins toxique (comme cela a déjà été fait lors du projet MOPTI au Mali (FAO, 1984)).

3.2.3. Le problème du transport vers Dakar

Sans être aussi difficile que pour le poisson frais, l'accès au marché dakarois est coûteux depuis que l'immobilisation du navire qui assure la liaison hebdomadaire Dakar-Ziguinchor oblige les commerçants à utiliser des transports en commun routiers.

CONCLUSION

La présentation qui vient d'être faite sur la transformation artisanale et la commercialisation du poisson en Casamance et sur leurs problèmes a été volontairement limitée aux faits les plus saillants sans trop aborder les aspects quantitatifs. En effet les limites de temps et, surtout, de personnel de recherche (deux chercheurs seulement pour l'ensemble du programme de Sciences Sociales en Casamance) n'ont pas permis de se concentrer sur les problèmes de commercialisation (surtout pour le poisson frais). Une étude comparable à celle déjà entreprise dans les autres régions du Sénégal (suivi des prix et des flux dans un échantillon de lieux de débarquement et de marchés) serait précieuse pour affiner notre connaissance en ce domaine et fournir des éléments d'appréciation supplémentaires, utiles à la prise de décision.

BIBLIOGRAPHIE

- DIAW (M.C.), 1981.- Approche monographique d'une grande senne de plage de Hann à Dakar. Archive 90, CRODT, Dakar.
- DIAW (M.C.), 1983.- Social an production relationships in the artisanal maritime fisheries of West Africa : a comparative analysis M.A. thesis, sociology. M.S.U. Lansing, Michigan.
- DIAW (M.C.), 1985.- Formes d'exploitation du milieu, communautés humaines et rapports de production : première approche dans l'étude des systèmes de production et de distribution dans le secteur de la pêche en Casamance. DS n° 104, CRODT, Dakar.
- DIAW (M.C.), 1986.- Gestion des unités de pêche et rapports de production : la portée théorique et pratique du système de parts. Communication au séminaire ISRA "Environnement, pêche & socio-économie". Juin, CRODT, Ziguinchor.
- FAO, 1961.- Note of Review of systems of remuneration for fishermen. Rome.
- FIRTH (R.), 1939, 1946.- MALAY FISHERMEN
- FLAATEN (O.), 1981.- Ressource allocation and share systems in fish haversting firms. Paper n° 172. Dpt. Econ. U. British Columbia.
- FREON (P.), WEBER (J.).- Djifère au Sénégal : La pêche artisanale en mutation dans un contexte industriel. Zème partie : Conséquences d'une innovation technique sur l'organisation économique artisanale, ou les excès d'une réussite.
- GIASSON (M.), 1981.- Les rapports de production dans le secteur de la pêche à Conceicao de Barra (Brésil) ; In, Les sociétés de pêcheurs. Anthropologie et société 5 (1): 117-133. Département d'Ah.nthropologie, Université Laval, Québec.
- GIBEAU (L.), 1979.- Caractéristiques socio-économiques du pêcheur sénégalais. Rapport SCET, Octobre, Dakar.
- GRIFFIN (W.L.), LACEWELL (R.D.) and NICHOLS (J.), 1976.- Optimum effort and rent distribution in the Gulf of Mexico shrimp fisheries American Journal of Agricultural Economics 58 : 644-52.
- HERUBEL, 1911.- Pêches maritimes d'autrefois et d'aujourd'hui. E. Guilmoto (ed.), Paris.
- HOLMSEN (A.), 1972.- Remuneration, Ownership and investment decisions in the fishing industry. Marine tech. Report U.R.I.

- MUNASINGHE (H.), 1985.- Socio-economic conditions in Sri Lanka. In Panayotou (ed), 1985. CRDI. Ottawa.
- OIT, 1952.- Conditions of work in the fishing industry, Geneva.
- POLLNAC (R.), 1976.- Continuity and change in marine fishing communities. AWP n° 10, U.R.I. : ICMRD, Rhode ISLAND.
- 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". Août 1985, pub. restr. Cent. Rech. Océanogr. Dakar-Thiaroye, 93 pages.
- FAO, 1984.- Prévention des pertes de poisson. FAO Doc. tech. pêches, 219, 84 pages.
- KEBE (M.), CHABOUD (C.), 1984.- Le poisson dans les régions d'Oussouye et Bignona. Evaluation du projet de développement intégré des pêches en Basse Casamance. Doc. int. Cent. Rech. Oceanogr. Dakar-Thiaroye, 93 pages.