

LA COMMERCIALISATION
DES DEBARQUEMENTS DE LA PECHE
ARTISANALE, COMMERCE,
"TRADITIONNEL" ET PROJET
DE DEVELOPPEMENT L'EXEMPLE
SENEGALAIS

par

C. CHABOUD

LA COMMERCIALISATION DES
DEBARQUEMENTS DE LA PÊCHE ARTISANALE
COMMERCE "TRADITIONNEL" ET PROJETS DE DEVELOPPEMENT
L'EXEMPLE SENEGALAIS

Par

G. CHEVALER

Communication à l'atelier FAO-COPACE sur
le développement et l'aménagement des pêches
artisanales en Afrique de l'Ouest, LOME, Togo,
Novembre 1985.

Sommaire

Introduction

I.- Historique

II.- La commercialisation traditionnelle

- 1.- Les agents de la commercialisation
- 1.- Les pratiques commerciales traditionnelles
- 3.- Les stratégies commerciales des marchands

III.- Contraintes et problèmes de développement de la commercialisation en
Cameroun (au niveau national)

- 1.- Déficiences du système de commercialisation traditionnelle
- 2.- Contraintes imputables à l'environnement institutionnel

IV.- L'intervention de l'Etat: financements, projets et évolution récente

- 1.- Le financement public de la commercialisation à travers les
plans de développement,
- 2.- Le projet chaîne du froid
- 3.- Le projet CAPAS
- 4.- Nouvelles orientations

V.- Conclusions et recommandations

INTRODUCTION

La fourniture de protéines à bon marché pour les populations locales, la création de revenus suffisants pour les pêcheurs, la contribution à l'autosuffisance alimentaire et à l'équilibre de la balance des paiements et la résorption du sous emploi sont les principaux objectifs du développement des pêches artisanales dans les pays du tiers monde. Ces différentes fonctions sont toutes soumises à l'existence d'un système de commercialisation qui permette la valorisation des mises à terre de la pêche artisanale dans des conditions techniquement satisfaisantes et économiquement rentables. La dynamique du développement du "système pêche" ne peut être comprise et contrôlée qu'en prenant en compte l'ensemble des éléments qui, du pêcheur au consommateur (agents, fonctions économiques, infrastructures, structures économiques), constituent la filière des produits de la mer.

L'histoire du développement des pêches artisanales en Afrique de l'Ouest montre que bien souvent l'accent a été mis en priorité sur l'exploitation des ressources sans que les conditions d'une commercialisation satisfaisante des mises à terre soient assurées. Les premiers programmes de développement initiés ont permis, souvent avec succès, la motorisation des flotilles et l'introduction d'engins de pêche très performants qui ont généré une croissance sans précédent des débarquements. Le secteur de la commercialisation n'a pas, par contre, été l'objet d'autant de sollicitude. Souvent laissé à lui-même, faisant l'objet de critiques parfois injustifiées, il a longtemps dû faire face à la croissance des débarquements sans bénéficier d'apports extérieurs de ressources (accès au crédit, projets de développement). La tradition commerciale, depuis longtemps présente en Afrique de l'Ouest a permis l'émergence d'une catégorie de commerçants dynamiques (mareyeurs, commerçants en poisson transformé) qui ont souvent trouvé des solutions originales et efficaces aux difficultés rencontrées.

L'action tardive des autorités publiques dans la commercialisation du poisson a souvent pris la forme de projets interventionnistes visant à substituer au secteur privé (jugé inefficace voire parasite) un secteur public ou coopératif bénéficiant a priori de toutes les qualités (performant, socialement plus juste, permettant d'acheter à meilleur prix le poisson et de le distribuer à moindre coût aux populations à bas revenus).

L'ignorance de conflits d'objectifs (trade-off entre la recherche de hauts prix au producteur et de bas prix à la consommation) a été source de déception. Le secteur privé malgré ses imperfections n'est peut-être pas aussi inefficace que l'on ne le pensait. Une nouvelle génération de projets semble aujourd'hui voir le jour. Plutôt que de s'attaquer à la priorité du secteur privé, il s'agit, par des programmes de crédit et de mise en place d'infrastructures appropriées, de lui permettre d'étendre ses activités dans de meilleures conditions tout en prenant garde à maintenir ou à renforcer les conditions d'une concurrence effective sur le marché du poisson.

1 - HISTORIQUE

La période antérieure à l'indépendance

La littérature disponible concernant le commerce au début du

celle indique que les courants d'échange se sont principalement développés au cours de cette période à partir des importants centres de pêche de Saint-Louis (Guet-Ndar) et de Rufisque. La ligne de chemin de fer Dakar - Saint-Louis est l'unique moyen de transport disponible pour le transport du poisson frais à distance, aussi celui-ci ne pénètre-t-il à l'intérieur du pays que de façon très limitée, à partir des stations échelonnées le long de la voie : Thiés, Tivaouane, Louga (GRUVEL, 1908). Le même auteur mentionne également l'importance de la consommation de poisson frais dans la région du Cap Vert. Sur la Petite-Côte où migrent déjà les pêcheurs saint-louisiens et lébous la pêche est à l'origine d'échanges monétaires ou de troc avec la région du Sine. Le poisson est échangé contre argent, mil, riz ou sel. La commercialisation locale est essentiellement le fait de petits commerçants, le plus souvent originaires de villages de pêcheurs. Elle prend place dans un système encore dominant de petite production marchande. Le commerce d'exportation en frais ou en transformé attire, à la différence du marché local, les maisons de commerce européennes. Une première tentative d'exportation de poisson congelé à destination du marché français est tentée dès 1886 par la société 'Le Trident'. Cette première expérience débouche sur échec à cause de difficultés d'écoulement. Par contre les maisons de commerce connaissent plus de succès avec la production des poisson salé-séché, essentiellement à destination des autres pays d'Afrique. Durant la période de l'entre deux-guerres, la commercialisation du poisson ne connaît pas d'importantes modifications : la précarité des voies de communication reste la principale contrainte pesant sur la distribution du poisson vers l'intérieur du pays (en 1949, il n'y a que 32 km de routes recouvertes pour l'ensemble du Sénégal). Certaines régions comme celle du Fleuve ne reçoivent pas de poissons de mer frais, par contre de nombreux pêcheurs du Fleuve (somono et subalbé) viennent écouler le produit de leur pêche sur le marché de Saint-Louis. Par contre la production et la commercialisation de saly (salé-séché) est toujours une activité très prospère (principalement à Saint-Louis).

En 1941 a lieu la première tentative de contrôle administratif du commerce intérieur de poisson : un arrêté général prescrit que les poissons de mer ou de rivière destinés à la consommation, soit à l'état frais, soit conservé par un procédé quelconque et particulièrement par salaison et par séchage, doivent être soumis à une inspection de salubrité. En 1945, d'après un document du service des pêches, il n'y a que quelques navigateurs disposant de véhicules sont autorisés à transporter du poisson de Mbour, Joal et Kayar. Ils se déplacent entre ces points de débarquement au rythme des migrations de pêcheurs. Néanmoins, certains centres de pêche restent encore enclavés: les camions ne peuvent atteindre Kayar par la piste, l'évacuation du poisson se faisant jusqu'à la route par charrettes d'ânes et de chameaux. En 1951, à la suite des recommandations émises en 1948 lors de la conférence des pêches caribéennes de Dakar, une route en dur relie Kayar à la presqu'île du Cap-Vert. En 1951, les participants à la conférence économique de la pêche maritime s'intéressent particulièrement à la valorisation des produits débarqués. Néanmoins ce sont les produits d'exportation (conserves, poissons séchés, huile et farines de poissons) qui doivent être encouragés. On y souligne avec pertinence qu'une augmentation du trafic pour satisfaire la demande locale ne pourra se faire, du moins à court terme, qu'au détriment de la production industrielle de poisson séché destinée à l'exportation. La fin de la période coloniale est marquée par la construction des routes bitumées entre Joal et Mbour

ainsi qu'entre Saint-Louis et le Cap-Vert. Cette dernière aura pour conséquence un développement très rapide du mareyage en frais par la route à partir de Saint-Louis au détriment des expéditions par le train et surtout de la production de Saly par les maisons de commerce (Elle chute de 209 à 234 tonnes entre 1957 et 1961). A l'inverse le poisson fermenté (quedj), production domestique destinée au marché local ne souffre pas du développement du mareyage en frais.

En conclusion, la commercialisation jusqu'à la fin de la période coloniale est dominée par la juxtaposition de deux systèmes partiellement concurrents : la transformation destinée à l'exportation le plus et le mareyage local en frais qui se développe à partir d'initiatives locales, parallèlement à la mise en place de voies de communication permanentes. Le rôle des pouvoirs publics se limite à la mise en place du contrôle sanitaire, à la construction de marchés couverts et la mise en place de voies de communication permanentes.

Une contrainte majeure à la diffusion du poisson frais reste le manque général de glace à l'extérieur de Dakar. Bien que des expéditions sous glace soient déjà mentionnées au début du siècle (GRUVEL, 1908, p.84), le mareyage en frais est pratiquement impossible en hivernage, lorsque la chaleur humide entraîne une putréfaction rapide du poisson.

Depuis l'indépendance

La période post coloniale est tout avant caractérisée par une évolution très rapide de la pêche artisanale sénégalaise. La motorisation du parc piroguier, déjà entamée avant l'Indépendance s'accélère avec la vente hors taxe des moteurs hors bord à partir de 1965 et la mise en place de structures coopératives d'encadrement qui fourniront le cadre institutionnel nécessaire à la fourniture d'intrants subventionnés (moteurs, carburant, filets). Enfin la diffusion de nouveaux engins de pêche, notamment la senne tournante coulissante à partir de 1972, permettent une exploitation plus intensive de stocks jusqu'à peu exploités (petits pélagiques côtiers) et une croissance très importante des débarquements, surtout sur la Petite-Côte. La conséquence en est un développement parallèle des activités de mareyage et de la transformation artisanale (et notamment du braisage du poisson (DURAND, 1981)).

Avec l'indépendance, le rôle des pouvoirs publics va surtout s'orienter dans un premier temps vers une tentative de contrôle accru des activités des mareyeurs avec l'institution d'une carte de mareyeurs et la définition officielle de catégories d'intermédiaires visant à une spécialisation des tâches au sein du secteur de la commercialisation. Ce contrôle administratif restera le plus souvent plus théorique que réel en raison des difficultés inhérentes à l'application rigide de réglementations dans un secteur aux contours souvent imprécis. Le plan quinquennal (Plan de Développement - 1977-1981) de l'Etat, au moyen de financements souvent d'origine extérieure va entreprendre la mise en place d'une chaîne du froid dont l'objectif est de permettre la fourniture de glace ainsi que la mise à disposition de facilités de stockage pour les commerçants. Le projet CAPAS, le plus ambitieux dans ses objectifs, vise à la fois l'augmentation des prix au débarquement (par le biais d'un système coopératif d'achat sur les plages) et la distribution de poisson bon marché aux populations de l'intérieur (au moyen d'une nationalisation de la distribution devant permettre une réduction des marges perçues). La période la plus récente est marquée par

la mise en place de nouveaux projets qui tentent par des mesures d'aides à l'équipement des commerçants d'intégrer les activités de distribution dans le cadre plus large du développement des pêches artisanales.

L'exportation de produits congelés ou traités industriellement par des firmes à participation étrangère se développe également, avec des succès divers, à partir d'espèces débarquées en partie ou exclusivement par la pêche artisanale : crevettes, langoustes, céphalopodes.

En conclusion sur l'évolution historique des activités de commercialisation, il apparaît que l'approvisionnement du marché national, confié exclusivement au mareyage traditionnel jusqu'à une époque récente, s'est développé spontanément lorsque les conditions matérielles (transport) l'ont permis. En l'absence, jusqu'à une époque récente d'interventions incitatives, ce secteur est loin d'avoir connu un bouleversement technologique comparable à celui des activités de pêche. La transformation artisanale, malgré le déclin du salé-séché consécutif au retrait des maisons de commerce, a conservé une importance de premier plan en profitant des opportunités nouvelles permises par l'évolution des techniques de pêche artisanales.

II.-LA COMMERCIALISATION "TRADITIONNELLE" DU POISSON

1.- Les agents de la commercialisation

Poisson frais et poisson transformés ne sont pas distribués par les mêmes circuits et par les mêmes agents. Nous nous intéresserons dans un premier temps aux agents économiques participant à la commercialisation du poisson frais

Les agents de la commercialisation du poisson frais

Parmi ceux-ci nous distinguerons :

- les mareyeurs
- les détaillants
- les commissionnaires de marché
- les autres intermédiaires

Les mareyeurs

Définition

Ce terme recouvre à la fois une définition légale et une pratique effective qui ne coïncident pas toujours.

Le décret de 1973 fixe les conditions légales de l'exercice de la profession de mareyeur, les dispositions en sont les suivantes :

-Toute personne exerçant cette activité doit être titulaire d'une carte professionnelle renouvelable tous les trois ans.

-Trois catégories de mareyeurs sont instituées :

-les mareyeurs de première catégorie ou mareyeurs pêcheurs qui commercialisent les prises des unités de pêche leur appartenant à titre individuel ou collectif.

-les mareyeurs de seconde catégorie, qui commercialisent à l'intérieur du pays les prises d'unités de pêche dont ils ne sont pas propriétaires.

-les mareyeurs de troisième catégorie ou mareyeurs portateurs. Il s'agit des usines exportant le poisson sous forme congelée, en farine ou en conserve,

Les dispositions annexes étaient les suivantes:

-la nationalité sénégalaise est obligatoire pour les mareyeurs de première et seconde catégorie,

-les mareyeurs de troisième catégorie n'ont pas directement accès au lieu de débarquement; ils doivent passer par l'intermédiaire des autres mareyeurs.

-les mareyeurs doivent disposer de moyens de transport et de conditionnement garantissant des conditions d'hygiène et de salubrité satisfaisantes.

L'esprit du décret était d'éviter une intégration verticale excessive au sein de la filière qui se serait soldée par l'apparition de positions dominantes au détriment des producteurs et des consommateurs.

L'application de ce texte devait rencontrer des difficultés qui ont limité la portée:

«faute d'un contrôle effectif par les agents de l'administration des pêches, de nombreux mareyeurs n'ont pas de carte ou ne procèdent pas à son renouvellement dans les délais impartis..

«de nombreux mareyeurs de seconde catégorie arment des unités de pêche dont ils écoulent les prises.

«des usines achètent directement sur les plages, par l'intermédiaire de mareyeurs qu'elles équipent en véhicules et auxquelles elles accordent des avances de trésorerie.

Les mareyeurs peuvent être aussi définis à partir des fonctions économiques qu'ils remplissent et qui sont les suivantes.:

-achat du poisson sur les plages

-conditionnement et transport du poisson vers des marchés relativement éloignés, et en quantité relativement importante.

-distribution et vente en gros dans les marchés.

-achat régulier de cette activité à titre principal

Cette définition fonctionnelle correspond à la terminologie en usage sur les plages pour désigner les différents types de commerçants en présence.

Estimation du nombre de mareyeurs:

En 1982 le nombre de mareyeurs titulaires de cartes était d'après le service des pêches:

| catégorie | effectif |
|--------------|------------|
| 1 | 9 |
| 2 | 231 |
| 3 | 28 |
| TOTAL | 468 |

Un recensement effectué en 1983 par le Centre de recherches Océanographiques de Dakar Thiaryoxe dans les centres de débarquement de Saint-Louis à Joal ainsi qu'au marché de la Gueule Tapée à Dakar et au Port de Dakar montre néanmoins que l'essentiel de l'activité du Mareyage dans ces régions gravite autour d'une centaine de mareyeurs exerçant leur activité de façon permanente.

Les détaillant(e)s

Par détaillants On entend l'ensemble des agents économiques qui assurent la distribution finale du poisson auprès des consommateurs sur les marchés. Le plus souvent ils sont approvisionnés par les mareyeurs ou leurs représentants sur les marchés.

Le contrôle administratif de cette activité est encore plus faible que celui du mareyage. Le plus souvent il se limite au paiement d'une taxe quotidienne de marché (duty). Il est donc très difficile d'estimer le nombre de personnes engagées dans cette activité.

Les semi-grossistes et commissionnaires.

Il s'agit des intermédiaires dont la fonction se limite à l'achat en grande quantité de poisson auprès des mareyeurs pour ensuite le redistribuer auprès des détaillants. Il s'agit le plus souvent de consignataires qui travaillent régulièrement avec les mêmes mareyeurs. Dans certains cas il s'agit même de représentants de mareyeurs importants qui disposent ainsi en permanence d'informations précises sur la physionomie des marchés. Dans la distribution intérieure du poisson frais il n'y a pas à proprement parler de véritables grossistes. Le caractère très périssable du poisson et l'absence de capacité de stockage sous froid fonctionnelle et véritablement disponible pour les intermédiaires (traditionnels) leur interdisant toute fonction économique de stockage dans des conditions satisfaisantes.

Les autres intermédiaires

Les collecteurs sur les plages

Les mareyeurs les plus importants ont recours au service de collecteurs pour acheter le poisson sur les plages. Ces derniers sont en permanence sur les lieux de débarquement et disposent donc de l'information nécessaire pour négocier les prix d'achat dans les meilleures conditions.

Les agents de la commercialisation du poisson transformé

En raison de son caractère moins périssable, l'e-commerce du poisson transformé est une activité moins risquée que celui du poisson frais. Aussi les agents économiques qui interviennent dans cette activité sont-ils souvent moins spécialisés que les commerçants de poisson frais.

Différentes catégories peuvent être distinguées, mais il faut savoir que très souvent ces catégories se chevauchent, les mêmes individus pouvant par exemple être à la fois grossistes et détaillants.

-Les "bana bana" ou commerçants itinérants remplissent les fonctions économiques suivantes:

- achat du poisson transformé auprès des transformatrices
- conditionnement des produits
- transport vers les marchés
- vente aux grossistes ou aux détaillants ou bien parfois vente directe aux consommateurs.

-Les grossistes sont présents dans les marchés les plus importants (capitales régionales), ou dont la localisation est particulièrement favorable). Ces intermédiaires sont spécialisés dans l'achat de grandes quantités de poisson transformé. Ce poisson sera ensuite revendu à des petits commerçants itinérants qui en assurent la redistribution vers les marchés secondaires ou aux détaillants des marchés.

-Les détaillants et petits revendeurs se situent au bout de la chaîne. Ils peuvent travailler en permanence sur le même marché ou bien se déplacent sur les marchés hebdomadaires des zones rurales. Le plus souvent ils se livrent exclusivement à la vente de poisson sec bien que sur certains grands marchés la vente de petites quantités de Guadjouasse être associée à celle des légumes entrant dans la préparation du liboudienne (riz au poisson)

LES PRATIQUES COMMERCIALES "TRADITIONNELLES"

Le terme "traditionnel" doit être employé avec prudence pour décrire les circuits commerciaux auxquels nous nous intéressons ici. Comme l'écrit COUTY (1971) : "Si par traditionnel on veut dire ancestral et figé, alors il faut insister sur le fait que bien des circuits commerciaux historiquement qualifiés de traditionnels sont apparus tout récemment, et ne cessent d'apparaître à cause par exemple du développement des villes". Ce qui les caractérise plutôt c'est l'importance du facteur travail par rapport au capital, la rareté du capital ne signifie pas pour autant que ces circuits ne sont pas orientés vers la recherche du profit, certains le sont en priorité et connaissent une certaine évolution technologique (COUTY, Ibid.). Les stratégies d'investissement dans la pêche et dans les moyens de transport sont les exemples les plus évidents. Une seconde caractéristique de ces circuits c'est qu'ils trouvent leur origine dans des initiatives locales et qu'ils prolongent le plus souvent d'autres activités qualifiées de traditionnelles ou d'artisanales.

Le mareyage du poisson frais: les agents économiques, l'organisation et pratique quotidienne

Déroulement et organisation du travail des mareyeurs

Les horaires de travail des mareyeurs sont soumis à des contraintes très strictes dictées par le rythme des débarquements et les heures de vente sur les marchés. Les horaires de débarquement des pirogues sont soumis à différents facteurs: types d'engins (lignes, filets dormants ou senne tournante...), conditions météorologiques, éloignement des lieux de pêche, phases lunaires. La variabilité des horaires oblige les intermédiaires à être présents la plus souvent possible sur les plages, ou à y être représenté en permanence par un agent. Il disposent d'abris sommaires près des zones de débarquement ou peuvent être stockés leurs équipements (paniers, caisses) ainsi que les cannes de glace nécessaires à la conservation du poisson. Les horaires de vente en gros sur les marchés sont par contre beaucoup plus réguliers: entre cinq et huit heures dans les grands marchés urbains, jusqu'à dix heures sur les marchés secondaires. Etant données ces contraintes, la décomposition du travail quotidien du mareyeur permet de distinguer les tâches suivantes.

-attente du retour des pirogues: en compagnie de ces collègues le mareyeur guette le retour des premières pirogues. Le volume de leurs prises lui permettra de se faire une idée de la quantité de poisson qui sera disponible et donc des cours susceptibles d'être pratiqués.

-discussion sur les prix et achat du poisson. Lorsque la pirogue est remontée sur la plage et une fois distribué le poisson échappant à la commercialisation sous forme de dons, la vente de la prise peut être réalisée. Différents cas peuvent être distingués:

-la vente est réalisée par le capitaine de l'unité de pêche

-la vente est confiée à une épouse de pêcheur qui percevra en retour une commission (cas fréquemment observé pour les unités de pêche à la ligne kayanaises et saint-louisiennes). Cette pratique vise à maintenir le rôle économique de femmes au sein de l'unité domestique, à leur assurer une relative indépendance économique (principe largement reconnu par l'ISLAF). Ceci permet une redistribution des revenus au sein des unités domestiques, les gains retirés par les femmes étant utilisés pour la prise en charge de dépenses domestiques (alimentation, dépenses cérémonielles (baptêmes), achat d'habillement de leurs gains dans l'achat d'équipement de pêche (cédé à des parents). L'apparition des sennes tournantes et l'augmentation des débarquements consécutives à certainement réduit le rôle des femmes comme acheteurs prioritaires en raison du caractère limité de leurs ressources monétaires. Une des réponses trouvées consiste en la création de groupements d'achat féminins qui disposent d'une section oligopolistique dans un grand nombre de points de débarquement (la plage de henn dans la banlieue de Koro se étant un des exemples les plus frappants).

-le mareyeur ou son représentant peut acheter la totalité de la prise de la pirogue "en lot hétérogène". La négociation est influencée par la capacité du mareyeur à estimer la composition spécifique et la qualité de la prise; le pêcheur plaçant toujours les espèces les plus recherchées et les moins chères au dessus

des autres.

-les pêcheurs procèdent préalablement au tri de la prise par espèces. Elle sera alors vendue en différents "lots homogènes" et donc à différents mareyeurs possibles. Pour chaque lot la discussion porte d'abord sur un individu de référence déterminé (s'il s'agit d'espèces de grande taille), puis elle s'engage sur le nombre de poissons correspondant à l'individu de référence (WEBER, 1980). Pour les petits pélagiques (sardinelles, chinchards, ethamalosés), l'unité de vente est le panier dont la capacité est normalisée lors de discussion entre pêcheurs et mareyeurs.

-Paiement: le poisson peut être payé au moment de la transaction est ou le règlement ne sera réalisé qu'après la vente sur le marché. Ceci est souvent l'occasion pour le mareyeur de prétexter de mauvaises conditions de vente pour obtenir un 'rabais'. Les conséquences de la dissymétrie dans l'accès à l'information sont alors évidentes: la reconnaissance qu'ont les pêcheurs de la physionomie des marchés et des possibilités de valorisation de certains produits le long de filières "étroites" (langoustes, crevettes, soies, céphalopodes) les désavantagent lors des discussions avec les commerçants.

-portage: le poisson est transporté jusqu'à l'aire de conditionnement par des porteurs rémunérés à la tâche par les mareyeurs. Le coût du portage est généralement de 100 francs par panier de 30 à 40 kg. Il peut être également influencé par le taux d'activité sur la plage: les périodes de fort débarquement sont caractérisées par une hausse générale des rémunérations des tâcherons.

-glaçage et conditionnement: une fois transporté sur l'aire de conditionnement et de parking des véhicules le poisson est trié puis le plus souvent conditionné dans des paniers en fibre de rônier. Le glaçage s'opère en même temps que le conditionnement. Un casseur est chargé de concasser de la glace en barre qui sera mélangée au poisson dans les paniers. Le taux de glaçage pratiqué est variable suivant les saisons, la distance et la durée du trajet à parcourir. Il est en moyenne de 100% (1 kg de glace pour 1 kg de poisson). Les espèces de faible valeur commerciale (principalement les petits pélagiques) peuvent être conditionnées en vrac dans les véhicules ce est très préjudiciable à leur qualité. Le plus souvent les véhicules ne sont pas isothermes et le transport s'avère très risqué, toute défaillance du véhicule pouvant se solder par la perte intégrale de la cargaison. Lorsque qu'un même est utilisé par plusieurs commerçants les lots sont individualisés par des marques sur les paniers ou sur les poissons.

Transport: une fois le chargement du véhicule terminé, le mareyeur va retirer un certificat de salubrité au bureau local de la SDPM (direction de l'océanographie et des pêches maritimes) délivré contre la somme de 100 francs. Doivent y être notifiées la nature la cargaison, sa destination ainsi que la garantie de la salubrité des produits transportés. Le plus souvent le contrôle n'est que théorique: la quantité déclarée est toujours sous estimée pour éviter les pénalités pour surcharge en cas de contrôle routier. Le transport est le plus souvent confié à un chauffeur employé par le mareyeur.

Vente sur le marché: si le mareyeur ne se déplace pas lui-même sur le marché, la vente sera réalisée par un commissionnaire dont la connaissance de la physionomie du marché permet au mareyeur de retirer le meilleur profit tout en ne disposant que d'une information limitée. Ce tiers de est rémunéré à la commission (entre 1000 et 5000 francs sur le marché de la Gueule Tapée à Dakar). Lorsque la vente aux détaillants est

réalisée à crédit, c'est le commissionnaire qui sera le plus souvent chargé de collecter les remboursements avant la fermeture du marché. Sa connaissance du marché et des autres commerçants limitent fortement les risques d'impayés. La pratique de la vente à crédit semble limitée dans les grands marchés urbains, elle est beaucoup plus répandue dans les marchés urbains secondaires ainsi que les marchés ruraux (quotidiens et hebdomadaires) où la trésorerie très restreinte des détaillantes limite leur capacité d'approvisionnement au comptant.

La synthèse des fonctions et des agent économiques impliqués dans la filière précédemment décrite ainsi que les conditions des différentes opérations sont présentés dans le schéma suivant

SYNTHESE DE LA FILIERE TRADITIONNELLE DU POISSON FRAIS

Débarquement pirogue

Hallage de la pirogue sur la plage

I

Distribution des dons (5 à 10% du volume de la prise)

I

I VENTE I

conditions:

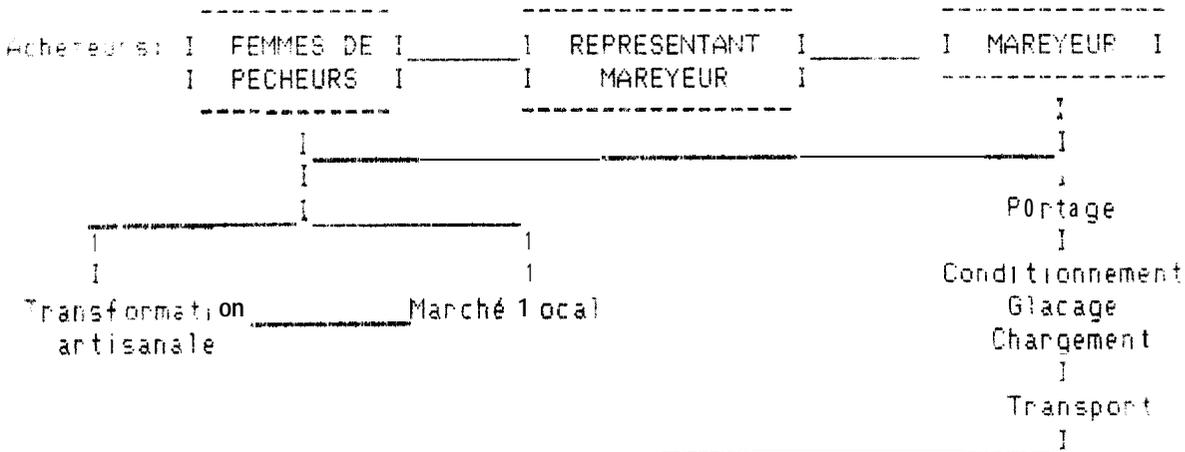
-au comptant

-à crédit

Responsable de la vente

-capitaine de l'unité de pêche

-femme d'un membre de l'unité de pêche



I VENTE EN GROS I

I SUR LE MARCHÉ I

-Responsable de la vente:

-mareyeur

-employé du mareyeur

-commissionnaire-courtier

-Conditions de la vente

-à crédit

-au comptant

I VENTE SUR PLACE I
I AU DETAIL I

I REDISTRIBUTION I
I VERS DES I
I MARCHES SECONDAIRES I

3.- LES STRATEGIES COMMERCIALES DES MAREYEURS : INVESTISSEMENTS, CONCENTRATION VERTICALE ET CREDIT "INFORMEL" à LA PECHE

Investissement dans le mareyage :

Les mareyeurs les plus modestes exercent une activité très économique en Capital. Le poisson est transporté au moyen de véhicules sous individuellement ou à plusieurs (le plus souvent à un mareyeur de plus grande envergure) ou de transports en commun (taxis brousse, cars cap: des). L'investissement est alors minime et se limite à l'achat de quelques paniers en fibres de rônien. La principale contrainte se situe alors au niveau de la constitution d'une trésorerie suffisante pour permettre l'achat de poisson et accorder des crédits aux pêcheurs (afin de garantir la régularité de l'approvisionnement). Les petits mareyeurs qui exercent leur activité de façon temporaire (durant la campagne de sava, de Décembre à Mai, par exemple), en limitant au minimum leur investissement, limitent ainsi les risques que présente l'acquisition de véhicules sous employés durant la morte saison.

Dès que le mareyeur décide de donner plus d'ampleur à son activité, il se trouve confronté à la nécessité de l'achat d'un véhicule. Une enquête réalisée en 1981 (CHABOUD, 1983) auprès d'un échantillon d'une cinquantaine de mareyeurs indique une répartition très inégale de la capacité de transport entre les mareyeurs. 24% des mareyeurs enquêtés ne disposent d'aucun véhicule tandis que 15% contrôlent 50% de la capacité totale de transport. Un mouvement de concentration dans la propriété du capital au sein du secteur semble se dessiner. Il est renforcé par la nécessité pour les mareyeurs de recourir à l'autofinancement.

En 1983, à la demande de la FAO, le CRODT a réalisé en 1983 un recensement du parc automobile des mareyeurs entre Saint-Louis et Joal. 166 véhicules ont été dénombrés, dont la répartition par classe de capacité est la suivante:

| CAPACITE | NOMBRE DE VEHICULES | % |
|----------|---------------------|----|
| 1 T | 80 | 48 |
| 2-5 T | 73 | 44 |
| 5-10 T | 13 | 8 |

Malgré les difficultés précédemment mentionnées, le capital commercial investi dans le mareyage traditionnel peut atteindre des niveaux élevés. Quelques mareyeurs travaillant dans les centres de la Petite Côte (Mbour et Joal) disposent chacun de plusieurs véhicules de 10 et 5 tonnes. Au capital accumulé sous forme de moyens de transport ils ont le fonds de roulement nécessaire à l'achat de poisson ainsi que l'installation d'une case servant de dépôt de glace et d'entrepôt sur la plage.

L'investissement dans les activités de commercialisation est souvent complété par la propriété d'unités de pêche. On assiste à une intégration poussée du mareyage à la pêche. Les relations existant entre ces deux sous-secteurs débordent largement du cadre strict de relations de vente et d'achat. Une enquête réalisée en 1981 estime que

30% des mareyeurs sont aussi armateurs (CHABOUD, 1983). La concentration verticale croissante constatée s'est mise en place selon différentes modalités :

- Un mouvement déjà ancien gamboujenaya qui se explique par une reconversion 'naturelle' de pêcheurs trop âgés pour embarquer dans la commercialisation des prises des unités de pêche appartenant à des parents ou à des alliés ainsi par la volonté de groupes de pêcheurs dynamiques d'assurer la rentabilité de leurs activités par les bénéfices retirés du mareyage.. Ce type d'intégration est particulièrement important à Guet-Ndar (Saint-Louis) où la communauté des pêcheurs a compris dès le début du siècle (GRUVEL, Op. Cit.) l'intérêt de développer la commercialisation le long de la voie ferrée. La grande cohésion interne de certaines communautés de pêcheurs (Guet-Ndariens, nominkas des îles du Saloum) agit comme une barrière à l'entrée de commerçants "étrangers" et favorise donc une intégration intra-ethnique des activités. Des pêcheurs peuvent ainsi faire preuve d'un "esprit d'entreprise" certain en développant des circuits de commercialisation dont l'efficacité technique et économique supporte largement la comparaison avec des circuits d'inspiration plus "moderne". L'exemple Guet-Ndar est une illustration :

Les pêcheurs de Ndangane-Sambou au Sine-Saloum partent régulièrement durant l'hivernage pêcher le barracouda à Saloum, en basse Casamance. Il s'agit d'un village très difficile d'accès par la terre ferme, les possibilités d'une commercialisation locale en fraise ont disparu. Les pêcheurs ont contourné la difficulté en organisant une rotation régulière de pirogues équipées de cales à glace qui transportent le poisson jusqu'à Ndangane. Il est ensuite envoyé par camion jusqu'au marché de La Gueule Tapée à Dakar. La glace en barre est achetée à Dakar puis transportée à Ndangane lors du retour des véhicules.

-Une tendance récente d'intégration d'aval en amont est apparue conjointement avec l'introduction d'engins de pêche très performants au cours de la dernière décennie. Les mareyeurs de la Petite-Côte (Mbour, Saloum) ont rapidement compris tout l'intérêt qu'ils avaient à investir dans l'achat d'unités de pêche à la senne tournante. Cette innovation récente, diffusée grâce à la FAO à partir de 1973, a introduit de nouveaux rapports de production au sein de la pêche artisanale sénégalaise (WEBER, 1981). Elle permettait, jusqu'à une époque récente, une rémunération très élevée du capital (un délai de récupération de l'ordre de 1 à 2 ans). Outre les gains élevés perçus par l'armateur, investir dans une senne tournante assure un approvisionnement régulier du mareyeur. Ceci est une condition nécessaire à la rentabilité de la commercialisation, en permettant notamment un taux d'utilisation élevé du capital investi en moyens de transport. A l'aval certains mareyeurs possèdent jusqu'à huit unités de senne tournante.

Les mareyeurs peuvent également renforcer leur influence dans la pêche artisanale par des moyens autres que la simple propriété d'unités de pêche. La fourniture de prestations réciproques (qui sortent d'ailleurs souvent du cadre strict des relations économiques) entre mareyeurs et pêcheurs est quasiment la règle :

-Les pêcheurs accordent souvent des avances de trésorerie aux mareyeurs en acceptant de n'être payé qu'après la vente du poisson sur le marché. Cette pratique est parfois source de conflits quand les

mareyeurs, prétextant de mauvaises conditions de vente, demandent une révision du prix initialement accepté.

Les mareyeurs accordent souvent des prêts aux pêcheurs pour faire face à l'achat de nouveaux équipements, pour le financement initial de la campagne de pêche, pour des dépenses cérémonielles. Si les mareyeurs se défendent, en bons musulmans, de percevoir un intérêt sur les sommes prêtées, l'avantage se matérialise par contre sous la forme d'un prix préférentiel et surtout d'une priorité d'achat qui assure l'approvisionnement régulier de l'intermédiaire. Il faut par ailleurs reconnaître qu'en l'absence d'un crédit institutionnel à la pêche artisanale, ces pratiques pallient en partie les lacunes des organismes publics de financement. De telles pratiques semblent d'ailleurs générales dans le monde de la pêche. Elles sont mentionnées dans des zones aussi différentes que la Malaisie (RAYMOND FIRTH, 1949), le Ghana (LAWSON et KWEI, 1974), la Nouvelle Angleterre aux Etats-Unis (J. WILSON, 1980). Ce dernier auteur montre bien la rationalité cachée qui sous-tend les rapports de "dépendance" entre pêcheurs et commerçants. L'existence de coûts de transaction très élevés dans la filière du poisson (en raison du caractère très périssable des produits de la mer, de la dispersion des points de débarquement, de l'inégal accès à l'information, de la physionomie toujours changeante des marchés) encourage pêcheurs et mareyeurs à préférer des relations stables et durables (entretenu par des prestations réciproques) même au prix de l'abandon d'opportunités intéressantes à très court terme. "To a certain extent, the more refined reciprocal agreements tend to create the kind of coordinated action typical of an integrated firm. However, the most significant difference between these relationships and an integrated firm lies in the fact that the relationship is constrained by the expectation that over time the account of the agreement, which include many immeasurable aspects of the process of reciprocation, such as personal favors, loans of equipment, ect., need to maintain a rough balance" (J. WILSON Op.Cit. p.495).

1.1 - CONTRAINTES ET PROBLEMES DE DEVELOPPEMENT DE LA COMMERCIALISATION AU NIVEAU NATIONAL

Nous aborderons les contraintes pesant sur le développement de la commercialisation en deux étapes. Dans un premier temps nous analyserons les avantages et inconvénients économiques et techniques du système de distribution "traditionnel", puis nous analyserons ensuite les contraintes imputables à l'encadrement institutionnel du secteur.

1.1.1 - LES DEFICIENCES DU SYSTEME DE DISTRIBUTION "TRADITIONNEL"

Elles sont de différents ordres:

- la formation des prix au débarquement et, sur les marchés
- l'existence de coûts de commercialisation élevés
- la faible qualité des produits offerts au consommateur

La formation des prix au débarquement et sur les marchés

Les prix au débarquement

Les caractéristiques principales des prix au débarquement des produits de la pêche artisanale sénégalaise sont les suivantes:

- très grandes fluctuations des prix au cours d'une même journée. Pour une même espèce on peut observer des écarts de l'ordre de 500% entre le début et la fin des débarquements. Ces variations sont en relation également avec l'importance des débarquements mais aussi avec la demande instantanée sur la plage. Ainsi dès que les véhicules des acheteurs sont pleins, assiste-t-on à une chute des cours. Ce phénomène est très sensible dans les points de débarquement éloignés de Dakar où en l'absence d'infrastructures de conservation à distance constituées, avec la transformation artisanale, l'unique débouché pouvant absorber des débarquements importants. La chute des prix peut être d'une telle ampleur que les pêcheurs peuvent décider de jeter la poisson à la mer plutôt que de l'écouler sur un marché déjà saturé (comme cela s'est vu pour la sardine à MBOUR et JOAL en 1985).

- le prix du poisson au débarquement connaît également des fluctuations saisonnières de fortes amplitudes. Elles sont également en relation avec les quantités débarquées mais sur tout semble-t-il, avec les variations de la demande de la transformation artisanale. La figure illustre ce dernier phénomène. Elle représente l'évolution du prix par zone pour les sardines rondes et plates à Mbour et à Joal. Le graphique de croissance mais en évidence montre une relative croissance à long terme, d'un côté au débarquement des petites pélagiques sur l'autre

TAUX DE CROISSANCE DU PRIX DE LA SARDINELLE
A MBOUR ET A JOAL ENTRE 1977 ET 1980 EN % ANNUEL

| | MBOUR | JOAL |
|------------------|-------|------|
| Sardinelle ronde | 11 | 8.3 |
| Sardinelle plate | 16.5 | 11.3 |

Si l'on exclut le cas de la sardinelle ronde à Joal, il apparaît que le prix au débarquement, pour ces espèces, ont crû moins vite que le niveau général des prix durant la même période.

Des fluctuations saisonnières d'amplitude très grande sont observables: durant la période d'hivernage, les prix se maintiennent à un niveau très bas. Plus qu'à une diminution des quantités débarquées, ceci semble être dû au ralentissement des opérations de transformation (DURAND, 1981) en raison des pluies et de la très forte humidité. Durant la saison sèche, la reprise d'activité du braisage (Ketiakh) et l'augmentation des revenus ruraux consécutive à la traite de l'arachide expliquent la hausse des cours.

-On observe également à un instant donné des écarts de prix importants en relation avec la localisation des points de débarquements. Ainsi, pour les petits pélagiques de la Petite Côte, les cours augmentent régulièrement au fur et à mesure que l'on se rapproche des marchés du Cap Vert. Les prix relevés sur la plage de Hann (dans l'agglomération dakaraise) sont souvent trois fois plus élevés qu'à Joal situé à 130 km plus au Sud. De même dans une même région les grands centres régulièrement fréquentés par de nombreux mareyeurs connaissent les prix plus élevés que les points isolés où les possibilités d'écoulement sont faibles et peu diversifiées.

L'analyse des prix au débarquement permet également de mettre en évidence une nette différenciation des produits. Quelques groupes homogènes peuvent ainsi être distingués:

-Les espèces de haute valeur commerciale dont le prix ne descend jamais au dessous de 300 f/kg: thiof (*E. aeneus*), ko'c (*E. gigas*) et soles. Ces espèces sont destinées presque exclusivement aux grands marchés urbains où bien aux usines qui exportent vers les marchés extérieurs.

-Un groupe intermédiaire comprenant des sparidae (*Pagrus* sp, *Pagellus* sp), des pomadasidae (*P. jubelinus*, *P. peroteti*), le tassergal (*P. saltatrix*), dont le prix varie entre 150 et 300 f/kg.

-Un dernier groupe dont le prix ne dépasse rarement 150 f/kg. Il s'agit d'une part, de petits pélagiques: sardinelles (*S. aurata* et *S. madagascariensis*), ethmalose (*E. frimbriata*), soum-soum (*E. brasiliensis*) destinées à la consommation en frais et à la transformation; d'autre part, de gros poissons démersaux pêchés au filet dormant (marés, requins) qui alimentent exclusivement la transformation.

Les prix sur les marchés:

Ici également la caractéristique principale des prix des gros et de détail est leur extrême variabilité (fig.2). Pour les prix de gros et l'abondance des apports quotidiens qui expliquent leurs mouvements d'un jour à l'autre. Des phénomènes saisonniers sont également très sensibles: le prix des mérour (thiof, ko'c) est plus faible sur le marché dakarais durant la campagne de pêche à Kayar. Entre marchés on observe également des écarts de prix importants. Il s'expliquent par l'éloignement de la côte ainsi que par la diversité de l'origine des arrivages. Ainsi le marché de Gueule-Tapée à Dakar en raison de sa position géographique et de l'importance de la demande bénéficie d'apports provenant de l'ensemble du littoral, ce qui lui permet de recevoir des arrivages de lieux où les débarquements sont abondants et donc bon marché (cf fig 3). Si ce phénomène est très avantageux pour le consommateur, il n'est pas sans inconvénients pour les intermédiaires. Ainsi un mareyeur provenant d'un lieu où les débarquements ont été peu abondants peut se trouver en concurrence avec des commerçants qui se sont approvisionnés à meilleur prix dans un autre centre. Pour un même prix de vente en gros sur le marché et en l'absence de possibilités de conservation suffisante le premier mareyeur réalisera de faibles bénéfices voire même des pertes tandis que les seconds préleveront des marges nettes confortables. Les prix de gros et de détail sont étroitement corrélés, ce qui permet de supposer que la marge de détail est relativement constante. Pour le marché de la Gueule Tapée on a pu constater que la marge est à 68% du prix de gros, ce qui paraît relativement élevé en raison de ses charges faibles supportées par les détaillants.

Quels sont les avantages et inconvénients du système actuel de formation des prix.

-Rappelons quels sont les caractéristiques "classiques" d'un marché concurrentiel et examinons dans quel le mesure le système "traditionnel" permet leur réalisation:

1- grand nombre d'offres et de demandeurs. Dans les grands centres de débarquement cette condition est réalisée, à l'exception de filières très spécifiques (céphalopodes, langoustes). Elle est également tempérée par l'existence d'accords entre pêcheurs et mareyeurs dont nous avons précédemment commenté les avantages et les inconvénients. La situation est beaucoup moins favorable dans les zones très engorgées qui ne sont fréquentées que par un nombre limité d'intermédiaires.

2- transparence du marché. Un marché concurrentiel peut être concurrentiel que si l'information sur les prix et les quantités est aisément accessible, c'est-à-dire si l'ensemble des offres et demandeurs ont un accès identique à l'information. Cette condition est loin d'être remplie. Nous avons vu que les accords passés entre mareyeurs et pêcheurs ont en partie comme origine des coûts de transactions élevés: l'information limitée dont disposent les pêcheurs sur l'état du marché les pousse à souvent vendre au même intermédiaire. L'absence d'un indice de référence standard pour la vente sur les plaques et les

marchés est également un handicap dans la mesure où elle introduit un élément subjectif supplémentaire dans la discussion des prix et lèse les partenaires dont l'expérience est moindre.

Z-Absence de "barrières à l'entrée" dans le secteur:
un secteur d'activité n'est concurrentiel que si la venue de nouveaux agents n'est entravée par aucune pratique discriminatoire permettant aux intermédiaires déjà en place de maintenir leurs profits à des niveaux élevés. Cette condition est respectée en partie dans les grands centres de débarquement où affluent de nombreux petits commerçants à temps partiel souvent originaires de l'intérieur du pays. Par contre la solidarité intra-communautaire souvent très forte dans le monde de la pêche peut être une contrainte s'ils désirent développer leurs activités, dans la mesure où ils ne bénéficient pas de liens (familiaux ou d'alliance) préalables avec des pêcheurs.

Les autres conditions qui doivent remplies pour que le marché remplisse convenablement son rôle sont les suivantes:

Existence d'une prime de qualité: la mode de formation des prix doit permettre aux produits de meilleure qualité de bénéficier de prix plus élevés. A l'exception des poissons avariés auxquels seule la transformation artisanale fournit un débouché, il apparaît que la différenciation des prix selon la qualité n'est pas suffisante pour inciter les intermédiaires à investir dans des équipements plus adaptés. Les conclusions tirées de la première phase du projet "containers isothermes" initié par la FAO et suivi par le CRODT/ISRA en 1984 confirment ce phénomène. Deux maneyeurs approvisionnant le marché de la queue Tapée à DAKAR ont été équipés en containers isothermes. Les résultats techniques ont été probants: le poisson conservé en containers était de meilleure qualité que celui conditionné dans les paniers traditionnels. Par contre les détaillants et semi-grossistes ne consentirent qu'un accroissement moyen de 17f/kg (CHABOUD, KEBE, 1985) ce qui permettait juste de couvrir les charges variables et fixes supplémentaires occasionnées par l'adoption de cette technologie améliorée de conservation. La même contrainte est rencontrée par les vendeurs du projet CAPAS qui, bien que proposant un produit de bien meilleure qualité dans les marchés de la région du FLEUVE, ne peuvent obtenir des prix supérieurs à ceux des maneyeurs ne disposant pas de réfrigérateurs isothermes.

Différenciation des produits: le degré de différenciation des produits sur un marché est un bon indicateur de sa capacité à rémunérer les producteurs et les intermédiaires en fonction des qualités inhérentes des produits offerts et donc de les guider dans l'effort spécifique de leur effort de pêche et dans le choix de leur spécialisation commerciale. Sur les grands marchés du Cap Vert et les capitales régionales la gamme des prix observés montre une grande différenciation. Par contre la demande sur les marchés ruraux et des villes secondaires de l'intérieur est plus inélastique. Par exemple le poisson est acheté 500 f/kg sur le marché de BAKEL (Sénégal oriental) et la carpe 200 f/kg; l'écart relatif est plus faible que sur les marchés

dakarais)

L'EXISTENCE DE COUTS DE COMMERCIALISATION ELEVES

Identification et structure des coûts

Une enquête réalisée en 1981 auprès d'un échantillon d'une cinquantaine de mareyeurs a permis d'identifier les coûts de commercialisation du poisson frais:

Les coûts fixes annuels comprennent le renouvellement de la carte de mareyeur (30000 francs), l'amortissement l'entretien courant et les réparations du (ou des) véhicules, le remplacement régulier des accessoires et équipements divers (paniers, bâches).

Les coûts variables sont directement influencés par le niveau d'activité des mareyeurs. Il s'agit essentiellement des dépenses en carburant, en glace et en rémunération des porteurs, casseurs de glace et commissionnaires.

Les facteurs des coûts de commercialisation

Le tableau I présente la structure et le montant des coûts de commercialisation pour différents types de véhicules représentatifs du parc automobile des mareyeurs. Les hypothèses retenues pour le calcul de ces coûts sont les suivantes:

- coefficient de remplissage du véhicule: 1,5.
- nombre de trajets annuels: 200.
- taux de glaçage (volume de glace sur volume total transporté) égal à 30%.

Les conclusions que l'on peut tirer de l'analyse des coûts sont les suivantes:

A.-IMPACT DE LA CAPACITE DE TRANSPORT

-le coût de transport par kilo diminue fortement lorsque la capacité de transport augmente. Pour une même marge brute (différence entre le prix d'achat et de vente) les mareyeurs disposant de véhicules à forte capacité bénéficieront d'une marge nette beaucoup plus élevée. Le tableau suivant montre la marge nette et la valeur ajoutée dégagées par ces différents types de véhicules à partir d'une même marge brute (40 francs/kg)

MARGE NETTE ET VALEUR AJOUTEE PAR KG POUR DIFFERENTS TYPES DE VEHICULES (EN F./KG)

| | 1000KG | 2000KG | 5000KG | 10000KG |
|--------------------|-----------------|--------|--------|---------|
| | ESSENCE DI ESEL | | | |
| Prix d'achat | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Coûts de transport | 38 | 30 | 19 | 7 |
| Prix de vente | 60 | 60 | 60 | 60 |
| Marge brute % | 66 | 66 | 66 | 66 |
| Marge nette % (1) | 3 | 16 | 18 | 55 |

| | | | | | |
|----------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Valeur ajoutée | 9.9 % | 16 % | 25.2 % | 27.2 % | 34.8 % |
| dont: | | | | | |
| profit | 2 20 | 10 63 | 21 83 | 23 85 | 33 94 |
| "salaires" | 6.4 65 | 5.1 31 | 3.9 16 | 3.9 14 | 1.6 5 |
| taxes diverse | 1.5 15 | 0.9 6 | 0.3 1 | 0.3 1 | 0.2 1 |

(1) rapport de la marge nette sur le prix de vente

La capacité des véhicules influe donc non seulement sur le coût de transport et la marge nette perçue mais aussi sur le partage de la valeur ajoutée générée par les activités de commercialisation. Dans l'exemple précédent le profit net du mareyeur ne représente que 20% de la marge nette en raison de la part importante de la rémunération du travail (portage, glacage) dans le coût total.

E--IMPACT DU TAUX DE GLACAGE ,

En reprenant les coûts par véhicules précédents et en supposant que la marge brute est de 30 francs par kg, il apparaît que le point mort (situation où revenus et charge s'équilibrent) est atteint pour les taux de glacage suivants:

- véhicule 1 tonne: 0.15
- 2 tonnes: 0.3
- 5 tonnes: 0.60
- 10 tonnes: 0.68

Les chiffres précédents montrent que si l'on veut qu'un taux de glacage (se faisant à de l'ordre de 50%) soit pratiqué par les mareyeurs, les propriétaires de véhicules de faible capacité seront astreints à prélever des marges plus élevées. Dans l'exemple précédent, pour atteindre le point mort, les propriétaires de véhicules de capacité inférieure à deux tonnes seront obligés de prélever une marge brute supérieure à 50 F/kg. Ceci explique la marge brute relative élevée qui doit être prélevée quand on commercialise des espèces dont la valeur au débarquement est faible: le coût de la glace nécessaire au conditionnement peut être supérieur au prix d'achat du poisson. Ainsi il est courant que le prix de la sardine soit multiplié par plus de deux entre plage et marché. Une telle marge brute n'est pas l'expression de sur profits prélevés par les mareyeurs, mais la conséquence des coûts élevés auxquels ils ont à faire face.

LA FAIBLE QUALITE D E S PRODUITS OFFERTS AU CONSOMMATEUR

La qualité des produits offerts sur les marchés est souvent médiocre. Tout au long de la chaîne de commercialisation les possibilités de contamination du poisson par des bactéries sont nombreuses, entre autres:

- à bord des pirogues le poisson peut être conservé plusieurs heures sans dispositif de conservation approprié. Ce phénomène est aggravé quand il s'agit d'espèces pêchées au filet dormant qui sont restées immergées plusieurs heures avant d'être retirées de l'eau.

- les poissons sont exposés à même le sable en attendant les offres des acheteurs. Ils sont contaminés au contact du sable pollué par les déchets domestiques qui jonchent les plages.

-sur les aires de conditionnement des mareyeurs les poissons sont souvent triés sur des bâches qui les protègent insuffisamment du contact du sol detrempé par l'eau de fonte des barres de glace. Par ailleurs la glace utilisée pour le conditionnement est souvent conservée pendant plusieurs jours dans de la sciure de bois ou de la coque d'arachide où elle est souillée.

-Le mode de conditionnement du poisson ainsi que l'absence de soins dans les différentes manutentions dont il est l'objet sont à l'origine d'une dégradation des tissus par compression excessive ou par éclatement des viscères. Ce phénomène est particulièrement critique pour les petits pélagiques qui sont parfois chargés "en brac", sans utilisation de paniers.

-Sur les marchés, la situation est toute aussi critique, les détaillantes vendent le poisson à même le sol ou sur des étals souillés.

Généralement il n'y pas d'eau courante disponible sur les marchés permettant un nettoyage régulier. Le marché de la Gueule Tapée à DAKAR, lieu d'assurant l'approvisionnement quotidien en poisson d'une large proportion de la population dakaroise, ne dispose d'aucune chambre froide. La zone de vente du poisson se trouve à proximité d'un égout à ciel ouvert. Dans l'ensemble, les marchés des villes secondaires de l'intérieur ne sont pas mieux équipés.

L'amélioration de la salubrité sur les plages et les marchés devrait être une des priorités de toute politique de valorisation de l'alimentation des débarquements de la pêche artisanale.

2.4 LES CONTRAINTES IMPUTABLES A L'ENCADREMENT INSTITUTIONNEL DU SECTEUR

Le contrôle des activités de commercialisation a un double rôle: assurer que les critères de salubrité des produits sont respectés, produire des statistiques et les à la prise de décision. Ces deux fonctions ne sont pas remplies de façon satisfaisante:

-le contrôle de salubrité est plus théorique que réel, les agents du service de pêche se contentant le plus souvent d'imposer des pénalités aux commerçants sans vérifier de visu le chargement des embarcations.

-les statistiques ainsi obtenues sont insuffisantes pour permettre un suivi effectif des activités du secteur et aider à la prise de décision.

l'absence d'accès au crédit institutionnel pour les commerçants est également une contrainte qui pèse sur le développement de

la commercialisation. Les programmes de vente à crédit d'équipements de pêche ont permis le succès de la politique de motorisation du petit pirogier. Il n'y a pas eu d'effort équivalent réalisé en faveur des commerçants, ce qui explique les difficultés qu'ils éprouvent pour s'équiper en équipements plus performants (véhicules isothermes, moyens de stockage).

III. - L'INTERVENTION DE L'ETAT: FINANCEMENTS, PROJETS ET EVOLUTION RECENTE

1.-LE FINANCEMENT PUBLIC DE LA COMMERCIALISATION DU POISSON A TRAVERS LES PLANS DE DEVELOPPEMENT

L'examen des différents plans de développement réalisés depuis l'indépendance montre que la commercialisation, jusqu'au milieu de la décennie précédente, n'a pas bénéficié d'apports de ressources importants par comparaison à ceux qui ont été affectés au développement des activités de pêche en amont.

Le premier plan (1960-65) ne s'intéresse à la commercialisation des produits de la pêche artisanale qu'en tant que source potentielle de devises, par le biais de l'exportation de produits transformés. " Les enquêtes menées auprès des différents pays d'Afrique consommateurs de poisson sec, ont montré l'existence d'importants débouchés susceptibles d'être exploités par ce dernier à condition que soient assurés la régularité des livraisons et la normalisation de la qualité". Ce constat des possibilités de valorisation extérieure n'a néanmoins débouché sur aucune réalisation effective. Pour la commercialisation intérieure on souligne la nécessité "d'encadrer" les vendeurs en raison "d'une surcharge incontestable des effectifs par des éléments non spécialisés". On propose également la création de criées sur les plages afin de permettre une confrontation plus concurrentielle de l'offre et de la demande. Aucun projet n'a permis la réalisation de ces objectifs généraux.

Le second plan (1965-1969): pas de projets réalisés dans le secteur de la commercialisation. Les interventions prévues (40 millions sur un total de 796 pour le secteur pêche) visent essentiellement la desserte routière des villages de pêcheurs.

Le troisième plan (1969-1973): quelques projets ont été initialement retenus. Ils concernent:

-la construction de dépôts dans les principaux points de débarquement, qui seront approvisionnés en glace pour le conditionnement sous froid des produits.

-équipements des marchés: installation sur les marchés publics réguliers des grandes capitales de structures d'accueil susceptibles de permettre une commercialisation du poisson dans de meilleures conditions d'hygiène.

Parmi ces projets, seuls ont été réalisés les dépôts de glace de Mbour, de Saly, de Sokone et Foundiougne. IL faut souligner que ce plan est marqué, du point de vue des prévisions, par un intérêt croissant porté aux activités de commercialisation.

Le quatrième plan (1973-1977): on y retrouve essentiellement les projets non réalisés du troisième plan (routes de désenclavement). La mise en place d'un réseau de chambres froides à l'intérieur du pays est

également proposée. Nous ne disposons pas hélas d'informations sur les réalisations à la fin de ce plan.

Les cinquième (1977-1981) et sixième (1981-1985) plans montrent une évolution très nette dans l'attitude des pouvoirs publics à l'égard de la commercialisation. Une intervention massive dans ce secteur est entamée avec la mise en place du projet CAPAS (Centre d'aide à la pêche artisanale sénégalaise) financé essentiellement par l'agence canadienne d'aide. Nous n'aborderons pas ici les détails de ce projet qui sera analysé dans la suite de ce document. Par ailleurs le projet "pêche froide" (financé par le Danemark, la Pologne, le Japon) doit renforcer la chaîne du froid à l'intérieur du pays. Enfin Dakar doit être pourvu d'un marché central et de marchés de quartiers (sur financement national). Le tableau suivant fait le point sur les prévisions et les réalisations pour ces deux plans. On observe que la part de la commercialisation dans le cinquième plan a atteint le niveau très élevé de 75%. Pour l'ensemble des deux plans elle est égale à 40%. Enfin le projet CAPAS représente à lui seul 71% des crédits affectés à la commercialisation.

LE FINANCEMENT DE LA COMMERCIALISATION DANS LES CINQUIEME ET SIXIEME PLANS (en millions de francs CFA)

| | V e PLAN | | V I e PLAN | |
|-------------------------|----------|---------|------------|---------|
| | PREVU | REALISE | PREVU | REALISE |
| CAPAS | 2002 | 1902 | 1600 | 1801 |
| MARCHE CENTRAL DE DAKAR | 100 | -- | -- | -- |
| MARCHES DE QUARTIERS | 150 | -- | -- | -- |
| CHAINE DU FROID | 1300 | 1058 | 375 | 375 |
| TOTAL COMMERCIALIS. | 3552 | 2960 | 1975 | 2176 |
| TOTAL PECHE ARTISANALE | 5372 | 3816 | 5642 | 8764 |
| % COMMERCIALISATION | 66 | 75 | 35 | 24 |

L'examen des plans de développement est nécessaire pour connaître les préférences des décideurs publics mais n'est néanmoins pas suffisant pour évaluer l'impact économique réel des projets réalisés dans le secteur de la commercialisation. Seule un examen attentif de la mise en place des projets, de leurs réalisations, de leur impact et des réactions qu'ils ont suscité permet de tirer des enseignements utiles pour la prise de décision future.

2.-LE PROJET CHAINE DU FROID

Introduction

La chaîne du froid pour la commercialisation du poisson est relativement récente au Sénégal (1977). Elle est composée de différents projets qui, à l'origine, devaient être coordonnés pour permettre une meilleure distribution des produits de la mer vers l'intérieur du pays. Les justifications de ces projets partaient du constat d'un certain nombre de déficiences dans la distribution du poisson frais:

surdimensionné. Destiné initialement au stockage des débarquements des unités de pêche industrielles devant être basées à Saint-Louis, le projet a été paralysé par l'échec du port. Dépendant dès lors uniquement de la pêche artisanale pour ses approvisionnements en poisson, il se trouve très concurrencé par le mareyage privé. De même la glace produite par le Centre était parfois difficile à écouler en raison des arrivages réguliers en provenance de Dakar par les véhicules des mareyeurs. En 1984, le centre a fermé ses portes à la suite de difficultés financières. L'exercice 83 s'est en effet soldé par un déficit de 75 millions. Les arriérés d'électricité (plus de 100 millions) ont conduit à une suspension de la fourniture d'énergie.

Les complexes frigorifiques de Matam et Bakel ont été construits en 1983 sur financement japonais. Jusqu'en 1983, le CAPAS fut chargé de la gestion de ces centres. Depuis 1984, il ont été confiés à des commerçants privés moyennant paiement d'une redevance à l'Etat. A Matam le gérant actuel est un mareyeur qui utilise les véhicules du centre pour le transport du poisson mais par contre n'emploie pas les chambres froides du Centre dont l'unique fonction est la production de glace essentiellement pour la consommation domestique. En 1985 l'exercice s'est soldé par un déficit de deux millions. A Bakel le gérant a essayé d'approvisionner le marché local en poisson en utilisant la glace produite par le centre. Mais en raison de la concurrence du projet CAPAS sur le marché de BAKEL, il a arrêté ses activités et le centre est actuellement fermé.

En conclusion sur les complexes frigorifiques, il convient avant tout de souligner les carences de la gestion. Le type de contrat de gérance choisi (mise à disposition des équipements contre une redevance fixe de l'ordre de 400.000 francs par centre) en l'absence d'un choix des gérants en fonction de leurs capacités professionnelles réelles et d'un contrôle régulier effectif de l'activité des centres explique en grande partie leurs difficultés. Le faible taux d'utilisation de ces infrastructures, l'importance de la production de glace au détriment du stockage et de la vente du poisson montrent que les responsables de ces infrastructures n'ont pas été suffisamment formés à la gestion de telles unités. La perception d'une redevance fixe est par ailleurs un handicap technique des difficultés apparaissent. Si la tenue de documents comptables pouvait être imposée, peut-être serait-il envisageable de proposer une redevance en relation avec le chiffre d'affaire ou avec le résultat et d'exploitation. Par ailleurs les mareyeurs privés n'ont jamais utilisés les services offerts par les centres. Vouloir les écarter a été une erreur que les gérants ont lourdement payée.

D'un point de vue technique, il est apparu que les chambres sont généralement trop grandes et souvent vides. L'entretien des installations s'est avéré désigné et l'approvisionnement en pièces de rechange est difficile. La formation technique des frigoristes n'est pas toujours suffisante.

Recommandations sur la chaîne du froid: toute installation future ne devra se faire qu'après des études techniques et de factibilité économique permettant un dimensionnement et une localisation des centres véritablement adaptés. La chaîne de froid devrait être mieux intégrée aux circuits déjà existants. Il conviendrait d'étudier les modalités possibles d'association avec les mareyeurs et les détaillants des marchés. La mise en place de terminaux de vente sur les marchés (conteneurs isothermes) permettrait aussi de rompre l'isolement des

centres.

3.-Le projet CAPAS

Introduction: Il s'agit du plus important projet réalisé en matière de commercialisation du poisson au Sénégal. Il est financé par l'Agence Canadienne pour le développement international (ACDI) dont c'est la seconde grande intervention après le Centre d'Aide à la Motorisation des Pirogues (CAMP). La mise en place des centres de mareyage a commencé en 1981, après une période de préparation de 1975 à 1978. 21 centres étaient prévus initialement, ce nombre a progressivement été réduit à trois.

Les buts et objectifs du projet: il s'agit de la mise en place d'un système de commercialisation coopératif. Partant du constat de "déficiences du système traditionnel" (exploitation des pêcheurs par les mareyeurs, marges de commercialisation trop élevées, qualité insuffisante des produits offerts, desserte insuffisante des marchés de l'intérieur) le projet devait atteindre deux objectifs principaux, en se substituant aux agents traditionnels:

- l'augmentation des revenus des pêcheurs
- l'approvisionnement à bas prix des marchés de l'intérieur où existe une demande importante en protéines animales non satisfaite.

Les moyens du projet

Aspects institutionnels: les centres de mareyage s'insèrent dans la structure coopérative déjà mise en place au moment de la motorisation. Les Unions Régionales des coopératives sont en théorie les responsables des centres, la direction du Projet basée à Thiaroye (Cap-Vent) apportant son concours pour l'encadrement, l'entretien et le contrôle financier.

Trois centres ont été mis en place: Kayar, Rufisque et Joal. Ils disposent chacun d'un parc de véhicules, d'une fabrique de glace, de chambres de conservation.

Les résultats: alors que les prévisions initiales visaient la commercialisation d'une part importante de débarquements de la pêche artisanale, au cours de la première année d'exercice du projet, les trois centres n'ont commercialisé que 1700 tonnes, soit une moyenne quotidienne de 7 tonnes (ce qui est inférieur à la quantité achetée par certains gros mareyeurs privés)

TONNAGES ACHETES PAR LES CENTRES DE MAREYAGE CAPAS

| | KAYAR | JOAL | RUFISQUE | TOTAL |
|----------|-------|-------|----------|--------|
| CAPAS | 721,2 | 760,3 | 208,2 | 1689,7 |
| TOTAL PA | 9500 | 25000 | 12000 | |
| % CAPAS | 7,5 | 3 | 1,7 | |

Pour l'ensemble de la pêche artisanale sénégalaise, le projet a commercialisé que 1% des débarquements.

Les équipements sont bien conçus d'un point de vue technique mais

sont surdimensionnés par rapport aux capacités d'écoulement autorisées par le parc de camions isothermes. Ils s'avèrent donc inadéquats pour atteindre l'objectif de rentabilisation. La contrainte principale pour augmenter les quantités achetées est le taux de rotation très faible des véhicules en raison de l'éloignement des marchés desservis et du nombre important de jours d'immobilisation (50 j./an).

L'approvisionnement des centres est également difficile. Les camions des centres vont souvent collecter le poisson dans des centres isolés (Fass-Boye, Pointe-Sarène) où la concurrence des mareyeurs est très vive. Dans les grands centres de débarquement, ils sont le plus souvent réduits à acheter les prises de sennes tournantes (sardinelles, thichards) lorsque les prises sont importantes et les prix faibles, ce qui est mal ressenti par les pêcheurs. Les espèces de haute valeur commerciale pêchées à la ligne échappent aux centres, ce qui limite leur impact auprès d'une proportion importante de pêcheurs.

Effet sur les prix: bien qu'un effet positif soit sensible dans les points de débarquement isolés où se ravitailla le CAPAS, les difficultés d'approvisionnement dans les points de débarquements importants prouvent que les prix offerts par le CAPAS ne sont guère plus attractifs que ceux des mareyeurs privés.

Effet qualité: le poisson vendu par les centres est transporté en véhicules isothermes et donc de meilleure qualité que celui offert par les mareyeurs. Mais en l'absence de prime à la qualité consentie par les consommateurs, les centres n'en retirent aucun avantage.

Effet sur le comportement des mareyeurs: l'intervention du Capas a entraîné un accroissement du mareyage privé sur des plages jusque-là peu fréquentées (Fass-Boye, Pointe-Sarène). Par ailleurs de nombreux mareyeurs ont bénéficié de l'élargissement du marché du Fleuve réalisé grâce au passage régulier des véhicules du CAPAS. Enfin le CAPAS vend de la glace aux mareyeurs quand sa production dépasse ses besoins.

En conclusion sur ce projet, il convient de souligner que les difficultés rencontrées sont en grande partie imputables à une analyse préalable erronée des circuits de commercialisation et des relations entre les différents niveaux les composant. Vouloir substituer au réseau traditionnel un système coopératif supposait l'existence de rapports conflictuels profonds entre producteurs et commerçants, ce qui n'est pas le cas au Sénégal. Par ailleurs les marges des commerçants se sont avérées concurrentielles par rapport à celles du projet dont les charges de structure hypothèquent la rentabilité. En l'état actuel, le projet ne peut espérer commercialiser plus de 10% des débarquements artisanaux.

4.-Les nouvelles orientations: l'approche intégrée du développement des pêches et de la commercialisation.

Le projet "Petite Côte" qui sera financé par la BAD et a fait l'objet d'une mission d'identification du Centre d'investissements de la FAO possède un volet important devant permettre une valorisation satisfaisante des débarquements supplémentaires prévus :

- 1) Equipements des plages en voies d'accès permanentes.
- 2) Aménagements de parkings et d'aires de conditionnement de poisson et de moyens de stockage d'attente.
- 3) Crédits mareyeurs pour l'achat de véhicules isothermes.
- 4) Crédits de commercialisation permettant au mareyeurs de disposer de la trésorerie nécessaire à l'achat et au stockage des espèces qui

onnaissent des pics d'abondance très saisonniers.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Jusqu'à une époque récente les projets de développement des pêches artisanales en Afrique de l'Ouest n'ont concerné que le secteur de la production (motorisation, introduction d'engins de pêche plus performants, subventions et détaxe des inputs). Pourtant, il est vite apparu que si les secteurs en aval (commercialisation en frais et transformation) n'étaient pas capables d'absorber dans des conditions techniques et économiques satisfaisantes les surplus de débarquement ainsi dégagés, les progrès connus au stade de l'exploitation risquaient d'être amoindris par l'absence d'une valorisation satisfaisante. L'inélasticité des systèmes de commercialisation est la cause de multiples difficultés:

au niveau technique, elle est à l'origine de pertes mauvaises conditions de stockage et de conservation, de la faible qualité des produits offerts au consommateur, d'un approvisionnement insuffisant des régions intérieures, de difficultés d'écoulement dans les zones côtières enclavées.

au niveau économique, elle se matérialise par de très importantes variations de prix, tant sur les plages que sur les marchés, et l'absence de possibilités de stockage efficaces et peu coûteuses. Ces variations de prix trop importantes ont des effets néfastes tant sur les revenus des pêcheurs que sur le pouvoir d'achat des consommateurs dont le poisson constitue la principale source de protéines abordable. Par ailleurs, l'existence de coûts de commercialisation élevés, en raison de l'inadéquation de transport, génère des marges brutes élevées, surtout sur les circuits de distribution desservant les marchés éloignés de la côte.

Les produits de la mer restent et resteront dans l'avenir une source de protéines primordiale en Afrique de l'Ouest. Dans les pays reposant d'importantes ressources halieutiques (Sénégal), la pêche artisanale est le premier fournisseur de protéines. D'autres pays (Côte d'Ivoire, Nigéria) font appel à des importations de poisson croissantes. Enfin, dont l'ambition est de développer l'exploitation de leurs ressources halieutiques (Guinée, Sierra Leone), ont pour objectif premier la satisfaction de la demande interne.

En raison des difficultés mentionnées précédemment et du rôle crucial de produits halieutiques dans la fourniture de protéines, l'amélioration des circuits commerciaux apparaît être une composante indispensable de toute politique de développement du secteur de la pêche artisanale.

L'intervention publique dans la commercialisation du poisson, dès son premier temps, a pris une forme interventionniste. La mise en place de structures publiques devant se substituer au commerce traditionnelle privé fut le plus souvent l'option choisie. Au Sénégal, le projet CAPAS a permis l'implantation de centres de manèges coopératifs aux principaux points de débarquement. Aux îles du Cap-Vert une entreprise d'Etat (ISCAPA) a été mise sur pied pour assurer la régulation du marché et résoudre le difficile problème de la collecte et de la distribution du poisson entre les îles de l'archipel.

La détermination et le choix des projets reposent sur un ensemble d'hypothèses sur les déficiences du secteur privé, hypothèses qui étaient souvent non fondées:

-le secteur privé ne fonctionnerait pas de façon concurrentielle et prélèverait des marges trop élevées, à la fois au détriment des producteurs et des consommateurs. Un examen attentif des circuits de commercialisation traditionnels remet en cause cette assertion. Le grand nombre d'intermédiaires est à l'origine d'une concurrence réelle sur les plages et les marchés. Par ailleurs, la grande souplesse des systèmes traditionnels leur permet de s'adapter aisément aux caractéristiques de la pêche artisanale: migrations des pêcheurs, variabilité des courants de débarquement, absences d'infrastructures de mise à terre, dispersion des villages de pêcheurs. Des relations interpersonnelles étroites existent entre commerçants et pêcheurs, il se concrétisent par l'échange de prestations qui débordent souvent du strict cadre commercial notamment avec l'octroi de prêts pour le financement des dépenses de consommation et d'investissement. Les commerçants, par le biais du crédit informel, exercent des fonctions économiques que les carences du secteur institutionnel ne leur permettent pas de remplir.

Le secteur commercial contribue également, par investissement direct à la croissance de la pêche artisanale, et dans certaines régions (Petite Côte du Sénégal), on assiste à une intégration verticale croissante entre production et commercialisation.

Les projets publics mis en place au cours des années soixante-dix n'ont pu parvenir à concurrencer le secteur privé. La lourdeur de la gestion des entreprises publiques ou coopératives est un handicap pour intervenir sur un marché aussi fluctuant que celui du poisson. Le coût des infrastructures, souvent surdimensionnées est à l'origine de charges écumées élevées auxquelles ne peuvent faire face les projets. L'absence ou l'insuffisance des études socio-économiques nécessaires à l'identification et au choix des projets, explique en partie les difficultés rencontrées. Les hypothèses de base sur les déficiences de la commercialisation privée traditionnelle se fondent plus sur des préjugés idéologiques (méfiance bureaucratique à l'égard du secteur privé, croyance dans les "vertus sociales" de l'intervention publique et du secteur coopératif) que sur une analyse objective des avantages et inconvénients respectifs des différentes solutions envisageables aux problèmes rencontrés. Les difficultés de ces projets, leur incapacité chronique à générer des revenus leur permettant de se libérer de la tutelle financière de l'aide extérieure et à atteindre les objectifs qui leur sont assignés doivent amener les responsables de la planification à reconsidérer le type d'interventions à promouvoir.

Un premier pas dans cette direction a déjà été réalisé avec le lancement de nouveaux projets qui visent à aider les opérateurs économiques privés. Tout d'abord, il y a à disposition de facilités de crédit dont permettent aux commerçants de s'équiper en matériel plus adapté, ensuite l'aménagement des sites de débarquement et des marchés en équipements simples mais indispensables (éclairage, voies d'accès permanentes, approvisionnement en eau, moyens de conservation peu coûteux) assurera une amélioration de la qualité des produits et limitera les risques de perte.

En guise de conclusion, les recommandations suivantes peuvent être proposées:

-l'amélioration des circuits de commercialisation est une préoccupation indispensable de tout programme de développement des pêches.

-toute mise en place de systèmes publics ou para-publics de commercialisation doit être proposée avec prudence et après une identification précise des contraintes pesant sur le fonctionnement des circuits déjà en place.

-la collecte de données sur les prix aux différents niveaux de la chaîne, sur le volume et la direction des flux, sur la consommation de poisson dans les différentes régions est indispensable.

BIBLIOGRAPHIE

HABOUD (C.), 1983.-Le mareyage au Sénégal. Doc. scient.CRODT n°82, 12pages.

HABOUD (C.), KEBE (M.) et al., 1982.- Les prix au débarquement et sur le marché de Gueule Tapée. Archive CRODT, 160 pages.

HABOUD (C.),KEBE (M.),1983.-Le Poisson dans les régions d'OUSSOUYE et de BIGNONA, évaluation du projet de développement intégré des pêches en Basse Casamance. CRODT, 95 pages.

HABOUD (C.), 1985.-Les petits pélagiques de la côte Sud. Actuel Développement, n°66, Mai-Juin 1985.

HABOUD (C.), KEBE (M.), 1985.- L'amélioration de la manutention et de la distribution du poisson à terre. Evaluation d'un essai de l'organisation de conteneurs isothermes. Communication à la consultation AQ sur la technologie du poisson en AFRIQUE, LUZAKA (ZAMBIE), 21-25 janvier 1985.

ORMIER (M.C.),1981.-Le marché au poisson de la Gueule Tapée à Dakar. Archive CRODT,88pages.

OUTY (P.), DURAND (F.),1968.-Le commerce du poisson au Tchad. Mémoire ORSTOM, 23, 250 pages.

CRODT,1981.-Le poisson dans la région de RUFISQUE, évaluation du projet de centre de mareyage de RUFISQUE. 150 pages.

DURAND (M.H.),1981.-Aspects socio-économiques de la transformation artisanale du poisson de mer au Sénégal. Archive CRODT, 95 pages.

LAGOIN (Y.) SALMON (G.), 1967.- Etude technique et économique comparée de la distribution du poisson de mer dans l'ouest africain. Rep. Française SEAE et SOET coopération.

RAWSON (R.), KWEI (E),1974.-African entrepreneurship and economic growth: a case study of the fishing industry of Ghana. GUP, 262 pages.

IRTH (R.), 1949.-Malay Fishermen, their peasant economy. Keagan, Turner and Co, London, 347 pages.

WEBER (J.), 1980.-Socio-économie de la pêche artisanale en mer au Sénégal. hypothèses et voies de recherche. Revue de socio.-éco. de l'ISRA, 3, 28 pages.

RAWSON (J.),1980.- Adaptation to uncertainty and small number change: the new england fresh fish market. The Bell Journal of Economics, vol. 11, n°2, Autumn 1980, 494-504.