

0000859

**LE ROLE DES FEMMES DANS LA
COMMERCIALISATION DU POISSON
DANS LA REGION DU CAP VERT**

Par

Seynabou CAMARA

'RAPPORT INTERNE

N° 105

- S O M M A I R E -

NOTES PRELIMINAIRES

RESUME

INTRODUCTION

1 - IMPORTANCE DE LA PECHE SENEGALAISE

2 - HISTORIQUE DES ACTIVITES DE FEMME DANS LE SECTEUR DE LA PECHE

3 - LA COMMERCIALISATION

31 - LES FEMMES ET LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS FRAIS

311 - Les **fermes-mareyeurs**

312 - Les détaillantes

32 - LES FEMMES ET LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS TRANSFORMES

321 - La transformation **artisanale**

4 - LES EFFETS INDUITS SOCIAUX

41 - DIMINUTION DU CHOMAGE

42 - INVESTISSEMENTS DANS LE DOMAINE DE LA PECHE

43 - AUTONOMIE FINANCIERE

44 - ACHAT ET CONSTRUCTION DE MAISONS

45 - AUGMENTATION DU NIVEAU DE VIE DE LEURS FAMILLES

46 - FINANCEMENT DE PELERINAGE A LA MECQUE

47 - APPORT DE PROTEINES DANS LES REGIONS ELOIGNEES DES COTES

48 - AUTRES EFFETS INDUITS

49 - CONCLUSION

5 - CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

- R E S U M E -

Les femmes interviennent à tous les niveaux de la commercialisation du poisson à l'intérieur de la région du Cap-Vert.

A l'origine, seules les femmes lébous, épouses ou mères de pêcheurs, étaient présentes dans ce secteur. De nos jours, toutes les ethnies y sont représentées.

Elles assurent une partie du mareyage et l'essentiel de la vente au détail des produits frais et de la transformation. Les revenus tirés de cette activité sont, soit consommés immédiatement, soit investis dans la pêche ou dans d'autres activités.

A l'évidence, les femmes rencontrent de nombreux problèmes dans l'exécution de leurs tâches, problèmes qui, du reste, pourront être résolus progressivement .

INTRODUCTION

La pêche sénégalaise, qui occupait la troisième place dans les exportations après l'arachide et les phosphates, tend à passer en première position (KEBE, 1981). Ce rapide développement du secteur de la pêche fait suite à l'introduction de nouvelles innovations : motorisation des pirogues, multiplication des sennes tournantes.

La pêche doit son importance à la valeur de ses mises à terre, mais aussi aux emplois induits en amont et en aval de la production.

L'intervention de la femme dans ce secteur se fait sentir en aval de la production (surtout), néanmoins, elle est parfois présente en amont. En effet, l'essentiel de la commercialisation et la transformation artisanale sont assurés par elles.

Compte tenu du rôle joué par la femme dans ce secteur de la pêche, nous ne pouvons pas nous empêcher de nous poser un certain nombre de questions :

- Comment les femmes sont-elles parvenues dans le secteur de la pêche ?
- Quelles sont leurs activités principales ?
- Disposent-elles des moyens nécessaires pour leurs activités ?
- Comment s'organise leur travail ?
- Quelles sont leur marge bénéficiaire et l'utilisation de cette marge ?

C'est à ces questions que nous essayerons de répondre dans le développement.

REMARQUE

Cette étude du rôle des femmes dans la commercialisation du poisson est limitée dans la région du Cap-Vert uniquement. Nos enquêtes ont eu lieu sur les centres de débarquement, les marchés et les centres de transformation artisanale, de février à avril 1983. Nous avons interviewé 20 femmes-mareyeurs, 200 détaillantes et 200 transformatrices. Leurs propos ont été résumés ou reportés intégralement.

Sur le tableau 9, nous avons fait la moyenne des prix pratiqués à la Gueule-Tapée, pour 20 espèces différentes, durant notre enquête.

I - IMPORTANCE DE LA PÊCHE SÉNÉGALAISE

Au premier rang des échanges intérieurs, troisième secteur d'exportation après l'arachide et les phosphates, première source de protéines, la pêche sénégalaise, qui occupe 15 % de la population active (WEBER, 1980), comprend deux sous-secteurs : industriel et artisanal.

La pêche industrielle est assurée par des chalutiers, des crevettiers des sardiniers et des thoniers. Elle approvisionne les usines de congélation et de traitement et les conserveries dont la production est, en très grande partie destinée à l'exportation. Elle débarque annuellement en moyenne 90 000 tonnes (CRODT).

La pêche artisanale est constituée par une flotille de 4 350 pirogues débarquant annuellement 160 000 tonnes (CRODT). Elle assure les 3/4 des mises à terre de la pêche maritime sénégalaise et approvisionne presque la totalité de la population .

L'importance socio-économique du secteur de la pêche dépend, en amont de la production qui bénéficie des conditions géographiques favorables, d'un dynamisme particulier des pêcheurs et des progrès technologiques et, en aval, d'une forte augmentation de la demande du marché.

Le plateau continental et le littoral long de 500 km permettent de distinguer 5 régions de pêche :

- la grande côte, avec Saint-Louis et Kayar ;
- la presqu'île du Cap-Vert ;
- la petite côte, avec Mbour et Joal ;
- le Sine-Saloum ;
- la Casamance.

La richesse ichthyologique des eaux sénégalaises est due au phénomène d'*up-Wellings*. Les alizés de NE-SO chassent les eaux superficielles, ce qui provoque la remontée des eaux profondes, plus froides et riches en sels minéraux. La mise en place du régime d'*up-Wellings*, à partir de novembre, suscite la multiplication du phytoplancton et, donc, de janvier à mai, des zooplanctons et des poissons.

La pêche artisanale connaît, depuis les années 1950 - 1960, un grand essor, grâce à la volonté de modernisation. La motorisation des pirogues et l'emploi de la senne tournante coulissante ont, ainsi, fait doubler les captures de la pêche artisanale entre 1964 et 1980 et, avec les cordiers, on peut parler d' une "pêche artisanale moderne".

Enfin, l'augmentation générale de la consommation de poisson, en particulier dans la région du Cap-Vert dont la population ne cesse de croître, ouvre à la pêche un large débouché, la demande étant même supérieure à l'offre.

Le poisson donne lieu à des échanges intenses en constant accroissement (VANCHI BONNARDEL, 1978) auquel la place de la femme mérite une attention particulière .

2 - HISTORIQUE DES ACTIVITÉS DE FEMMES DANS LE MILIEU PÊCHEUR

Avant le XXème siècle, la monnaie n'était pas encore connue au Sénégal. Les échanges se faisaient par troc. Très peu de gens s' adonnaient exclusivement à la pêche. La majorité des pêcheur était constituée-, soit de pêcheurs-agriculteurs (saisonniers), soit de pêcheurs-artisans (ces derniers cumulaient deux fonctions).

Au retour de la pêche, c'est la femme du pêcheur qui devait l'accueillir, débarquer la pirogue et amener les poissons. Si la quantité de poissons pêchés était supérieure à la consommation familiale, elle allait échanger le surplus auprès des cultivateurs contre du mil, des légumes ou d'autres biens de première nécessité.

Si le pêcheur est saisonnier, à l'approche de la saison des pluies, tout le surplus est transformé par sa mère ou sa femme, Il est mis sous forme de *Guedj*, *tambadiang* ou *sali*, qui va constituer une réserve pour la période de l' hivernage.

Avec l'introduction de la monnaie dans le pays, vers le début de notre siècle, on a assisté à de véritables bouleversements socio-économiques, C'est ainsi que, voyant que le poisson qu'ils échangeaient contre un simple bien de consommation primaire, peut désormais, comme tous les autres biens, rapporter de l'argent. Les pêcheurs ont abandonné peu à peu leurs autres métiers au profit de la pêche. Et, comme elle l'a toujours fait à l'arrivée de la pirogue, la femme du pêcheur va la débarquer et vendre les poissons sur la plage. Ce phénomène a duré jusqu'au moment de la création des marchés (1) qui ont changé le lieu et le mode de commercialisation du poisson.

Ainsi, certaines femmes, ayant toujours les possibilités de vendre leurs poissons sur la plage, n'ont pas jugé utile d'aller au marché. D'autres, par contre, conscientes que la vente au marché est plus rémunératrice, en ont fait une profession. Quand elles ne trouvent pas d'approvisionnement auprès de leurs fournisseurs habituels, elles se ravitaillent auprès de leurs camarades, afin de pouvoir continuer leurs activités.

On constate ici que, de la simple vendeuse des produits débarqués par son mari, la femme du pêcheur est devenue une commerçante qui peut acheter et vendre à chaque fois que le besoin se fait sentir,

Comme, pendant ce temps-là, il n'y avait presque pas de travail pour les femmes, si ce n'est l'agriculture, certaines, pour les mêmes raisons qu'actuellement, se sont très vite intéressées à la commercialisation du poisson.

Dans la région du Cap-Vert, ce sont les femmes oulooffs, venues de l'intérieur du pays suivre leurs maris souvent ouvriers ou manoeuvres dans les usines, qui ont suivi, les premières, les femmes lébous ; puis ^{avec} l'exode rural lié à la sécheresse surtout, beaucoup de femmes sères quittent leurs villages pendant la saison sèche pour chercher du travail en ville. Elles ont été très vite passionnées par la vente du poisson qui était et demeure d'ailleurs plus rémunératrice que le travail de domestique de maison.

La transformation artisanale était réservée aux vieilles femmes qui allaient se ravitailler auprès des vendeuses sur les plages, si elles n'avaient pas de mari ou de fils pêcheurs. C'est pourquoi, au Cap-Vert, ce sont les femmes lébous de Bargny et de Yoff qui ont commencé la transformation de produits destinés à la commercialisation.

(1) Le marché de la région est le marché KERMEL. Il fut créé en 1912.
Le marché créé en 1934.

En conclusion, on peut dire que l'histoire nous révèle que la femme a intervenu aux différents stades d'évolution de la pêche. D'abord, elle a aidé son mari dans son travail qui n'avait presque pas une grande importance économique, ensuite elle est devenue sa représentante commerciale au moment où l'importance économique de la pêche commençait à être considérable. Jusqu'ici, il n'y a eu que la femme du pêcheur qui travaillait pour son mari mais, avec la création des marchés qui ont développé la vente du poisson, la femme du pêcheur a commencé à travailler pour son propre compte, ce qui a attiré de nombreuses femmes, étrangères au milieu de la pêche, dans la commercialisation du poisson.

Aujourd'hui, les traditionnelles vendeuses et transformatrices de poisson que sont les femmes de pêcheurs, ne représentent même pas la moitié de celles qui évoluent dans le secteur. Hormis leur composition et leurs origines, les femmes assurent actuellement l'essentiel de la commercialisation des poissons frais et ont le monopole de la transformation artisanale.

3 - LA COMMERCIALISATION

La commercialisation du poisson frais, dans la région du Cap-Vert, doit son importance à trois facteurs principaux qui sont :

- la valeur de production : en 1981, la pêche artisanale, qui alimente le marché local, a débarqué 160 000 tonnes et la pêche industrielle 90 000 tonnes (CRODT) ;
- la forte et croissante population de cette région : elle est de 1 065 828 habitants, ce qui représente 19,9 % de la population sénégalaise ;
- la forte consommation de poisson nettement supérieure à celle des autres régions. En 1981, la consommation de poisson était de 61 728 tonnes, ce qui représente 46,5 % des débarquements de la pêche maritime sénégalaise (Tableau 1). La consommation par habitant est, en moyenne, de 57,9 kg. Celle-ci peut atteindre 100 kg dans les couches aisées de la population (M.C., CORNIER, 1981) .

Tableau 1 : Populations, consommation totale et par tête (CRODT, déc. 1982)

Régions	Population	%	Consommation totale en équivalent frais/tonne	%	Consommation par tête et par an (en kg)
Cap-Vert	1 065 828	19,9	61 728	46,5	57,9
Casamance	763 890	14,2	20 575	15,5	26,9
Diourbei	443 275	8,2	8 043	6	18,1
Fleuve	564 823	10,5	3 857	2,9	6,8
Sénégal - oriental	292 790	5,4	1 289	0,97	4,4
Sine-Saloum	1 055 116	19,7	16 705	12,5	15,8
Thiès	733 732	13,6	13 050	9,8	17,8
Louga	465 670	8,1	7 484	5,6	16,1
TOTAUX	5 383 104	100,0	132 721	100,00	24,6

La transformation artisanale, quant à elle, absorbe 30 à 35 % des débarquements totaux (KEBE, 1981). La consommation de poisson transformé, à partir des enquêtes nutritionnelles de l'ORANA, est de 13 g/personne/jour en équivalent poisson frais ; la quantité commercialisée étant de 4 893 tonnes ou 408 tonnes/mois (KEBE, 1981).

La commercialisation des produits frais et transformés suit les figures 1 et 2 suivants (pages et 1).

31 - LES FEMMES ET LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS FRAIS

Suivant l'importance de leurs moyens, les femmes interviennent aux différents stades de la commercialisation. Le point de départ du circuit se situe sur la plage où la femme du pêcheur, qui vend uniquement les poissons de son mari, n'a pas besoin de moyens appropriés : elle n'est qu'intermédiaire entre son époux et l'acheteur. Ce dernier est, le plus souvent, un mareyeur qui vient acheter tout le contenu de la pirogue, mais peut aussi être parmi les détaillantes et demi-grossistes qui s'approvisionnent directement sur la plage.

Ainsi, selon les moyens utilisés, le mode d'approvisionnement et de commercialisation, on peut distinguer les femmes-mareyeurs et les détaillantes.

311 - Les femmes-mareyeurs

Nos investigations nous apprennent que le nombre de femmes-mareyeurs tourne autour de 200. En effet, elles représentent presque les 25 % de l'ensemble des mareyeurs sénégalais de deuxième catégorie (1) (DOPM).

3111 - Composition

Elles sont, pour la plupart, issues de familles-pêcheurs ou d'anciennes détaillantes de poisson, bien qu'on eut rencontré quelques-unes qui n'ont jamais eu de liens avec les pêcheurs, mais qui sont attirées par les gains substantiels du mareyage [Tableau 6].

(1) Les mareyeurs de 2ème catégorie sont ceux qui achètent et revendent à l'intérieur du navs .

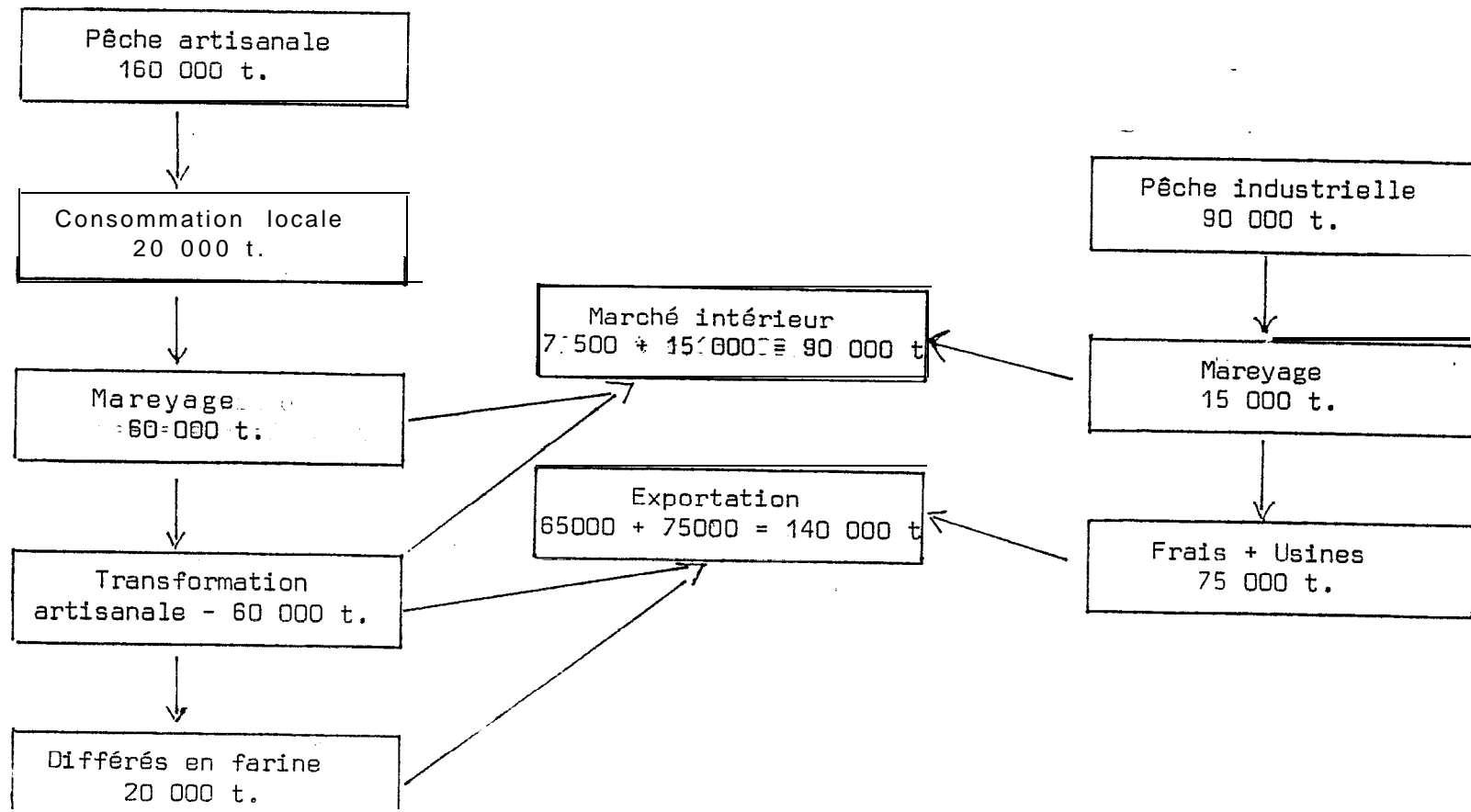
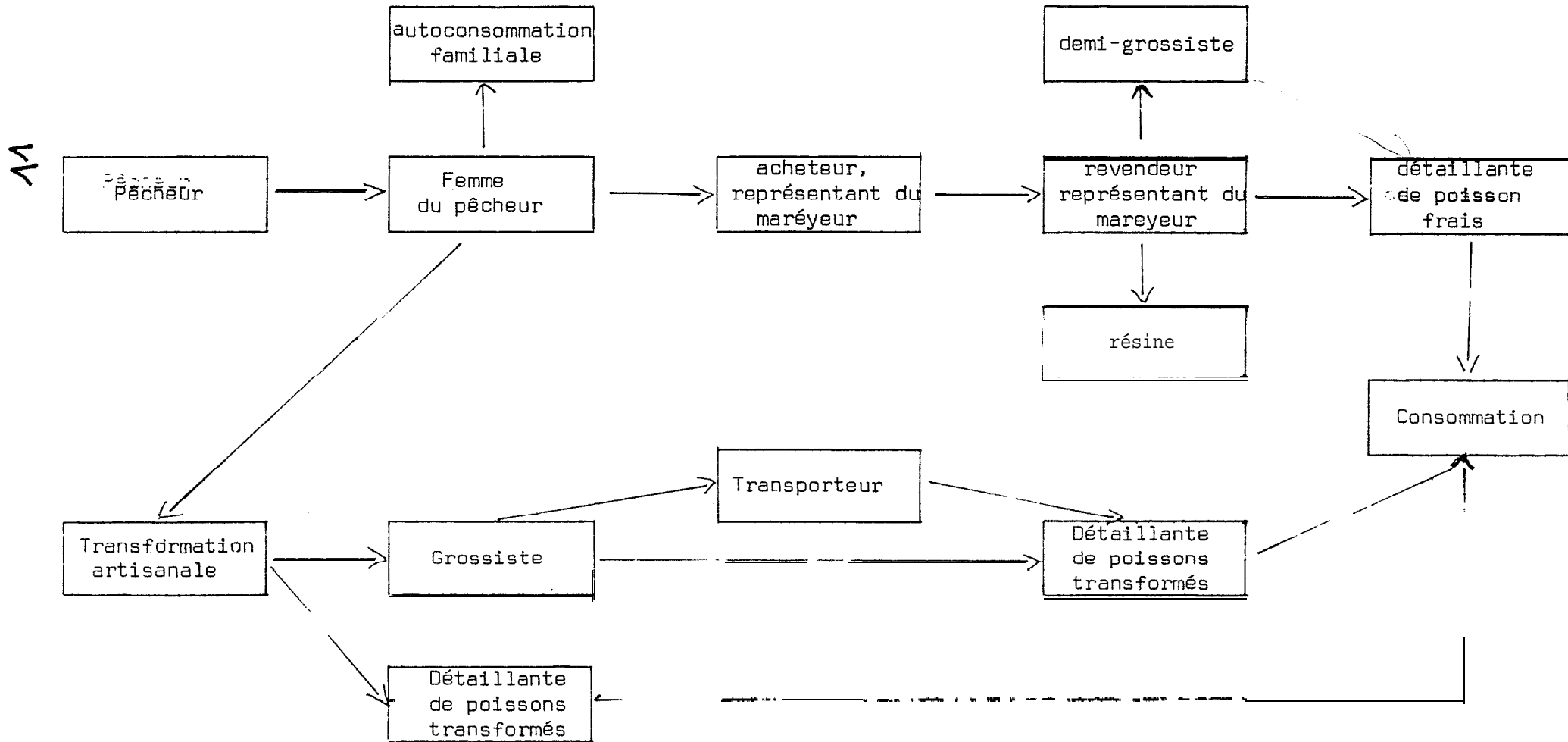


Figure 1 : Distribution du poisson (Source : Socio-éco. CROOT - Thèse de N~~ick~~hor DIOUF en 1981).

Figure 2 : Distribution des poissons de la pêche artisanale à l'intérieur du pays
 (Source : Plan d'action pour la pêche, 19823)



Sur notre échantillon, 70 % des femmes-mareyeurs sont constituées par des lébous, 20 % par des ouloffs et 10 % par des sérères (Tableau 2). La moyenne d'âge des femmes-mareyeurs, enquêtées est de 48 ans (Tableau 5). Pourtant, les 70 % ont travaillé plus de 10 ans dans la vente du poisson (Tableau 3). Les 55 % de ces femmes ont un mari travaillant dans le secteur de la pêche (Tableau 4).

Tableau 2 : Con-position ethnique des femmes-mareyeurs

Ethnies	Effectifs	%
Lébous	14	70
Ouoloffs	4	20
Sérères	2	10
Totaux	20	100

Tableau 3 : Nombre d'année de métier des femmes-mareyeurs

Nombre d'années	Effectifs	%
0 à 10	6	30
10 à 20	8	40
20 à 30	4	20
30 à 40	2	10
Totaux	20	100

Tableau 4 : Métier des époux des femmes-mareyeurs

Métiers	Effectifs	%
Pêcheurs	7	35
Mareyeurs	4	20
Salariés	3	15
Divers	4	20
Célibataires	2	10

Tableau 5 : Classes d'âge des femmes-mareyeurs

Classes d'âge	Nombre	%
30 à 40	4	20
40 à 50	7	35
50 à 60	8	40
60 à 70	1	5
	-	-

13

Tableau 6 : Activités professionnelles des mareyeurs

Mareyeurs seulement		Double activité		Activités antérieures		
17	85%	3	15 %	18	90 %	Autres activités
		1	5 %	11	55 %	Détaillantes de poisson frais
		0	0	1	5 %	Détaillante. de poisson transformé
		0	0	1	5 %	Transformatrice
		0	0	3	35 %	Mareyeurs de poisson transformé
		2	10%	1	5 %	Autres commerces
		0	0	1	5 %	Diverses activités

3112 - Moyens disponibles

Beaucoup de femmes-mareyeurs sont des armatrices. Parmi les 20 enquêtées, on a constaté que :

- 4 d'entre elles possèdent des pirogues qu'elles ont légué à leurs fils ou à des particuliers et, parmi celles-ci, 2 possèdent un camion chacune pour le transport des poissons ;
- 2 ont des sennes de plage ;
- 7 sont des mères ou épouses de pêcheurs auprès de qui elles achètent du poisson ;
- 4 sont liées par contrat aux pêcheurs et industriels de la place ;
- les 3 autres ne sont pas armatrices et n'ont aucun lien avec les pêcheurs : l'une possède un camion qui fait le tour du pays pour acheter ou vendre du poisson.

Ces femmes ont leur autonomie financière, même si elles sont épouses ou mères de pêcheurs; leurs liens avec ces derniers sont, de nature marchande. Elle paient les poissons achetés, soit au comptant, soit après la vente, ce qui est plus fréquent.

Pour la moitié de ces femmes, le transport des produits est assuré par leurs propres véhicules, tandis que les autres louent ou empruntent des camions, -d'autres n'en ont pas besoin : soit elles achètent et revendent sur place, soit elles achètent à Soubédioune pour le revendre à la Gueule-Tapée (Tableau 71

Tableau 7 : Moyens de transports utilisés par les femmes-mareyeurs.

Moyens de transport	Nombre	%
Véhicules personne	10	50
Véhicules loués	6	30
Porteurs	1	5
Pas besoins de véhicules	3	15
TOTAUX	20	100

3113 - Approvisionnement

D'après nos enquêtes, on constate que :

- 45 % des femmes-mareyeurs sont approvisionnées par la pêche artisanale uniquement. Celles-ci sont des armateurs ou des parentes proches des pêcheurs, ou des étrangères à la pêche ayant signé des accords avec les pêcheurs .
- 35 % s'approvisionnent aussi bien au niveau du Port de Dakar que sur les plages. Elles n'ont de lien avec personne, l'essentiel pour elles est d'avoir du poisson (Tableau 83).
- 20 % ont des accords avec des petits chalutiers, des sardiniers ou des cordiers : elles ne s'approvisionnent qu'au Port.

Tableau 8 : Lieux d'approvisionnement des femmes-mareyeurs

Lieux d'approvisionnement	Nombre	%
Plages	9	45
Port	4	20
Port et Plages	7	35
TOTAUX	20	100

Après l'achat, les poissons sont entreposés dans de vieux camions : en vrac pour les grandes espèces et dans des caisses ou paniers tressés pour les petites espèces. Le poisson est conservé avec de la glace en barres qui, selon les femmes, fond moins vite que la glace en paillette.

3114 - Opérations de commercialisation

En théorie, tout poisson vendu à Dakar doit transiter par la Gueule-Tapée. Ce marché joue le rôle d'une véritable criée. Elle est fréquentée par 10 % des mareyeurs (au sens large) de tout le Sénégal qui écoulent 300 tonnes de poissons par mois, ce qui représente 13 % du mareyage total (M.C. CORNIER, 1981), alors que la région du Cap-Vert absorbe 44 % du mareyage total.

Parmi les 20 femmes enquêtées, on a rencontré les 15 au marché de la Gueule-Tapée.

Les voitures des mareyeurs arrivent à partir de 21 heures jusqu'à l'aube. D'après une femme-mareyeur de Yoff, les produits sont débarqués généralement vers 19-20 heures au plus tard et, toujours avant 23 heures, elle s'arrange pour que ses produits soient traités et amenés au marché où ils seront sous la surveillance du gardien. Ensuite, très tôt le matin, elle se lève et se dirige au marché. C'est le moment où les transactions vont bon train. Elle s'informe d'abord, auprès des autres mareyeurs, du cours du poisson et de l'état de la demande. Ensuite, elle fait décharger son camion et procède à la vente. Les poissons de petite taille sont vendus par caisse ou panier de 50 kg environ, tandis que ceux de grande taille sont vendus par lot ou par unité.

La durée de la vente varie considérablement et dépend :

- de l'importance des quantités débarquées la veille ;
- du nombre de voitures de mareyeurs ;
- de la demande (nombre de détaillantes)
- de la période (la vente est plus rapide à la fin du mois).

Quelques fois, il est possible qu'elle vende tous ses produits avant 5 heures du matin mais il peut arriver que ses produits restent jusqu'après 8 heures sans être vendus. Dans ce cas, elle peut les vendre aux ménagères qui viennent au marché vers 9 heures, sinon elle sera obligée de faire des dépenses supplémentaires (carburant, glace, manoeuvres) pour les vendre aux usines de traitement ou sur les autres marchés de la place comme Sandaga, Pikine, Castor, etc., si les produits sont encore de bonne qualité. Ceci constitue un moyen de limiter les pertes.

Dans le cas où les produits sont de qualité défectueuse, elle les ramène aux transformatrices de son village qui les achètent à un prix supérieur à celui des usines de fabrication de farine de poisson.

Ce trafic traduit généralement des pertes sèches pour les mareyeurs. ce qui pourrait être évité ou diminué si le marché disposait de chambres de stockage pour les poissons et d'une fabrique de glace.

une autre femme-mareyeur de Hann achète des poissons à crédits aux pêcheurs au moment des débarquement, pour les revendre aussitôt aux autres mareyeurs ou aux détaillantes qui se ravitaillent sur les plages. Elle a une clientèle particulière qui lui permet de vendre presque toujours la totalité de ses produits sur place.

Après l'opération de commercialisation, elle va, elle va régulariser sa situation financière auprès des pêcheurs et emporter son bénéfice. S'il lui reste des invendus (ce qui arrive très rarement), elle les livre aux usines (SARDINAFRIC surtout) ou bien elle les amène le lendemain matin au marché Sandaga..

3115 - Revenus des femmes-mareyeurs

D'après ces femmes, le mareyage, bien que très dur, constitue l'un des métiers de femme les plus rémunérateurs. Malgré les pertes très sèches qu'elles subissent quelque fois, mais qui sont vite compensées par les bénéfices de la veille ou du lendemain, les femmes-mareyeurs tirent des profits considérables de leurs activités, profits que la plupart d'entre elles réinvestissent dans le secteur de la pêche.

3115.1 - *Prix d'achat des poissons aux pêcheurs*

Le prix d'achat des poissons est loin d'être stable. Il dépend de plusieurs facteurs dont :

- la saison ;
- le nombre de pirogues sorties en mer ;
- l'importance des débarquements ;
- le lieu de débarquement.

Le tableau 9 resume les prix de gros des espèces les plus couramment commercialisées.

Les prix [d'achat des produits débarqués par la pêche artisanale sont très difficiles à déterminer. Les mareyeurs achètent le plus fréquemment le contenu d'une pirogue toute entière.

Tableau 9 : Moyennes des prix de gros effectués à la Gueule-Tapée, durant la période de février à avril

Espèces vendues	Prix du kg en frs CFA.-
1 - Ethmaloses	55,7
2 - Sardinelle ronde	79,5
3 - Silures	62,9
4 - Brochet de mer	98
5 - fausse Morue (Thiof)	352,9
6 - Mérou de Méditerranée (Kotji)	319
7 - Mérou de Gorée (Doye)	133,2
8 - Tassergal	136
9 - Pageot	107,7
10 - Pagre	164,8
11 - Dentex	266,3
12 - Chinchard	77,9
13 - Thonine	48,5
14 - Bonite	125
15 - Maquereau	130,9
16 - Otolithe	176,3
17 - Carpe blanche	140,2
18 - Mussolini (Warar)	142,7
19 - Otolithe du Sénégal	166,9
20 - Lirfo	193,8

3115.2 - Marges bénéficiaires des femmes-mareyeurs

Nous partirons d'un petit exemple d'une femme-mareyeur que nous avons rencontrée. Elle a acheté une pirogue ne contenant que des pageots à 35 000 frs. Elle les a répartis dans 28 caisses de 50 kg chacune, ce qui lui revient à 1 250 frs la caisse. Arrivée au marché, le prix des poissons est majoré par les charges qui se répartissent comme suit :

- Amortissement du véhicule	250 frs/jour
- Salaire du chauffeur	1 200 frs/jour
- Prix de la glace	1 600 frs
- Certificat d'origine et de salubrité (COS)	100 frs
- Prix du carburant	2 000 frs
- Paiement des manoeuvres	250 frs
	<hr/>
soit un total de	5 400 frs

Le prix de vente, quant à lui, a beaucoup varié au cours de la journée :

- à 4 heures, la caisse a coûté 2 000 frs	
et 14 caisses ont été vendues à ce prix, soit	= 28 000 frs
- vers 6 heures, elle a vendu	
. 6 caisses à 2 500 frs/caisse, soit	= 15 000 frs
. 3 caisses à 1 500 frs/caisse, soit	4 500 frs
- vers 8 heures, les 5 caisses restantes ont coûté	6 000 frs
	<hr/>
ce qui représente un chiffre d'affaire global de	= 53 500 frs

A la fin de l'opération, notre femme-mareyeur a réalisé une marge brute de 18 500 frs, soit une marge nette de 13 100 frs qui, d'après elle, est faible : "les espèces de petite taille sont, non seulement, fragiles et difficiles à vendre, mais, encore, rapportent moins de bénéfice que celles de grande taille", nous dit-elle.

Ces propos nous ont poussé à aller discuter avec une autre femme dont la marchandise est constituée de courbines, de thiofs et de gros capitaines, qu'elle a achetés au port, à des bateaux différents. Nous n'avons pas pu estimer le poids total des poissons car elle en avait déjà vendu quelques-uns. D'après les renseignements qu'elle nous a fournis, elle a acheté :

~ les courbines	à	8 000 frs
~ les thiofs	à	25 000 frs
~ les capitaines	à	11 000 frs

soit un prix d'achat total de = 44 000 frs

En y ajoutant les frais supplémentaires (glace, location de véhicule pour le transport des poissons, achat du COS, paiement des porteurs et des manoeuvres), elle a obtenu un prix de revient de 48 650 frs.

Le gain brut de la vente et l'opération se répartit comme suit :

~ pour les courbines	=	16 000 frs
~ pour les thiofs	=	48 000 frs
~ pour les capitaines	=	19 500 frs
soit	...	83 500 frs

d'où un bénéfice s'élevant à 34 650 frs.

Le revenu net mensuel ou annuel d'une femme-mareyeur est difficile à connaître. Ces femmes ne tiennent pas de comptabilité et, très souvent, les gains d'une journée de travail serviront à acheter du poisson pour le lendemain. Malgré tout ceci, nous avons relevé les bénéfices journaliers de quatre femmes pendant trois jours, ce qui nous a permis d'estimer le revenu moyen journalier de chacune d'entre elles durant cette période (Tableau 10).

3116 - Conclusion

Les femmes-mareyeurs travaillent en étroite collaboration avec les hommes. Il n'y a aucune concurrence entre eux. Ils s'informent mutuellement sur les cours du poisson et le lieu d'approvisionnement.

Tableau 10 : Revenus journaliers des femmes-mareyeurs

Dates	Femme A	Femme B	Femme C	Femme D	Bénéfice journalier
30 mars 1983	19 750	25 000	16 500	17 500	78 750
31 mars 1983	23 000	3 000	24 000	24 700	68 700
1er avril 1983	18 000	13 000	34 650	1 000	64 650
Moyenne	17 250	11 700	25 050	13 733	16 933

Sur notre échantillon, 9 ont des cartes de mareyeurs, 2 ont déposé leurs demandes.. Les 9 autres disent qu'elles n'en ont pas besoin, elles vendent des produits de la pêche artisanale et, pourtant, elles se font appeler toutes des femmes-mareyeurs.

312 - Les détaillantes

Au cours de l'enquête que nous avons effectuée au niveau de quelques marchés de la région du Cap-Vert (Gueule-Tapée, Wakhinane, Pikine, Tilène, Sandaga, Thiamye, Rufisque) et des plages (Soumbédioune, Hann, Yoff, Rufisque,, Yenne), nous avons pris contact avec 200 détaillantes de poisson frais parmi lesquelles 40 ont été suivies, de l'approvisionnement jusqu'à la vente de tous leurs produits.

Par la même occasion, nous avons pu constater que la vente du poisson au détail est, jusqu'à présent, une activité des femmes et, même si on y rencontre quelques hommes aussi, ces derniers sont, pour la majeure partie, des saisonniers,

3121 - Composition

Ou fait du libre accès à la profession qui ne demande pas beaucoup de moyens et de connaissances, le secteur de la commercialisation du poisson, qui était celui des femmes lébous, épouses de pêcheurs, a tendance à être envahi par les femmes venues de l'intérieur du pays. C'est pour cette raison que presque toutes les ethnies du Sénégal y sont représentées et que les épouses de pêcheurs, qui vendaient traditionnellement le poisson, ne représentent plus que 15,5 % (Tableau 11). On y rencontre aussi bien des Jeunes et des vieilles femmes (Tableau 12).

Compte tenu des motifs avancés pour le choix de ce métier et celui exercé antérieurement, du nombre d'années de métier, nous pouvons classer les détaillantes en quatre catégories : les professionnelles, les occasionnelles, les temporaires et les détaillantes ayant un autre métier).

Tableau 11 : Composition ethnique des détaillantes

Ethnies	Nombre	%
Ouoloffs	96	48,0
Sérères	21	10,5
Toucouleurs	6	3,0
Lébous	63	31,5
Peulhs	1	0,5
Diolas	5	2,5
Socés	3	1,5
Eambaras	2	1
Etrangères	3	1,5
Totaux	200	100

Tableau 12 Classes d'âge des détaillantes

Âges	Nombre	%
25 à 30	16	8
30 à 35	35	17,5
35 à 40	63	31,5
40 à 45	37	18,5
45 à 50	30	15
50 à 60	15	7,5
>60	4	2
Totaux	200	100,00

Tableau 13 : Années de métier

Nombre d'années	Nombre de femmes	%
0 à 5	31	15,5
5 à 10	48	24
10 à 15	36	18
15 à 20	35	17,5
20 à 25	25	12,5
25 à 30	18	9
> 30	7	3,5
Totaux	200	100,0

Tableau 14 : Activités professionnelles des détaillantes

Détaillante: seulement		Double activité		Activités antérieures		
N	%	N	%	N	%	
168	84	32	16	150	75	Autres activités
		8	4	1	0,5	Mareyeurs
		0	0	28	14	Vendeuses de poisson transformé
		0	0	28	14	Transformatrices
		0	0	22	11	Bonnes de maison
		21	10,5	49	24,5	Autres commerces
		2	1	7	3,5	Agriculture
		1	0,5	15	7,5	Divers

Tableau 15 : Métier de l'époux

Métier	Nombre	%
Pêcheurs	31	15,5
Mareyeurs	42	21
Salariés	21	10,5
Cultivateurs	19	9,5
Divers	49	29,5
Veuves ou célibataires	38	19

3121.1 - *Les détaillantes professionnelles*

En effet, plus de 50 % des détaillantes ont toujours travaillé dans le secteur de la pêche (Tableau 13). Parmi celles-ci, nous avons rencontré quelques-unes qui ont commencé à vendre du poisson depuis leur enfance pour aider leur mère, tante ou grand-mère dans leur tâche. C'est pourquoi, il n'est pas étonnant de voir une femme de 45 ans qui compte 30 ans dans la profession (Tableau 14). On a constaté que 36,5 % des détaillantes ont des maris qui évoluent dans le secteur de la pêche (Tableau 15). Il y'a d'autres qui ont été, soit formatrices, soit vendeuses de poisson transformé et qui ont abandonné ces activités au profit de la vente de poisson frais.

Une autre femme, qui était mareyeur, s'est transformée en détaillante de poisson. Par suite d'un incident terrible auquel elle n'a pas parlé, elle ne pouvait plus avoir les moyens nécessaires pour son travail, alors elle a préféré être détaillante.

Les détaillantes professionnelles font ce métier par tradition familiale, par amour de la vente du poisson et sens du commerce.

3121.2 - *Les détaillantes occasionnelles*

Les détaillantes occasionnelles sont des femmes qui n'ont jamais été dans le milieu de la pêche et qui, pour diverses raisons, se sont introduites dans la vente du poisson. Parmi celles-ci*, nous avons rencontré :

- des femmes qui vendaient, sur les marchés, des légumes, des fruits et autres jusqu'à un certain moment, puis se sont transformées en détaillantes de poisson, donnant, pour raison, que ce commerce est plus rentable ;
- une autre femme, qui était bonne de maison mais qui, avec l'âge, ne pouvant plus supporter ce travail à revenus relativement faibles, a préféré vendre du poisson ;
- d'autres femmes qui n'avaient aucune activité, si ce n'est le travail de domestique et qui, à la suite du licenciement, de la retraite ou de la mort de leur époux, sont obligées de travailler pour subvenir à leurs besoins personnels et à ceux de leurs familles. Etant conseillées par une parente ou amie de ce secteur, elles se sont introduites dans la vente du poisson.

3121.3 - *Les détaillantes temporaires*

Cette catégorie de détaillantes est composée, plus particulièrement, de femmes de cultivateurs qui, durant la saison sèche (période où elles viennent en ville) s'adonnent à la vente du poisson à Dakar et ne retournent aux villages que pendant les cultures hivernales.

Les détaillantes occasionnelles et temporaires sont pratiquement d'anciennes petites vendeuses, femmes de ménages, bonnes de maison ou, tout simplement, des mères de famille ou saisonnières qui se sont mises à la vente du poisson "car c'est un métier accessible à tous, qui requiert peu d'investissement et, apparemment, peu de connaissances" (M.É. CORNIER, 1983).

3121.4 - *Les détaillantes ayant un autre métier*

En plus de la vente au détail du poisson, certaines détaillantes ont un autre métier compatible à celui-ci (Tableau 14).

Une femme de Rufisque est à la fois détaillante et mareyeur. Elle s'approvisionne au port, auprès d'un chalutier. Les poissons, transportés par un camion de son fils, arrivent au marché de Rufisque très tôt le matin. Là, elle en vend une partie en gros aux autres détaillantes et le reste en détail.

Deux autres détaillantes se sont associées pour se faire tisser des pagnes qu'elles vendent à crédit aux autres vendeuses. Ces dernières doivent verser 100 frs par jour pendant 5 mois, ce qui revient à 20 000 frs le pagne.

D'autres ont des congélateurs et vendent de la glace tous les soirs aux autres détaillantes

3122 - Moyens disponibles

La vente du poisson au détail ne requiert pas beaucoup de moyens appropriés.

Les détaillantes, opérant sur plusieurs marchés, ont, pour tout matériel, une table, des paniers tressés ou des bacs en plastique et quelques couteaux. Celles qui travaillent sur les plages et sur certains marchés comme celui de la Gueule-Tapée ou celui de Rufisque, n'ont même pas besoin de table, elles s'assèment sur des cartons ou des sacs de jute couverts de toile imperméable.

L'argent, servant à l'achat des poissons, est récupéré le même jour ou le lendemain si elle n'a pas fait de perte. C'est pourquoi, certaines détaillantes, rencontrées à la Gueule-Tapée, préfèrent emprunter de l'argent aux Guinéens, à un taux d'intérêt de 10 %, pour travailler plutôt que d'investir leurs capitaux propres (si elles en disposent).

3123 - Approvisionnement

Les détaillantes de poisson frais s'approvisionnent sur des lieux différents (Tableau 161).

Tableau 16 : Lieux d'approvisionnement
d e s femmes-mareyeurs *du*

Lieux	Nombre	%
Plage	83	41,5
Port	26	33
Gueule-Tapée	71	35,5
Marché	20	10
Totaux	200	100

Sur notre échantillon :

- 41,5 % des femmes-mareyeurs s'approvisionnent directement sur les plages, auprès des femmes de-pêcheurs ou des mareyeurs opérant sur les plages. Elles s'y rendent à partir de 14-15 heures.

Après l'achat des produits, quelques-unes en vendent une bonne partie sur place (marché de plage) et emmènent le reste au marché pour le lendemain. C'est ainsi que plusieurs détaillantes de Pikine, Thiaroye et Guédiawaye achètent et revendent des poissons à Soumbédioune et à Hann les après-midi et, les matinées, elles vont opérer sur leurs marchés respectifs. Les autres femmes ne revendent que sur les marchés, c'est le cas de celles qui achètent; les poissons débarqués le matin, entre 7 heures et 9 heures. Elles les apportent au marché tout frais.

- 13 % s'approvisionnent au Port. Ce sont, généralement, les détaillantes de Rufisque, Pikine, Thiaroye-Gare et de Guédiawaye. Elles s'approvisionnent l'après-midi ou le soir, au niveau des usines ou sous le couvert d'un mareyeur ;
- 35,5 % s'approvisionnent au marché central de la Gueule-Tapée où la vente a lieu vers 5 heures du matin. Très tôt le matin, les détaillantes, venant de toutes les directions, arrivent à la criée de la Gueule-Tapée qui est "le centre d'éclatement du mareyage de tout le Sénégal, le lieu d'échanges des produits et d'informations" (KEBE, M., 1982) et le marché de distribution et de redistribution des poissons frais de la région du Cap-Vert.

La majorité des détaillantes n'ont aucun lien avec les mareyeurs. Elles achètent ce qu'elles désirent. Par contre, certaines d'entre elles se sont liées avec les mareyeurs à tel point que ces derniers peuvent leur donner des poissons qu'elles paieront après la vente (il s'agit surtout des détaillantes de la Gueule-Tapée).

Les poissons sont transportés, suivant la distance, entre le lieu d'approvisionnement et le marché au détail, par des calèches à cheval, des taxis collectifs (taxis-bagages), des cars rapides, etc. . .

- les 10 % attendent les mareyeurs sur leurs marchés. Celles-ci travaillent surtout dans les marchés périphériques où la concurrence des mareyeurs n'est pas encore connue. Deux à trois mareyeurs s'y rendent par jour. Elles ne font aucune dépense supplémentaire (sauf achat de glace). Elles achètent au comptant et revendent sur place.

3124 - Opérations de commercialisation

La vente au détail de poisson commence vers 8 heures du matin, sur tous les marchés. Cars rapides, calèches à cheval et taxis bagages apportent des quantités plus ou moins comparables à la capacité d'absorption qui varie d'un marché à un autre (Tableau 17).

Après le débarquement des produits, la détaillante installe son étal. Une partie des poissons est arrangée sur l'étal tandis que l'autre est mise dans un panier et gardée derrière elle. Ensuite, elle procède à un triage et classement des produits suivant leur espèce et leur taille. Ainsi :

- les espèces de petite taille, comme les sardinelles, les chinchards, les sompatts, sont vendues par lots de 3 à 6 individus composés de poisson de même espèce et de même taille. Le prix du lot peut varier entre 53 et 200 frs ;
- les espèces de taille moyenne, comme le tassergal, le mérrou de Gorée, la badèche, le capitaine, sont vendues à l'unité. Le prix de vente dépasse généralement 100 frs ;
- les espèces de grande taille, comme les thiofs, courbines, mérours, sont vendues par tranches. L'épaisseur de la tranche va dépendre du prix payé par la ménagère et inversement.

3125 - Revenus des détaillantes

A part la taxe de l'étal qu'elles paient tous les jours de travail et les frais de transport, aucune autre charge ne vient augmenter les coûts d'achat des produits des détaillantes, sauf quand elles ont des invendus et là, elles seront obligées d'acheter de la glace pour les conserver, ce qui n'est pas du tout avantageux.

Les prix de vente des poissons au détail sont très variables et dépendent de plusieurs facteurs dont :

- la valeur des espèces
- la situation du marché par rapport au lieu d'approvisionnement

Tableau 17 : Capacités d'absorption quotidienne des marchés de l'agglomération Dakaroise en poisson frais [Source : KEBE, M., 1982]

Marchés	Nombre de détaillantes en poisson frais	Capacité d'absorption (en tonnes)
<u>Marchés du centre de l'agglomération Dakaroise</u>		
Sandaga	92	4,14
Ti lène	78	3,51
Colobane	39	1,75
Fass	36	1,62
HLM V	14	0,63
Ngalaw	61	2,74
Mbabass	58	2,61
Grand-Dakar	56	2,92
Gueule-Tapée	200	9
Cas tors	37	1,66
<u>Marchés des quartiers périphériques</u>		
Grand Yoff	95	4,27
Wakhinane-Pikine	22	0,99
Kermel-Pikine	15	0,67
Zinc - Pikine	137	5,94
Sam - Pikine	66	2,97
Savane 1	19	0,85
Zinc - Guédiawaye	66	2,97
Indiarème-Guédiawaye	54	2,43
Parcelles asseinies	10	0,45
Cambérène	21	0,94
Thiaroye-Gare	167	7,51
Thiaroye-sur-mer	18	0,81

- l'état de fraîcheur des produits
- l'heure de la vente
- la période du mois.

Les revenus journaliers sont très instables et variables (entre moins de 1 500 frs et plus de 8 000 frs).

Nous avons rencontré une femme du marché de Wakhinane (Pikine) qui avait deux caisses de pageots achetées à 8 500 frs à la Gueule-Tapée. Arrivée au 'marché, elle a payé 75 frs de taxe de l'étal, 100 frs au porteur, 200 frs pour sa participation au paiement du car rapide qu'elle loue tous les jours avec ses collègues. Elle vend ses pageots par lot de 50 frs, 100 frs et 150 frs, ce qui lui procure un chiffre d'affaire de 7 050 frs CFA, d'où une perte de 1 500 frs.

A côté de celle-ci, une autre femme du marché Sandaga a acheté un panier d'ombrines et deux paniers de mélange ombrines-sompatts à 10 500 frs. Elle a fait autant de dépenses supplémentaires que la précédente, Elle a revendu les ombrines à 125 frs la pièce et les sompatts à 100 frs la pièce. En fin de journée, elle s'est retrouvée avec un chiffre d'affaire de 18 900 frs, soit un bénéfice net de 7 050 frs.

3126 -- Conclusion

Faute de moyens frigorifiques pour une bonne conservation, le poisson doit être vendu dans les 48 heures qui suivent sa capture, SI, au cours de la matinée, la détaillante n'a pas écoulé tout son stock, elle peut tenter de le vendre l'après-midi mais, le plus souvent, elle conserve les invendus avec des paillettes de glace dans son panier qu'elle couvre avec une bâche.

Il peut arriver aussi que la détaillante cède les invendus aux transformatrices, surtout si la qualité est défectueuse,

Malgré une certaine concurrence existant entre les détaillantes, celles-ci entretiennent des liens assez étroits, Elles s'entendent pour la détermination des prix de vente et s'entraident mutuellement dans le domaine de leur travail. Ainsi, on peut voir une femme approvisionner ses camarades ayant déjà épuisé leur stock ou vendre les produits d'une de ses collègues.

32 - LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS TRANSFORMES

321 - La transformation artisanale

La transformation artisanale des produits de la pêche revêt une très grande importance dans la région du Cap-Vert. Vu l'insuffisance de structures modernes pour la conservation du poisson, qui est une denrée extrêmement périssable à court terme, la transformation artisanale s'avère nécessaire, voire même indispensable.

L'importance de cette activité est due à trois faits :

- elle absorbe les invendus du marché, les produits non consommés en frais et les surplus de production pour en faire des réserves pour les périodes de basses productions ;
- elle présente un produit azoté facile à conserver et à stocker, qui peut donc pénétrer à l'intérieur du pays, produit vendu à très bon marché et qui répond parfaitement au goût des consommateurs ;
- elle emploie une main d'oeuvre (surtout féminine) très importante et offre un instrument d'échange avec les populations de l'intérieur et des pays voisins du Sénégal. C'est un produit d'exportation appelé à un développement important (KEBE, 1982 1).

3211 - Les produits transformés artisanaux

On rencontre, dans la région du Cap-Vert, plusieurs produits transformés artisanaux dont :

- le Guedj, préparé à partir de poissons de grosse ou de moyenne taille. Ceux-ci sont le plus souvent des produits inconsommables ou inconsommés en frais. Le produit est fermenté d'abord, ensuite écaillé, étêté, éviscéré, lavé, découpé et ouvert, puis mis à sécher pendant 2 à 4 jours (suivant la teneur en graisse) sur des claies de séchage, exposés au soleil.

Les ménagères averties préfèrent le Guedj fait à partir du Thiof. Ce produit représente 16 % de la production transformée. Il est fabriqué dans les grands centres du Cap-Vert ;

- *le Yeet* : c'est un mollusque gastropode (*Cymbium sp*). Il est, d'abord, débarassé de sa coquille, ensuite découpé en tranches et mis à fermenter sous le sable. Après la fermentation qui dure 1 à 3 jours, le produit est lavé et mis à sécher sur les claies de séchage et exposés au soleil. Il est vendu au ki logramme

Tableau 18 : Composition du *Yeet* en grammes pour 100 g de partie comestible

Calories	Humidité	Protéine	Lipide	Glucide	Cendre
186	50,6 45,0 - 56,1	27,6 22,8 - 32,3	0,4 0,4 - 0,6	156	5,8

(Source FAO : Table décomposition des aliments à l'usage de l'Afrique).

- *le Ketiakh* : il est fabriqué à partir de sardinelles (*Sardinella eba*, *Sardinella aurita*) . Le produit est braisé et fumé à même le sol ou sur des morceaux de bois pendant 2 à 3 heures. Ensuite, il est débarassé de la peau, de la tête et des arêtes, puis séché sur des claies durant une semaine au maximum. Il est vendu par kilogramme, en entier ou en miettes, et représente plus de la moitié de la production transformée (DURAND, 19811).

Tableau 19 : Con-position du *Kētiakh* en grammes pour 100 g de partie comestible

Sources	Calorie	Humidité	Protéine	Lipide	Glucide	Cendre	Valeur
FAO	375	15,4 8,5-17,9	70 63,4-76,5	8,4 6,4-10,0	0	6,2 5,8-6,6	moyennes extrêmes
TOURY, J. et al.	361	17,9	63,4	10	-	6,6	-
DUPIN, H et al.		13,5 19,9	58,9 58,7	11,0 -	- -	-	moyennes extrêmes

- *le mêtora* : il est fait à partir de requins, raies, silures et ethmaloses. Ces poissons sont, soit utilisés en entier, soit coupés en morceaux (requins). Le fumage a lieu dans des fours en parping de 6 à 8 m de long, 1 m de haut et 1,5 m de large. Les produits sont placés sur un grillage métallique, au-dessus du four et recouverts de carton ou de tôles, de façon à facer la humaison. Après le fumage qui dure 24 heures pour les ethmaloses et 72 heures pour les selaciens, les ethmaloses sont épluchées, étêtées et mises à sécher. On obtient ainsi un produit analogue au *Kétiakh*, mais de meilleure qualité (plus sec et moins friable). Les autres espèces ne nécessitent pas de séchage,

Le mêtora est un produit parfaitement sain et de longue conservation. Ce produit est la spécialité des guinéennes, Il est: entièrement destiné à l'exportation vers le Ghana, la Guinée, le Nigéria, la Côte d'Ivoire et le Mali.

Tableau 20 : Composition du *Mêtora* en gramme pour 100 g de partie comestible

Espèce	Calorie	Humidité	Protéine	Lipide	Sources
Silures	281	34,2	56,3	6,2	TOURY et al.
		32,1	56,3	11,4	DURIN, H et
		34,2-17	56,3-78,1		al.

- *le Tambadiang* : ce produit est obtenu à partir des petites espèces qui sont écaillées mais pas vidées. On les met en saumurage pendant environ 24 heures, ensuite, elles sont lavées puis séchées durant 5 à 6 jours.
- *le sali* : les espèces recherchées pour le *sali* sont les poissons à chair blanche. On traite principalement le Tassergal, le Capitaine, le requin, . . . Le poisson est paré, coupé et lavé à l'eau de mer,, puis il est salé à sec pendant 4 jours, lavé et saumuré une seconde fois avant d'être mis à sécher au soleil sur des claies durant une semaine environ.
- *le yoss ou fêrê-fêrê* est obtenu à partir des poissons de petite taille. Ceux.-ci sont séchés au soleil sans aucun traitement préalable.

- le *Toumboulaan* est fait à partir des ailes de raies mantas. Le reste étant jeté. On découpe des lanières qui sont ensuite salées pendant quelques minutes avant d'être séchées au soleil. Le *toumboulaan* est fabriqué à Yenne et à Toubab-Dialaw. La vente se fait sur place ou au marché de Rufisque.

3212 - Les transformatrices

Durant notre enquête qui s'est déroulée sur les centres de transformation artisanale de Bel-Air, Thiaroye, Yoff, Rufisque (derrière l'usine BATA), Yenne et MBaopous avons pris contact avec 200 transformatrices fabriquant divers produits .

3121.1 - *Composition*

La composition ethnique des transformatrices est très variée. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, les femmes lébous, traditionnelles transformatrices de poisson, ne représentent même pas la moitié de notre échantillon, leur pourcentage n'est que de 25,5 %, alors que les femmes oulooffs représentent 38,5 %. On y note aussi une présence non négligeable de sérères (11 %) et des guinéennes (18 %) qui se sont spécialisées dans la fabrication du *métora*. Pour les autres ethnies, le pourcentage dépasse rarement 5 % (Tableau 21).

Ce métier, qui était celui des vieilles femmes, est actuellement ouvert à tout le monde. Ainsi, on a trouvé aussi bien de vieilles femmes que de jeunes femmes (Tableau 22).

Plus de 60 % des femmes enquêtées ont fait plus de 30 ans dans la profession (Tableau 23). La plupart d'entre elles n'appartiennent pas au milieu de la pêche. Les 16 % seulement sont femmes de pêcheurs ou de mareyeurs. Tout le reste est constitué de femmes de cultivateurs, commerçants, manoeuvres, artisans, chômeurs (Tableau 24) et de veuves ou célibataires lesquelles ont, de surcroît, une famille en charge.

50

TRANSFORMATRICES

Tableau 21 . - COMPOSITION ETHNIQUE

Ethnies	Nombre	%
Ouolofs	77	38,5
Sérères	22	11
Toucouleurs	10	5
Lébous	51	25,5
Peulhs	4	2
Diolas	11	5,5
Socés	5	2,5
Bambaras	4	2
Etrangères	16	8
TOTAL	200	100

Tableau 22 . - CLASSES D'AGES

Classes d'âges	nombre	%
25 à 30	4	2
30 - 35	18	9
35 - 40	32	16
40 - 45	60	30
45 - 50	40	20
50 - 55	24	12
55 - 60	12	6
60	10	5
TOTAL	200	100

Tableau 23 . - NOMBRE D'ANNEE de METIER

Nombre d'années	Nombre de femmes	%
à 5	36	18
à 10	40	20
10 - 15	39	19,5
15 - 20	37	18,5
20 à 25	23	11,5
25 - 30	15	7,5
30	10	5
TOTAL	200	100

Tableau 24 . - METIER DE L'EPOUX

Métier	Nombre	%
Pêcheur	22	11
Mareyeur	10	5
cultivateur	72	36
Commerçant*	41	20,5
Manoeuvre*	19	9,5
artisan	16	8
chômeur	8	4
TOTAL	200	100

3212.2 - Moyens de travail

Les transformatrices n'utilisent pas beaucoup de moyens appropriés. Elles ont juste besoin de claies de séchage qu'elles fabriquent elles-mêmes, de canaris en ciment pour le lavage et la fermentation des produits, de seaux servant à puiser l'eau de la mer, de quelques couteaux et de fours pour les fabricantes de *mētora*..

3212.3 - Approvisionnement

Celles qui fabriquent du *Guedj*, *tambadiang*, *sali* quelques fois le *kētiakh*, n'ont pas besoin d'aller sur les plages. Elles sont approvisionnées sur place par les mareyeurs. Elles reçoivent les produits non consommés ou non consommables en frais et les invendus des marchés.

Celles qui fabriquent le *mētora* et le *kētiakh* s'approvisionnent sur les plages, elles utilisent des poissons frais.

Les fabricantes *dezyoss* sont, quant à elles, dotées de filets spéciaux pour la pêche de ces espèces et qui appartiennent généralement aux exportateurs ou aux mareyeurs de produits transformés.

3212.4 - Opérations de commercialisation

Les produits sont achetés sur place par les "bana-bana" qui paient un prix très bas, ce qui pousse certaines femmes à aller vendre leurs produits sur les marchés ou dans les autres régions du pays, espérant ainsi gagner plus d'argent.

Les "bana-bana" achètent le plus souvent à crédit et promettent de payer après écoulement des produits. Mais, généralement, ils ne reviennent pas ou bien même, s'ils reviennent aussi, ne paient jamais intégralement. Ils avancent une certaine somme et prennent encore d'autres quantités. Les femmes sont obligés d'accepter ce principe, parce que n'ayant pas un autre moyen de vendre leurs produits.

3212.5 - Revenus des transformatrices

Nous avons obtenu les coûts d'exploitation et les revenus tirés de la transformation artisanale des différents produits, en faisant la moyenne des données recueillies sur les centres de transformation.

Les revenus sont très instables et relativement faibles. Ils varient d'une personne à une autre et, surtout, d'un produit à un autre :

† pour le ketiakh (5 caisses traitées)

. coûts d'exploitation		
- achat de poissons		4 500 frs
- Combustibles		650 frs
- manoeuvres		600 frs
- frais divers		250 frs
	<u>Total</u> 6 000 f rs
. Prix de vente	8 800 frs	
. Marge nette	2 800 frs	

+ pour le Guedj (5 caisses traitées)

. coûts d'exploitation		
- achat de poissons		6 000 frs
- antiseptique et sel		800 frs
- manoeuvre		800 frs
	<u>Total</u> 7 600 frs
. Prix de vente	10 000 frs	
. Marge nette	2 400 frs	

+ pour le Tambadiang (5 caisses traitées)

. coûts d'exploitation		
- achat de poissons		5 000 frs
- sel		750 frs
- manoeuvre		200 frs
	<u>Total</u> 5 950 frs
. Prix de vente	7 500 frs	
. Marge nette	1 550 frs	

+ pour le Yoss (5 caisses traitées)

. coût d'exploitation

- achat de poisson		2 500 frs
. Prix de vente	5 000 frs	
. Marge nette	2 500 frs	

+ pour le métora (5 caisses traitées)

. coûts d'exploitation

- achat de poissons		5 500 frs
- combustibles		1 500 frs
- manoeuvre		600 frs
		<hr/>
<u>Total</u>	7 600 frs
. Prix de vente	14 000 frs	
. Marge nette	7 400 frs	

+ pour le sali

. coûts d'exploitation

- achat de poissons		5 000 frs
- sel		1 500 frs
- manoeuvre		400 frs
		<hr/>
<u>Total</u>	6 300 frs
. Prix de vente	11 000 frs	
. Marge nette	4 100 frs	

3212.6 - Conclusion

Pour les produits d'exportation con-une le *sali*, le *Yoss* et le *métora*, les marges bénéficiaires **sont assez** considérables, **d'autant plus que chaque** femme a une capacité de traitement de 5 caisses par jour. Mais il se pose le problème de stockage et **de** l'écoulement des produits. Les clients **V**iennent **une** fois **par** mois ou par **quinzaine**. Sur tous les centres visités, il n'y a presque pas de **chambre** de stockage des produits. Ces derniers **sont** couverts **de bâches oc** mis dans des paniers le soir.

3213 - Organisation de la vente des produits transformés (fig.3)

Parmi les femmes intervenant ici, on distingue :

- les mareyeurs que nous n'avons pas eu l'occasion de rencontrer durant notre enquête et qui font le tour des régions productrices (1) pour acheter des lots de produits, Ces produits sont revendus aux demi-grossistes et aux détaillantes sur les marchés d'éclatement, dont les principaux sont : Castors, Pilène, Thiaroye-Gare, Sandaga ;
- les demi-grossistes qui s'approvisionnent, aussi bien sur les marchés d'éclatement que sur les centres de transformation. Elles peuvent avoir des tables au niveau des marchés. Dans ce cas, elles peuvent vendre leurs produits aussi bien aux détaillantes qu'aux ménagères qui achètent de grosses quantités. Mais, dans la plupart des cas, elles disposent de hangars pour le stockage et la vente de leurs produits aux détaillantes. Les femmes représentent un faible pourcentage des demi-grossistes, ce qui est le contraire chez les détaillantes ;
- les détaillantes qui sont vendeuses de produits transformés et de légumes en même temps. Elles s'approvisionnent auprès des demi-grossistes ou des mareyeurs. La vente au détail des poissons transformés est réservée presque exclusivement aux femmes

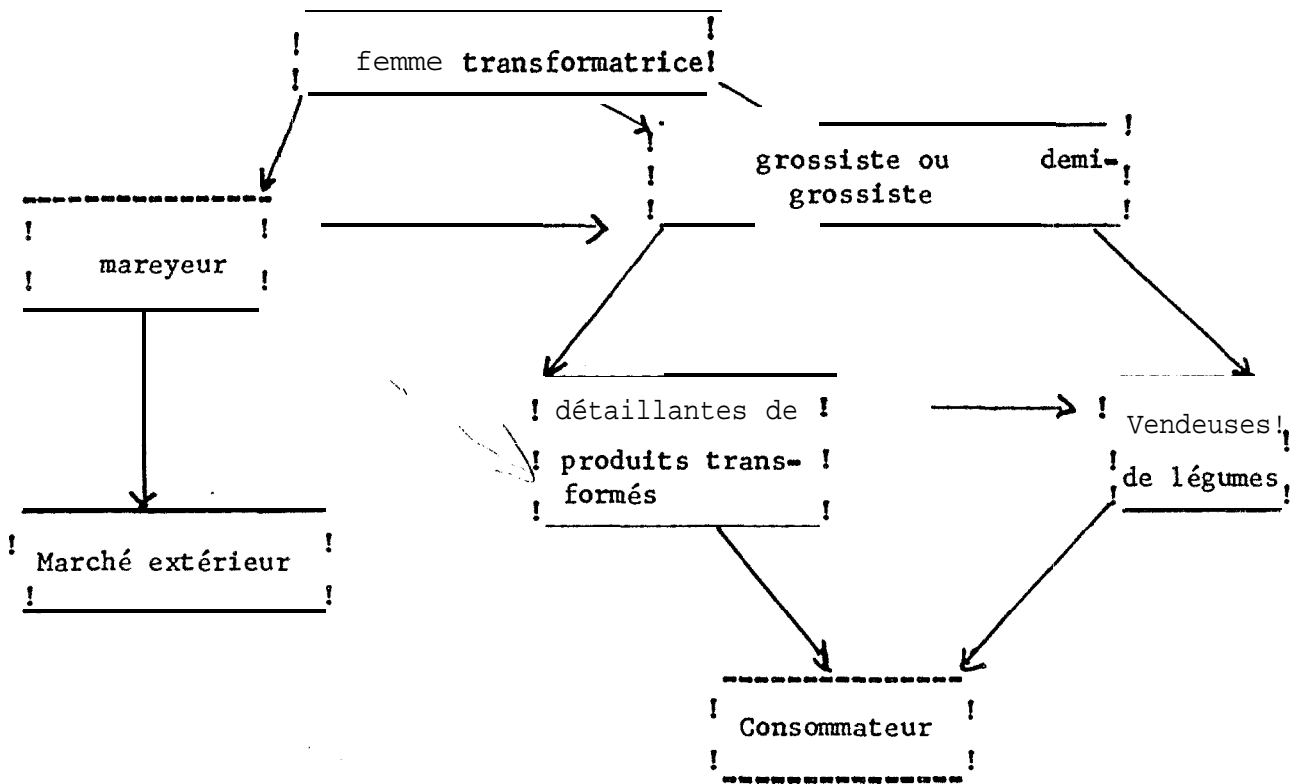
L'intervention de la femme dans la commercialisation des produits transformés est plus importante au niveau de la vente au détail qu'à celui du mareyage ou de la vente en demi-gros, C'est pourquoi, dans ce mémoire, nous allons nous appesantir uniquement sur le rôle des détaillantes de produits transformés.

3213.1.--Les détaillantes de produits transformés

La composition ethnique des détaillantes de produits transformés est très variée. Sur les 20 rencontrées, 3 sont des lébous, 5 des casamançaises, 5 des ouloffs, 4 des sérères et 3 des guinéennes. Elles sont relativement âgées puisque leur moyenne d'âge est de 40 ans. On y rencontre même de vieilles dames de 60 à 70 ans.

(1) Cap-Vert, Thiès, Casamance, Sine-Saloum, Fleuve)

Figure N° 3 . - CIRCUIT DE DISTRIBUTION DES PRODUITS TRANSFORMES
DANS LE CAP-VERT



Une partie de ces femmes (51 %) ont déjà travaillé dans le secteur de la pêche, avant de se transformer en détaillantes de produits transformés. Ce sont des détaillantes de poissons frais qui, avec le poids de l'âge, ne pouvant plus supporter ce dur travail, se sont converties en transformatrices. Elles ont jugé que la vente est plus rémunératrice et moins fatigante que la transformation. Néanmoins, 49 % des détaillantes n'ont jamais travaillé en contact avec le poisson. Aucune de ces femmes n'a un mari qui appartient au milieu de la pêche.

Elles ont, pour moyens de travail, une table en bois (couverte ou non), une balance (10 % seulement en possèdent), un gros couteau, deux morceaux de bois dur : l'un servant de planche à découper, l'autre de massue). Elles sont approvisionnées sur place par les mareyeurs ou les demi-grossistes. Mais, dans certains cas, elles se déplacent pour se ravitailler sur les marchés d'éclatement. Dans ce cas, les produits sont transportés par des taxis-bagages ou par les véhicules de transport en commun. Il peut arriver, au moment de la baisse de production, qu'elles aillent se ravitailler sur les lieux de transformation.

La durée de la vente d'un stock de produits peut varier d'une semaine à un mois et dépend de plusieurs facteurs dont :

- la période de l'année : l'écoulement des produits est plus rapide pendant l'hivernage. Durant cette période, les débarquements diminuent considérablement et induisent donc une demande en poisson dépassant largement l'offre ;
- le goût du consommateur : la durée de l'écoulement des produits est fortement influencée par le goût du consommateur, mais aussi par l'endroit où se trouve le marché.

En milieu urbain, le *Guedj* et le *Veet* se vendent plus rapidement que les autres produits et, parmi ceux-ci, le *Guedj* venant de la Casamance et le *Veet* de Joal sont vendus avant les autres.

En milieu rural, on constate que le *Kétiakh* et le *Tambadiang* sont vendus en premier lieu

- L'importance du stock : suivant son importance, un stock de produits peut rester pendant longtemps sans être épuisé. C'est pourquoi certaines détaillantes, dans le but de récupérer rapidement leur argent, achètent des quantités moyennes (50 à 100 kg), tandis que les autres stockent des quantités considérables (plus de 500 kg).

Il est difficile, voire impossible, de déterminer les revenus des détaillantes de poissons transformés. Ils ne sont calculés qu'après l'épuisement du stock et, pourtant, tous les jours ces femmes tirent de leurs recettes leurs cotisations aux tontines quotidiennes, achètent quelques légumes ou du riz pour la famille. Malgré tout ceci, nous avons essayé d'évaluer le revenu tiré de la vente de chaque produit transformé (échantillon de 100 kg) :

Pour le *Guedj*, il existe une distinction entre le *Guedj* venant de la Casamance et celui venant des autres régions. Les chiffres exprimés ci-dessus ont été obtenus en faisant la moyenne des coûts d'achat des produits et de leurs prix de vente appliqués sur les marchés d'éclatement.

Tableau 1, Revenus tirés de la vente de 300 kg de produits transformés

Produits	Coûts d'achat [en frs CFA]	Prix de vente (en frs CFA/kg)	Chiffres d'affaires (en frs CFA)	Bénéfices nets [en frs CFA]
<i>Guedj</i> de Casamance	70 000	1 000	100 000	30 000
<i>Guedj</i> "ordinaire"	30 000	500	50 000	20 000
<i>Yeet</i>	25 000	350	35 000	10 000
<i>Kétiakh</i>	10 000	200	20 000	10 000
<i>Tambadiang</i>	8 000	150	15 000	7 000

3213.2 - Conclusion

Le rôle des détaillantes de produits transformés n'est pas moins important que celui des détaillantes de produits frais. Leur travail est beaucoup plus facile. Elles n'ont pas besoin de se lever de très bonne heure, ni

de se rendre tous les jours aux marchés d'éclatement pour s'approvisionner. L'inconvénient réside dans le fait que tant que le stock de produits mis en vente n'est pas épuisé, elles ne pourront jamais calculer leur revenu et que toujours, avant l'épuisement total d'un stock,, elles apportent souvent d'autres quantités, ce qui fait que leur bénéfice réel leur soit inconnu.

4 - LES EFFETS INDUITS SOCIAUX

41 - DIMINUTION DU CHOMAGE

Du fait. de la croissance démographique très rapide de la région du Cap-Vert et, plus particulièrement, de la ville de Dakar, due à l'exode rural qui prend de plus en plus de l'ampleur et dont la cause principale demeure la sécheresse et l'avancée du désert, nous sommes en présence d'un chômage chronique. Ce phénomène touche aussi bien les hommes, chez qui il est souvent déguisé, que les femmes.

Parmi les moyens de lutte contre ce fléau social, la commercialisation des produits de la pêche occupe une place non négligeable,, grâce à des caractéristiques suivantes :

- c'est un métier qui ne demande pratiquement, pas de moyens matériels appropriés (sauf quelque fois chez les mareyeurs et les, transformatrices à un degré moindre) ;
- par opposition a beaucoup de métiers, la commercialisation du poisson ne requiert de connaissances approfondies ou d'expériences quelconques dans le secteur. On peut abandonner n'importe quel métier et se transformer, du jour au lendemain, en vendeuse de poisson ;
- c'est un secteur accessible à tout le -monde et à tout moment. L'essentiel est d'avoir l'intention d'y travailler. On y rencontre toutes les ethnies et presque toutes les classes d'âge adultes

Ce secteur permet de résoudre une partie du chômage chez les femmes dont la majorité est sans profession et analphabète. Elles évoluent dans les secteurs de la commercialisation et de la transformation où elles font travailler un nombre important d'hommes comme "barandjindé" ou porteurs payés par panier transporté ou comme manoeuvres (payés par caisse traitée).

Chaque femme-mareyeur paie trois à six manoeuvres chaque jour ; les détaillantes un ou trois et les transformatrices peuvent faire travailler jusqu'à dix manoeuvres par jour.

En résumé, nous pouvons dire que la commercialisation du poisson contribue d'une façon très appréciable à la diminution du chômage, participant ainsi au développement économique et social de la nation et de la pêche.

42 - INVESTISSEMENT DANS LE DOMAINE DE LA PECHE

Plus de 21 % des femmes rencontrées ont déjà fait des investissements dans le secteur de la pêche. En fait, parmi les 420 femmes enquêtées (200 détaillantes, 200 transformatrices et 20 femmes-mareyeurs), 91 ont investi dans le secteur de la pêche. Toutes ces femmes appartiennent au milieu pêcheur ; 39 sont des lébous, 35 des walo-walo, 9 des Guet-Ndariennes et 4 des sœurs "Niominka".

Ces investissements concernent l'équipement de leurs fils aînés ou de leurs maris, afin de faciliter leur approvisionnement et de tirer profit de "engin de pêche ou de la pirogue mis en fonctionnement.

On peut prendre l'exemple d'une femme walo-walo de Hann qui possède une pirogue et une senne de plage qu'elle a léguées à son fils. Au retour de la pêche, elle achète tous les produits et, après le partage du revenu, la part de la pirogue lui revient. Elle a assuré ainsi l'avenir de son fils-pêcheur, son approvisionnement en poisson et tire profit de l'activité de la pirogue et la senne

Durant la campagne de solidarité aux femmes rurales, les vendeuses de poisson de la Gueule-Tapée ont participé pour 360 000 frs CFA ; celles du marché Sandaga pour 400 000 frs CFA afin d'aider leurs soeurs villageoises et l'Etat Sénégalais dans la résolution du problème de l'eau.

43 - AUTONOMIE FINANCIERE

Toutes les femmes enquêtées sont de religion musulmane or, l'Islam, d'après son Livre Saint Le Coran, impose au mari la charge d'entretenir complètement sa femme et ses enfants, quelle que soit la situation sociale de la femme. En outre, il attribue à la femme mariée la gestion indépendante de ses biens. C'est pourquoi, hormis les femmes mères de famille et célibataires ou veuves, et celles qui ont un époux à très faible revenu, toutes les femmes évoluant dans ce secteur, qu'elles soient mareyeurs, détaillantes ou transformatrices, utilisent leurs revenus de façon autonome. C'est ainsi qu'elles contribuent positivement à l'économie nationale.

44 - ACHAT ET CONSTRUCTION DE MAISON

Beaucoup de femmes aiment acheter et construire des maisons. C'est pourquoi, parmi les 20 femmes-mareyeurs rencontrées, 18 (soit 90 %) sont propriétaires de maisons et certaines d'entre elles en ont 2, 3 ou 4. Chez les détaillantes, les 50 % (100 femmes) ont acheté et construit leurs propres maisons ou ont construit des bâtiments chez leurs maris, généralement pour leurs fils. Parmi les transformatrices, 22 (soit 11 %) de notre échantillon possèdent des maisons qu'elles ont achetées avec les revenus tirés de leurs activités.

Ceci montre combien ces femmes sont capables de gérer elles-mêmes leurs capitaux. Si certaines ont acquis des maisons pour éviter le loyer, d'autres ont investi dans les bâtiments pour en tirer profit avec la location.

45 - AUGMENTATION DU NIVEAU DE VIE FAMILIALE

Quel que soit le revenu du mari et l'importance de la dépense journalière, la tradition sénégalaise veut que la femme qui a les moyens apporte toujours sa contribution. Ce principe, accepté et appliqué par toutes les sénégalaises, est respecté par les vendeuses de poisson. C'est ainsi que, chez les femmes de ce secteur, le poisson consommé est, non seulement de qualité et d'espèce recherchées, mais aussi il est fourni gratuitement par la femme vendeuse.

La contribution de la femme est beaucoup plus marquée-dans le cas où le mari est chômeur ou petit salarié. Là, elle supporte la moitié des dépenses journalières, même plus. Si elle est veuve, elle assure l'entretien et la nourriture de sa famille. Dans ces deux cas, la plus grande partie du revenu de la femme sert à l'achat de biens de consommation primaires. Seul l'argent épargné dans les tontines (1) est utilisé pour la satisfaction des besoins personnels.

46 - FINANCEMENT DE PELERINAGE A LA MECQUE

Sur les femmes-mareyeurs que nous avons eu à rencontrer, 11 ont déjà été aux Lieux Saints de l'Islam. Certaines d'entre elles y ont été 2 ou 3 fois, ou y ont envoyé leurs époux ou des parents. Chez les détaillantes, 53 ont effectué ce pèlerinage et 23 chez les transformatrices. Ceci démontre, une fois de plus, les disparités de revenus entre les femmes des différents sous-secteurs de la commercialisation.

47 - APPORTS DE PROTEINES DANS LES REGIONS ELOIGNEES DES COTES

Dans les régions intérieures, les populations rurales consomment très peu de viande et de poisson frais, en raison de leurs faibles revenus monétaires et des difficultés de pénétration du poisson frais facilement périssable dans les zones éloignées, Elles sont, de ce fait, alimentées en protéines animales par les transformatrices de poisson, Cet apport en protéines contribue à l'équilibre de leur alimentation constituée essentiellement de céréales et de légumes.

Mise à part l'importance des protéines apportés dans l'alimentation, le poisson transformé répond parfaitement au goût des consommateurs de l'intérieur et est vendu bon marché par rapport aux autres produits, La conservation ne pose aucun problème.

(1) Tontines : groupement de personnes qui cotisent à chaque échéance et versent l'argent cotisé aux membres à tour de rôle

48 - AUTRES EFFETS INDUITS

Une part très importante du revenu des femmes est dépensée dans des cérémonies familiales. Chez les lébous et les walo-walo, le jour du baptême de l'ainé de leurs fils, elles dépenses entre 200 000 et 4 000 000 de frs CFA. Cet argent leur vient des "Mbotayes" (1) conçus uniquement pour de pareil les occasions .

Cette pratique ne favorise pas le développement économique et social de la nation. C'est pourquoi, les hommes de Hann-Plage (quartier des walo-walo) ont décidé de supprimer les cérémonies familiales afin d'éviter les gaspillages qui en découlent.

Les femmes se servent aussi de leurs bénéfices pour acheter des bijoux en or, de beaux vêtements, des meubles pour leurs chambres, surtout quand elles ont des co-épouses.

49 - CONCLUSION

Tous les effets induits démontrent combien le rôle des femmes est déterminant dans le secteur de la commercialisation des produits de la pêche. En effet, elles peuvent, par ce biais, avoir une indépendance financière totale tout en aidant leurs maris dans l'entretien et la nourriture de leurs familles. Elles contribuent, d'une façon progressive, au développement de la pêche et de l'économie nationale en diminuant le chômage si important dans la région du Cap-Vert. Grâce à leurs activités, les populations éloignées parviennent à recevoir un produit azoté riche en protéines et indispensable à l'alimentation humaine.

(1) "Mbotayes" : presque une tontine, mais ici on ne cotise que si un membre a une cérémonie familiale.

5 - CONCLUSION

51 - DIAGNOSTIC DES ACTIVITES DE FEMMES

Les problèmes rencontrés sont assez différents chez les vendeuses de produits frais et chez les transformatrices.

Pour les vendeuses de produits frais, le problème principal réside dans la conservation. A notre connaissance, aucun marché de la région du Cap-Vert ne dispose de chambre frigorifique pour le stockage du poisson.

Aussi bien pour les mareyeurs que pour les détaillantes, les produits sont conservés à l'aide d'une certaine quantité de glace (toujours inférieure à la moyenne) concassée dans des paniers. Le produit est ensuite couvert de bâche et c'est tout.

Etant donné les conditions climatiques du pays, caractérisées par une chaleur presque constante, elles ne parviennent jamais, ou du moins, parviennent très rarement à vendre un produit pendant plus de trois jours après sa capture. Généralement, après une journée de travail, le poisson invendu est rejeté ou livré aux transformatrices ou usines de fabrication de farine de poisson. Ces dernières les achètent à un prix n'atteignant même pas leur coût d'achat. Ceci constitue de véritables pertes chez les vendeuses de produits frais. C'est ce qui pousse ces femmes à se lancer dans certaines pratiques frauduleuses consistant, soit à mélanger des produits bien frais à des produits de mauvaise qualité, soit de les asperger de sable de plage pour faire croire qu'ils viennent d'être pêchés.

Les détaillantes des marchés secondaires de poisson se plaignent contre une pratique injuste de certains mareyeurs qui, si leur chargement reste invendu jusqu'aux environs de 9 heures et demie à 10 heures, font le tour de ces marchés pour les vendre aux ménagères.

Cet apport de poisson va nettement diminuer les prix pratiqués par les détaillantes ou parfois même bloquer leurs transactions.

Les transformatrices, quant à elles, rencontrent des problèmes à tous les niveaux.

Sur tous les centres visités, les femmes ont évoqué des problèmes d'approvisionnement en matière première. En effet, comme la matière première est constituée, en grande partie, par les invendus du marché, il est évident qu'elle va dépendre de la demande en poissons frais. Ainsi, si la quantité mise en vente est inférieure ou égale à la demande (ce qui arrive souvent), les transformatrices n'auront pas de matière première.

Cet état de fait a été à l'origine d'une certaine irrégularité dans les activités: de transformation artisanale,

La nature de leurs matériels d'équipement est souvent déplorable. **A l'exception des saurisseuses de *métora* qui ont des fours, aucune des transformatrices ne travaille avec un matériel adéquat. Le fumage des produits s'effectue à même le sol. Les claies de séchage, construites par les femmes elles mêmes, n'offrent aucune garantie de sécurité. D'ailleurs, durant notre enquête, il nous est arrivé de voir une claie contenant plus de 40 kg de produits tomber à terre.**

Après le traitement, le stockage des produits constitue un autre souci. Parmi les centres que nous avons visités, pas un seul ne dispose de chambres ou même de hangars de stockage des produits. Le soir, et en hivernage, les produits sont tout simplement couverts de bâche ou de toiles imperméables qui sont rarement en bon état.

Les conséquences d'une telle pratique ne peuvent être que désastreuses :

- réhydratation des produits séchés et parfois même dégradation,
- cas de vols très déplorables.

Les cas de vol sont très fréquents. D'après les femmes, les voleurs sont des **gens véhiculés** qui sortent la nuit et font d'énormes ravages. C'est ainsi qu'à Rufisque, on nous a parlé d'un vol de 50 sacs de *Yoss*, à MBao, 30 sacs ont été emportés. A Yoff, entre 1981 et 1983. deux cas de vol de camion de produits ont été constatés.

Le problème de l'écoulement des produits **n'est pas moins** redoutable que les autres. Les acheteurs viennent rarement s'approvisionner sur place. Mais, dès qu'ils sont là, les femmes pressées de libérer leurs claies se livrent à une véritable concurrence, chacune voulant vendre ses produits avant les autres. C'est **pourquoi, les mareyeurs profitent de cette situation pour proposer des bas prix que les femmes sont obligées d'accepter. Mieux, ces mareyeurs ne paient jamais au comptant.**

Sans aucune garantie, les mareyeurs viennent enlever des quantités considérables et promettent de payer après l'écoulement. Dans beaucoup de cas, non seulement ils ne reviennent pas, mais vont refaire la même chose dans un autre centre ou une autre région. Parfois même, s'ils reviennent, ils ne paient pas tout à la fois. Ils avancent une partie de l'argent et enlèvent encore d'autres quantités de produits.

Aussi bien au niveau de la vente des produits frais qu'à celui de la transformation artisanale, l'hygiène est très déficiente. Ceci découle d'un manque d'éducation et d'information sur les principes de base de l'hygiène alimentaire.

52 - SOLUTIONS PRECONISEES

L'installation de chambres frigorifiques dans les marchés devait être envisagée pour l'amélioration de la qualité des produits, le revenu des vendeuses et la régularité de l'offre en poisson, On pourra imposer à chaque mareyeur la location d'un compartiment pour la conservation de ses produits.

Il serait souhaitable d'aider les mareyeurs à accéder au crédit pour le renouvellement du matériel roulant, actuellement très vétuste. L'acquisition de véhicules isothermes pourrait améliorer la qualité du poisson et permettre la pénétration du poisson frais dans les régions éloignées.

La création d'un marché de gros du poisson, hors du centre de la ville, va obliger les mareyeurs, si on leur interdit l'accès de tout autre marché, à ne plus gêner l'activité des détaillantes par la diminution des prix ou le blocage des ventes sur les marchés secondaires.

En ce qui concerne les transformatrices, la meilleure solution aux problèmes serait une organisation en coopérative (dans beaucoup de centres, on parle d'ailleurs de ce projet de coopératives). Ceci pourra les aider à résoudre leurs problèmes d'approvisionnement, d'équipement et de commercialisation des produits.

Pour un respect de l'hygiène et de la salubrité des produits mis en vente, et pour une application du *codex alimentarius* (13, nous lançons un vibrant appel aux animateurs de l'émission "DISSO-PECHE" pour qu'une partie de leur programme soit orientée sur la technologie des produits de la pêche, l'initiation de la population sur certaines normes de l'hygiène alimentaire. Ceci portera aussi sur le traitement, le conditionnement, le stockage et la manipulation des produits,, de la pirogue du pêcheur jusqu'au panier du consommateur.

(1) c'est une émanation des organes techniques de l'ONU que sont la FAO et l'OMS. Ce code définit, dans ses moindres détails, ce que doit être une production alimentaire essentiellement au plan de l'hygiène et de la salubrité [hygiène de la matière première, hygiène de l'équipement et des installations, hygiène de la manipulation, hygiène du personnel, etc.)

- B IBLIOGRAPHIE -

BLACHE, CADENAT, STAUCH, 1970

Faune tropicale - Clés de détermination des poissons
de mer signalés dans l'Atlantique oriental.

ORSTOM, XVII
Paris

CORMIER, M.C., 1981

Le marché aux poissons de la Gueule-Tapée à Dakar
Arch. CRODT
85-90 pages

DURAND, M. H., 1981

Aspects socio-économiques de la transformation du
poisson de mer au Sénégal
Arch. CRODT-103
95 pages

KEBE, M., 1981

Approvisionnement en poisson de la région du Cap-Vert
CRODT, in D.S. n° 84
37 pages.

SECRETARIAT D'ETAT A LA PECHE MARITIME, 1980

Plan d'action de la pêche sénégalaise - Ière phase-
Diagnostic, rapport définitif
Tome 2 : Analyse du secteur
SCET-International/SONED.