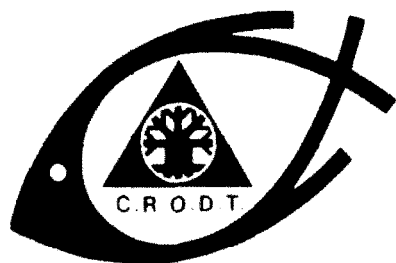


00000970

C, CHABOUD

LE MAREYAGE
AU SENEGAL



CENTRE DE RECHERCHES OCÉANOGRAPHIQUES DE DAKAR • TIAROYE

★ INSTITUT SÉNÉGALAIS DE RECHERCHES AGRICOLES ★

DOCUMENT SCIENTIFIQUE

N° 87

J U I L L E T 1983

LE MAREYAGE AU SÉNÉGAL

par

Christian CHABOUD (1)

R E S U M É

L'étude porte sur le mareyage au Sénégal. Une évaluation de la consommation de poisson frais dans les différentes régions du Sénégal est réalisée. L'évolution historique du mareyage est étudiée. Après une critique des sources statistiques disponibles, une description du mareyage actuel à partir des principaux centres de débarquement est faite. Elle est complétée par celle de quelques marchés. Les résultats d'une enquête réalisée auprès des mareyeurs sont donnés. Ils montrent les caractéristiques sociologiques de la population de mareyeurs. Les relations entre pêcheurs et mareyeurs sont abordées sous l'angle de l'intégration progressive de ces deux secteurs. Une méthodologie d'enquête sur les prix au débarquement et sur les marchés est donnée. Les premiers résultats sont analysés. Quelques facteurs d'explication des variations de prix sont proposés. Enfin l'identification et l'analyse des coûts du mareyage permettent d'expliquer le niveau élevé des marges brutes prélevées par les mareyeurs.

A B S T R A C T

This study deals with fish wholesale trade. An assessment of fish consumption among the main regions of Senegal is made. The historic evolution of fish wholesale trade is studied. After a critique of the available statistics,

(1) Economiste de l'ONATOP, en service au Centre de Recherches océanographique de Dakar-Tiaroye (ISRA), B.P. 2241, Dakar (Sénégal).

cal data a description of the fish trade f r o m the main landing centers is proposed, followed by that of s o m e markets . The results of a survey un fish traders are given. They show sociological characteristics of the traders population . The relation between fishermen and tradcrs are analyzed according to the economic in t e g r a t i o n between these two sectors . A methodology for landings prices and market prices surveys is done. First rcsults are analyzed. Somme factoro of price fluctuations are proposed. Finally the identification and analysis of trade coast allowus to explain the high level of fish traders gross margins.

A V E R T I S S E M E N T

Chercheur de l'ORSTOM en formation, l'auteur a réalisé cette étude de mars à décembre 1981 dans le cadre du Centre de Recherches océanographiques de Dakar-Tiaroye (ISRA), sous la direction de Mr. Jacques WEBER. Nous remercions Monsieur le Directeur général de l'ISRA et Monsieur FONTANA, directeur du CRODT, pour les moyens qui ont été mis à notre disposition, Nos remerciements vont également aux chercheurs et techniciens de la section de socio-économie du CRODT et particulièrement à Jacques WEBER pour les critiques et l'aide qu'ils ont apportées à La réalisation de cette étude. Nous n'oublions pas les agents de la Direction de l'océanographie et des pêches maritimes et tous ceux qui, sur les plages et marchés, ne nous ont pas ménagé leur col laboration.

S O M M A I R E

INTRODUCTION

1. PRESENTATION D'ENSEMBLE

- 1.1. La consommation de poisson au Sénégal
- 1.2. Historique du mareyage
- 1.3. La situation actuelle du mareyage au Sénégal

2. LES ACTEURS DU MAREYAGE

- 2.1 . Caractéristiques de la population de mareyeurs
- 2.2. Evolution technique et stratégies d'investissements

3. FORMATION DEI; PRIX

- 3.1. La formation des prix au débarquement
- 3.2. La formation des prix sur les marchés
- 3.3. Les prix des usines

4. LES COUTS DU MAREYAGE

- 4.1 . Identification des coûts du mareyage
- 4.2. Modèle de calcul. du coût de commercialisation du poisson
- 4.3. Les résultats

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIQUES

FIGURES

TABLEAUX

ANNEXES

I N T R O D U C T I O N

La compréhension de l'évolution économique des pêcheries n'est possible qu'à travers l'étude du "système pêche" (CHAMPAGNAT, FONTENEAU, 1977). On entend par "système pêche", l'ensemble des activités qui, depuis la prise du poisson jusqu'à la vente au détail mettent à la disposition du consommateur les produits de la pêche. L'étude du "sous système commercialisation" permet la compréhension des mécanismes de formation des prix ainsi que l'identification des contraintes humaines et techniques qui pèsent, sur l'écoulement des produits halieutiques. Le niveau et l'évolution des prix au débarquement sont des variables indispensables à la compréhension de la dynamique de l'investissement dans les pêcheries : celui-ci est déterminé par l'évolution des coûts et de la production en valeur. Quelques études intègrent l'ensemble de ces éléments (SMITH, 1979). Néanmoins, la majorité des modèles économiques tendent à une sophistication croissante, utilisant des outils mathématiques complexes, sans pour autant étudier les mécanismes qui, en aval de la production, permettent la valorisation économique des débarquements.

L'objet de ce travail est l'étude de la commercialisation du poisson débarqué par la pêche artisanale sénégalaise. On tentera tout d'abord d'évaluer la contribution des produits halieutiques à la ration alimentaire des consommateurs tant urbains que ruraux. Puis, à travers l'évolution historique de la commercialisation du poisson frais, on étudiera les facteurs de son développement et les contraintes qui ont pesé sur cette activité.

Qui sont les mareyeurs, quels rapports entretiennent-ils avec les pêcheurs, quels sont les mécanismes économiques et sociaux qui sont à l'origine de l'investissement dans le marcyage ? Telles sont les questions auxquelles on tentera de trouver des réponses au moyen d'une enquête réalisée auprès des mareyeurs fréquentant le marché de Gueule-Tapée et les principaux centres de débarquement de la pêche artisanale.

Comprendre le fonctionnement d'un système de commercialisation rend nécessaire la connaissance des prix tout au long de la filière d'écoulement des produits. C'est pourquoi l'un des buts assignés à notre travail était la mise au point d'un système d'enquête sur les prix au débarquement et sur les marchés, tant au niveau des détaillants que des grossistes. A travers l'analyse des premiers résultats de cette enquête on essaiera de mettre en évidence les mécanismes de formation des prix et de proposer quelques facteurs explicatifs.

Le dernier objectif, assigné à ce travail, était de mettre en évidence les coûts de commercialisation supportés par les mareyeurs dans le cadre de leur activité. Connaissant les marges brutes et les coûts de commercialisation, il sera alors possible d'évaluer le profit réel réalisé par les mareyeurs.

Au terme de cette étude, des recommandations pourront être faites sur l'opportunité et l'efficacité économique des interventions publiques actuellement envisagées. On étudiera quelles autres mesures seraient susceptibles d'accompagner le développement du mareyage au Sénégal.

1. PRESENTATION D'ENSEMBLE

1.1. LA CONSOMMATION DE POISSON AU SENEGAL

Le poisson est une denrée traditionnellement très appréciée du consommateur sénégalais. Autrefois limitée pour des raisons évidentes à la frange côtière, la consommation de poisson frais s'est progressivement étendue vers l'intérieur du pays, elle est associée à celle du riz, pour le composition du plat national le "Thiébou dieune", ou riz au poisson. La consommation de ces deux denrées s'est développée au cours de la période coloniale.

L'expansion de l'arachide au détriment du mil a rendu nécessaire l'importation de riz comme céréale de substitution. La mise en place de voies de communication permanentes (rail dans un premier temps), permit un écoulement rapide des produits de la pêche. A l'heure actuelle, la consommation moyenne annuelle par tête est de 24 kg de poisson frais et transformé (tabl. I).

Les données utilisées pour obtenir ce résultats sont issues des enquêtes de nutrition, réalisées de 1977 à 1979 par l'ORANA (1), qui se limitent à des zones bien précises : trois zones urbaines (Dakar, Louga, Linguère) et trois zones rurales (Kédougou, Casamance, Diourbel). Les principales difficultés rencontrées dans l'utilisation de ces résultats proviennent de la nécessité d'extrapoler des données concernant ces zones à l'ensemble du territoire sénégalais. Pour cela, nous sommes astreints à faire les hypothèses suivantes :

- les résultats obtenus pour Dakar seront extrapolés à l'ensemble de la région du Cap-Vert ;
- les données recueillies pour la ville de Louga, cité bien desservie par l'axe routier Dakar - Saint-Louis, peuvent être utilisées pour les villes de Thiès, Diourbel, Kaolack, Saint-Louis ;
- les résultats obtenus pour Linguère semblent valables pour les villes de l'intérieur relativement mal desservies par le réseau routier : Tambacounda, Kédougou, Matam, Bakel.

Concernant les zones rurales, les chiffres valables pour la région de Diourbel seront extrapolés à celles de Thiès, Louga et du Sine-Saloum. Les données obtenues pour la région de Kédougou (Sénégal oriental) seront extrapolées à la vallée du fleuve Sénégal où le faible niveau de revenu et les difficultés de transport limitent la consommation de poisson d'eau douce.

L'examen du tableau I montre combien la consommation de poisson frais est variable selon les régions. A Dakar, la consommation s'élève à 138 grammes par jour et par tête, à Linguère (en zone rurale), elle chute à 44,3 grammes. En zone rurales, hormis la Casamance, la consommation se

(1.) Organisme de recherches sur l'alimentation et la nutrition en Afrique.

situé à un niveau très bas : 3,0 grammes pour la région de Diourbel et 1,6 grammes au Sénégal oriental. La consommation importante observée en Casamance semble être attribuable à la pratique d'une importante pêche d'auto-consommation dans les bolons. La consommation de poisson transformé (guedj, kétiakh et yeet, principalement⁽¹⁾) se substitue à celle de poisson frais dans l'intérieur du pays : dans la région de Diourbel elle atteint un niveau de 10 grammes contre 3,8 pour la consommation en frais. Le poisson frais se substitue au poisson transformé lorsque le revenu croît, phénomène perceptible tant en zone urbaine qu'en zone rurale. Il semble que la fonction du poisson transformé, dans le régime alimentaire sénégalais, évolue. Principale source de protéines lorsque le poisson frais n'est pas disponible, il n'est plus utilisé que comme condiment lorsque les consommateurs peuvent disposer de poisson frais.

Si l'on évalue, à partir des chiffres précédents, les volumes de poisson consommé dans les principales régions du Sénégal, l'inégalité de la répartition de la consommation apparaît de façon beaucoup plus nette (tabl. II). L'ensemble des zones urbaines absorbe 62,2 % de la consommation nationale alors que 30,2 % seulement de la population y résident ! La courbe de concentration de la consommation de poisson (fig. 2) montre que 50 % de la population consomment 73 % des quantités totales consommées (en équivalent frais).

La contribution des produits de la pêche à la constitution de la ration protéique d'origine animale quotidienne varie entre 76 % (Dakar) et 12,5 % (Sénégal oriental). Sauf dans cette dernière région, le poisson fournit la majeure partie des protéines animales. Cette prédominance du poisson sur la viande dans le régime alimentaire sénégalais est expliquée par divers facteurs :

- Les habitudes alimentaires, les populations côtières (lébou, wolof de Guet-Ndar, niominka, diola de Basse Casamance) ayant de tout temps donné une part privilégiée au poisson dans leur alimentation.

- La consommation du poisson frais, dès que les limites techniques qui pèsent sur son développement sont levées, ne connaît pas les contraintes sociologiques qui, souvent, freinent la commercialisation du bétail : ce dernier peut être pour l'éleveur un objet d'accumulation et non de revenus monétaires. Dès lors, toute croissance de la demande de protéines tend à être satisfaite par les produits de la mer plus que par ceux de l'élevage.

- Les difficultés rencontrées par l'élevage à la suite de la sécheresse ont eu pour conséquence un écart croissant entre le prix de la viande et celui du poisson. Aujourd'hui, alors que le kilo de la viande de bœuf vaut environ 600 francs sur les marchés dakarois, le prix des espèces pélagiques (sardinelles, chinchards) se situe au dessous de 100 francs. Même les espèces les plus appréciées (thiof, kauthieu) se vendent souvent à un prix plus faible que la viande. A titre d'exemple, le rapport entre le prix de 1 000 calories fournies respectivement par de la sardinelle et de la viande de bœuf sans os variait de 1 à 7 sur les marchés dakarois en décembre 1981 (tabl. IV).

(1) Les autres catégories de poisson transformé (métorah, saly, tamba-diang) sont peu appréciées par le consommateur sénégalais et sont destinées principalement à l'exportation vers d'autres pays africains.

1.2. HISTORIQUE DU MARCHÉ

1.2.1. La période coloniale

Les documents disponibles décrivant le commerce du poisson frais et transformé indiquent que les courants d'échange au début du siècle se sont principalement développés à partir des centres de pêche de Saint-Louis (Guet-Ndar) et de Rufisque. GRUVEL (1968) explique que l'approvisionnement en poisson frais, de l'intérieur du pays, se limitait aux stations échelonnées le long de la ligne de chemin de fer Dakar-Saint-Louis. A Dakar et Rufisque, ainsi qu'aux environs, les pêcheurs vont en mer une partie de la nuit et rentrent de bonne heure. Les femmes se partagent le poisson et l'emportent ainsi tout frais au marché où il est vendu aux Européens et indigènes qui en font une grande consommation. Une partie est expédiée, surtout depuis Rufisque et parfois en grande quantité, sur la ligne de chemin de fer jusqu'à Tivaouane (GRUVEL, ibid). Sur la Petite Côte où migrent déjà les pêcheurs saint-louisiens et lébou, la pêche est, au début du siècle, à l'origine d'échanges monétaires ou de troc avec la région du Sine. Le poisson sert d'article d'échange contre argent, mil, riz ou sel. Les principaux marchés au poisson frais ou transformé, sont alors ceux de Dakar, Rufisque et Thiès.

A cette époque, la pêche à Kayar était loin de connaître l'ampleur qu'elle revêt aujourd'hui. Complètement enclavé, Kayar ne possède "que quelques pirogues" (GRUVEL, ibid, p. 31). Parallèlement au développement du commerce intérieur du poisson frais le long des voies de communication implantées pour assurer la traite de l'arachide, des maisons de commerce françaises font des tentatives d'exportation de poisson frais (sous forme congelée) ou transformé à destination de l'Europe ou des autres pays africains. Ainsi fut créée, en 1886, la société "Le Trident" qui implanta à Dakar une usine de congélation dont les produits approvisionnaient le marché français. Cette première expérience devait, pour des raisons diverses (espèces difficilement valorisables en France), échouer au bout de quelques années. Durant la période de l'entre-deux guerres, la commercialisation en frais du poisson de mer n'a pas connu d'importantes modifications ; l'absence de routes bitumées (en 1949, pour tout le Sénégal, il n'y avait que trente km de routes recouvertes, d'après VAN CHI-BONHARDEL, 1978), limite la diffusion du poisson frais aux zones proches des points de débarquement et aux villages desservis par le chemin de fer.

A titre d'exemple, aucun poisson de mer frais ne part sur le Fleuve ; à l'inverse le poisson du Fleuve pêché par les pêcheurs cubalo et somono, originaires du Haut Niger vient se vendre sur le marché de Saint-Louis. Durant cette période, de nombreuses maisons européennes pratiquant la traite investissent dans la production de poisson transformé, notamment à Saint-Louis où la production de "saly" (poisson salé séché) revêt une grande importance économique.

En 1941, a lieu la première tentative administrative de contrôle du commerce de poisson frais : un arrêté général prescrit que les poissons de mer et de rivière destinés à la consommation, soit à l'état frais, soit conservé par un procédé quelconque, et particulièrement par salaison et séchage, doivent être soumis à l'inspecteur de salubrité des produits comestibles d'origine animale. Cet arrêté permettra le contrôle administratif des flux commerciaux.

En 1945, d'après un rapport du Service des pêches, 11 camionneurs sont autorisés à transporter du poisson de Mbour, Joal, Kayar. "En janvier ils effectuent leurs achats à Mbour et Joal : à partir de mars le déplacement des bancs de poisson les obligent à remonter de la Petite Côte vers Kayar".

(Service des pêches, 1945). Néanmoins, les camions ne pouvant atteindre Kayar par la piste, l'évacuation du poisson de ce centre s'effectue à dos d'âne et de chameaux jusqu'aux camions.

En période de grande pêche, la destination quotidienne des débarquements kayarois était la suivante :

- Dakar : 2 tonnes
- Rufisque : 2 tonnes
- Kaolack : 2 tonnes
- Thiès : 5 à 7 tonnes

Pour la même année (1945), les centres de la Petite Côte, Mbour et Joal alimentent quotidiennement les centres urbains suivants :

- Dakar : 5 tonnes
- Thiès : 2 tonnes
- Kaolack : 3 tonnes

En 1951, une route goudronnée assure une liaison permanente entre Kayar et la presqu'île du Cap-Vert, mettant fin au transport de poisson à dos d'animal. Cette route est réalisée à la suite des recommandations émises lors de la conférence de la pêche maritime tenue à Dakar en 1948. En 1951, la conférence économique de la pêche maritime, réunie à Saint-Louis s'attache principalement à l'étude de la promotion des produits d'exportation (conserves, poissons séchés, huile et farine de poisson) destinés principalement aux marchés européens et africains. Il y est noté que le développement du mareyage ne pourra se faire sans réduction de la production industrielle de poisson séché, à moins d'une augmentation notable des débarquements. On reconnaît par ailleurs qu'une des conditions d'amélioration de la commercialisation en frais sera la mise en place d'une chaîne de froid. La fin de la période coloniale est marquée par la construction des routes bitumées entre Joal et Mbour, d'une part (1958), et entre Saint-Louis et le Cap-Vert (1960), d'autre part. La liaison routière entre Dakar et Saint-Louis a comme conséquence indirecte un déclin du mareyage par le rail, ainsi qu'une chute importante de la production de poisson salé séché par les maisons de traite européennes (tabl. V). A l'inverse, le guedj, production domestique réalisée par les femmes de pêcheurs ne semble pas avoir connu de déclin consécutif au développement du mareyage en frais. La fin de la période est également marquée par la motorisation progressive du parc piroguier, commencée en 1951.

En conclusion, la commercialisation du poisson durant la période coloniale est marquée par la juxtaposition de deux systèmes partiellement concurrents : la transformation par les maisons de traite et le commerce du poisson en frais qui se développe à partir d'initiatives locales, parallèlement à l'implantation de voies de communication permanentes. La commercialisation en frais s'est développée indépendamment de toute action des autorités administratives coloniales, à l'inverse de la production de saly. Les seules initiatives notables sont celles relatives au contrôle sanitaire (1941), la construction de marchés couverts et de voies de désenclavement.

Une contrainte majeure, limitant à cette époque la diffusion du poisson, était le manque général de glace à l'extérieur de Dakar. Bien que des expéditions de poissons sous glace soient relevées par GRUVEL au début du siècle (GRUVEL, 1908, p. 84), le mareyage en frais est quasiment impossible en période d'hivernage, la chaleur humide entraînant une putréfaction rapide du poisson.

1.2.2. Depuis l'indépendance

La période post-coloniale est marquée par une évolution technique rapide de la pêche artisanale sénégalaise. La motorisation des pirogues s'ac-

celère avec la vente hors taxe des moteurs hors-bord à partir de 1965. La diffusion de nouveaux engins de pêche, notamment de la senne tournante courlissante depuis 1973 a permis une augmentation des débarquements, particulièrement pour les espèces pélagiques. La diffusion de la senne tournante aura comme conséquence le développement parallèle du mareyage et de la production de poisson braisé (kétiaikh) (DURAND, 1981).

Avec l'Indépendance, l'attitude des autorités publiques va s'orienter dans un premier temps, vers un contrôle du mareyage et dans un second temps vers une limitation de l'activité des mareyeurs. En 1973, un décret présidentiel fixe les conditions légales de l'exercice de la profession de mareyeur. Les dispositions retenues sont: les suivantes :

- Toute personne exerçant la profession de mareyeur doit être titulaire d'une carte de mareyeur délivrée par le Ministère du développement rural et 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 exportateurs ou mareyeurs de troisième catégorie : il s'agit des usines exportant le poisson sous forme congelé, en farine ou en conserves.

Les dispositions annexes étaient les suivantes :

- Les mareyeurs de première et de seconde catégories doivent être de nationalité sénégalaise.

- Les mareyeurs de troisième catégorie ne peuvent s'alimenter directement sur les plages ; ils doivent passer par l'intermédiaire des autres mareyeurs.

Enfin, les mareyeurs devaient disposer de moyens de transport et de conditions garantissant le respect des conditions d'hygiène et de salubrité requises pour la denrée hautement périssable qu'est le poisson.

L'esprit du décret précédent, était d'éviter une intégration verticale trop importante, une prise de contrôle par les mêmes agents à différents niveaux de la filière de commercialisation du poisson, de la production jusqu'à l'écoulement sur les marchés intérieurs ou à l'exportation.

Les dispositions du décret ne devaient pas, dans la réalité, être totalement respectées :

- Faute d'un contrôle effectif exercé par le Service des pêches sur les plages et les marchés, un tiers des mareyeurs seulement disposent d'une carte. D'après Monsieur Modou Dame DIOP, président du "Comité d'Entreprises des Mareyeurs socialistes du Sénégal", sur 1 200 mareyeurs, 400 seulement exerceraient leur activité dans le respect des dispositions du décret de 1973(1).

- De nombreux mareyeurs de seconde catégorie sont propriétaires d'unités de pêche dont ils écoulent les prises.

- Des usines intervenant directement sur les plages, par l'intermédiaire de mareyeurs qu'elles équipent en véhicules et auxquels elles accordent des avances de trésorerie.

L'action de l'Etat allait, à côté de la tentative de contrôle administratif décrite précédemment, permettre un accroissement en frais du mareyage :

(1) Si la proportion est vraisemblable, les chiffres le sont moins. Ils impliqueraient l'existence d'un mareyeur pour 3,4 unités de pêche.

- Indirectement par la construction de routes assurant des liaisons permanentes avec les villes de l'intérieur du pays : liaisons Kaolack - Tambacounda et Saint-Louis - Matam (qui sera prochainement prolongée jusqu'à Bakel).

- Directement par l'implantation de chaînes de froid financées par l'aide étrangère accordée dans le cadre du Cinquième Plan de développement (1977-81). L'accord signé avec le Danemark (150 millions de F CFA) prévoyait l'équipement des régions du Cap-Vert et du Sine-Saloum tandis que l'aide polonaise (150 millions de F CFA) devait permettre l'équipement des régions de Casamance, de Diourbel et du Sénégal oriental. Actuellement les installations de Fatick, Tambacounda, Kaolack, Tiguinchor et Louga sont terminées. Par contre les autres projets retenus au Cinquième Plan concernant la commercialisation de détail à Dakar (Marché central et marchés de quartier) n'ont pu être réalisés, faute de financement.

- Enfin, le projet CAPAS (1), financé par l'Agence d'aide canadienne, a pour objectif de confier aux pêcheurs membres des coopératives primaires d'avitaillement, la commercialisation des prises de leurs unités de pêche. Plus exactement ce projet entend se substituer aux mareyeurs et aux fermes traités comme "intervenants extérieurs", dans le schéma de commercialisation retenu. Second objectif du projet CAPAS : la fourniture de protéines d'origine animale à bas prix dans les zones de l'intérieur jusque-là mal approvisionnées en poisson. Le projet CAPAS disposera de trois centres de mareyage à Kayar, Rufisque et Joal, celui de Kayar devant débiter ses activités en 1981, avec le début de la campagne de pêche.

1.2.3. Conclusion

L'analyse de l'évolution historique du mareyage montre que celui-ci s'est développé sans aucune mesure incitative notable des autorités publiques. Il est né spontanément dès que des possibilités de transport sont apparues. Au début les mareyeurs sont d'anciens pêcheurs écoulant, le long de la voie de chemin de fer, le poisson envoyé de Saint-Louis ou Dakar, en dehors de la saison d'hivernage. L'accès à la profession d'agriculteurs, de façon saisonnière d'abord (hors hivernage), puis de façon permanente, s'est réalisé parallèlement à l'apparition du mareyage par la route, qui se généralise à partir de l'indépendance. Les mesures administratives (à l'exception de la route de Kayar) ont visé le contrôle, puis la limitation du mareyage privé (projet CAPAS). En aucun cas des mesures incitatives (facilités de crédit pour l'achat de véhicules isothermes) n'ont été proposées pour faire face aux problèmes de la diffusion du poisson à l'intérieur du pays.

1.3. LA SITUATION ACTUELLE DU MAREYAGE AU SENEGAL

1.3.1. La pratique quotidienne du mareyage

1.3.1.1. Déroulement et organisation du travail des mareyeurs

Les horaires de travail des mareyeurs sont soumis à des contraintes impératives dictées par le rythme des débarquements et les heures de vente sur les marchés. La décomposition du travail quotidien du mareyeur permet de distinguer les tâches suivantes :

(1) Centre d'aide à la pêche artisanale sénégalaise.

Attente du retour des pirogues : le mareyeur stationne sur la plage en compagnie de collègues, attendant 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 de s'établir sur la plage. Les horaires de retour des pirogues sont soumis à de nombreux facteurs : état de la mer, abondance du poisson. Durant les périodes de pleine lune, la pêche à la senne tournante se pratique de jour. Par contre lorsque la lune n'apparaît pas, le repérage nocturne des bancs de sardinelles est aisé et les unités de senne tournante pêchent la nuit.

Discussion sur les prix, et achat du poisson : lorsque la pirogue est échouée, le capitaine de l'unité de pêche entame la discussion avec les mareyeurs qui, après étude du contenu de la pirogue, proposent des prix. Le mareyeur peut acheter la totalité de la prise de la pirogue, toutes espèces confondues, ou bien n'acheter que certaines espèces après que le contenu de la pirogue ait été trié par le pêcheur. Dans ce dernier cas, la discussion débute sur le prix d'un individu de référence déterminé, puis elle s'engage sur le nombre de poissons correspondant à l'individu de référence (WEBER, 1980).

Païement : le mareyeur peut payer le pêcheur au moment de l'achat ou ne régler la somme due qu'à son retour du marché : cette pratique de paiement à crédit est souvent source de conflits entre les pêcheurs et les mareyeurs. Le mareyeur, en cas de vente à perte sur le marché, essaie de faire réviser à la baisse le prix sur lequel il s'était entendu avec le pêcheur.

Portage : une fois en possession du poisson, le mareyeur fait procéder au portage jusqu'à son véhicule. Durant les débarquements, de nombreux porteurs parcourent la plage et sont à la disposition des mareyeurs. Le portage coûte de 50 à 100 francs selon la distance parcourue.

Glaçage et chargement du véhicule : le porteur transporte le poisson jusqu'à l'aire de stationnement du véhicule, dont la garde est confiée au chauffeur ou à un aide payé par le mareyeur. On va alors procéder au glaçage du poisson. Le mareyeur a acheté auparavant le nombre de barres de glace nécessaires. L'achat peut être réalisé auprès des revendeurs qui entreposent les barres de glace sous une épaisse couche de sciure de bois. A Kayar il a ainsi une vingtaine de dépôts de glace au moment de la campagne. Certains mareyeurs de Mbour et Joal disposent eux-mêmes de bases sur les plages, où ils entreposent la glace achetée à Dakar. Le glaçage du poisson est confié à un essorier rémunéré par le mareyeur. Equipé d'une massue en bois, celui-ci casse la barre en paillettes recueillies dans un panier en feuilles de rônier. Une première couche de paillettes est étendue au fond des paniers qui servent au conditionnement du poisson dans le camion. Le poisson est ensuite déversé sur une première couche. On ajoute de la glace au fur et à mesure du remplissage. Quand le panier est plein, une dernière couche de glace est déposée sur le poisson. Dans certains cas, les espèces de basse valeur commerciale (sardinelles, chinchards) peuvent être chargées en vrac dans le camion, la glace pilée étant jetée sur le poisson au fur et à mesure du remplissage du véhicule.

Transport : lorsque le mareyeur considère son camion suffisamment rempli, il va au bureau local de la DOPM (1) recevoir un certificat d'origine et de salubrité. Ce dernier est délivré contre la somme de 100 francs. Le transport jusque sur le marché peut être réalisé par le mareyeur lui-même :

(1) Direction de l'océanographie et des pêches maritimes.

le plus souvent le mareyeur emploie un chauffeur. Parfois ce dernier va seul au marché, accompagné d'un aide, et sera responsable de la vente du poisson.

Vente sur le marché : la vente aux détaillants peut être directe ou se réaliser par l'intermédiaire de commissionnaires (semi-grossistes). Ces derniers perçoivent une commission variant de 1 000 à 3 000 francs selon la quantité de poisson écoulée.

1.3.1.2. Vie sociale

Les mareyeurs entretiennent des relations extra-professionnelles avec les pêcheurs. Présents sous les "pinch", ils partagent la vie des pêcheurs, s'entretiennent avec eux des conditions de la pêche. Sur les marchés, une fois leur poisson écoulé, les mareyeurs se regroupent pour se reposer, boire le thé, se restaurer. A Gueule-Tapée, les mareyeurs saint-louisien disposent d'une maison où ils se réunissent, une fois la vente en gros terminée. Le siège du "Syndicat des Mareyeurs socialistes du Sénégal" permet aux mareyeurs, membres de cette organisation, de se regrouper. Sur les lieux de travail des mareyeurs, il y a imbrication de la vie sociale et de la vie professionnelle, qui influe sur les relations de vente et d'achat qu'ils entretiennent. Un mareyeur aide un ami pêcheur à s'équiper, ce dernier lui vend ses prises en priorité, sans pourtant y être formellement obligé. Les employés des mareyeurs sont souvent des parents, fils ou "neveux" qui "apprennent" le métier en percevant une rémunération symbolique. L'existence de rapports interpersonnels qui constituent l'armature des relations professionnelles montre que le mareyage actuel vit en symbiose avec le milieu dans lequel il opère. La possibilité de conflits entre mareyeurs et pêcheurs, réelle, ne doit pas pour autant être interprétée comme l'expression d'antagonismes profonds du type "exploiteur-exploité".

1.3.2. Les flux commerciaux

1.3.2.1. Les statistiques disponibles

Les seules statistiques actuellement disponibles sont celles réalisées par la DOPM. Ces statistiques sont issues des carnets où sont enregistrés les certificats d'origine et de salubrité délivrés par les agents des pêches. L'agent de la DOPM, lors de la délivrance du certificat, doit s'assurer de l'état de fraîcheur du poisson. Cette dernière obligation n'est généralement pas respectée, le certificat d'origine et de salubrité étant délivré sur la simple demande du mareyeur qui se présente au bureau du Service des pêches.

Les statistiques issues des carnets sont biaisées pour diverses raisons :

- La quantité déclarée par le mareyeur ne peut être supérieure à la charge utile réglementaire du véhicule utilisé (en raison de fréquents contrôles routiers). Il y a donc souvent sous-déclaration des quantités transportées.

- La destination déclarée par le mareyeur est le marché le plus éloigné qu'il peut atteindre. Si les conditions le permettent, il peut très bien écouler son poisson en cours de trajet. Ainsi un mareyeur demandant un certificat de salubrité pour Matam peut vendre son chargement à Saint-Louis, Richard-Toll ou Dagana...

- De nombreux mareyeurs exerçant leur activité sans carte utilisent celle d'un autre mareyeur : il y a donc sous-estimation du nombre d'intermédiaires intervenant sur les plages.

Pour ces raisons, les données dont on dispose ne peuvent servir de base statistique valable à toute intervention dans le domaine de la commercialisation.

sation. Elles ne fournissent qu'une approximation des circuits et des flux. La mise en place d'un suivi permanent du mareyage au départ des principaux centres de débarquement est nécessaire pour une compréhension plus complète du système de commercialisation.

1.3.2.2. Répartition régionale des flux de poisson

En 1978, d'après les statistiques de la DOPM, les quantités achetées par les mareyeurs et vendues sur les marchés locaux(1) s'élevaient à 138 000 tonnes (tabl. VII). La principale région d'origine est Thiès (66,5 % des apports totaux) - viennent ensuite le Cap-Vert (13,2 %) et le Sine-Saloum (8,2 %). Le Cap-Vert reçoit 44,3 % des apports totaux contre 14,2 % pour le Sine-Saloum et 21 % pour Thiès. Cette dernière région, dans laquelle sont situés les centres de débarquement les plus importants (Joal, Mbour et Kayar), est la seule qui produise plus de poisson qu'elle n'en consomme : l'excédent pour cette région est de 60 000 tonnes en 1978.

1.3.2.3. Le mareyage à partir des principaux centres de débarquement : fluctuations saisonnières, destination des flux

Le mareyage au départ des principaux centres de débarquement est soumis à d'importantes fluctuations. Les variations sont imputables, en premier lieu, à celles des mises à terre. En second lieu, l'activité des mareyeurs est soumise à des facteurs extérieurs au monde de la pêche : nécessité de participer aux travaux agricoles et diminution de la demande rurale (chute des disponibilités monétaires en période de "Soudure") durant la période d'hivernage. Les variations mensuelles des mises à terre dans les principaux centres de débarquement ont été amplement décrites (STEQUERT *et al.*, 1979). De nombreux pêcheurs (principalement d'origine saint-louisienne) se déplacent entre les différents centres de pêche selon les périodes de l'année.

A Kayar, La campagne se déroule de janvier à juin, le mareyage au départ de ce centre connaît un "pic", en mai (fig. 7). A partir de juillet, l'activité des mareyeurs est pratiquement inexistante à Kayar. Seule La pêche à l'espadon, pratiquée dans ce centre durant l'hivernage permet le départ de poisson vers Dakar. Cette pêche est en expansion en raison de prix plus rémunérateurs offerts depuis que la transformation industrielle de ce produit (espadon fumé) est réalisée à Dakar. Acheté 100 à 150 F le kilo sur La plage, il est revendu 3 500 F le kilo (conditionné sous cellophane) dans les super-marchés de Dakar. De février à mai, Kayar est la première source d'approvisionnement du marché de Gueule-Tapée en espèces de haute valeur commerciale (thiof, ko'c). D'après les statistiques de la DOPM, Kayar approvisionne en premier lieu la région du Cap-Vert (36,5 % du mareyage), la région de Thiès en second lieu (31,5 %), puis le Sine-Saloum (principalement le marché de Kaolack) (17,2 %). Les apports de Kayar vers Saint-Louis, le Sénégal oriental, et la région de Louga sont peu importants (fig. 3).

A Saint-Louis, le mareyage connaît un "pic" durant le mois de juin (fig. 7) consécutif aux importants débarquements de tasserger (ngot) à cette période de l'année. La région du Cap-Vert absorbe 42 % des apports

(1) Quantités vendues sur les marchés locaux, c'est-à-dire vendues sur un marché appartenant à la même région que le centre de débarquement d'origine.

en frais provenant de Saint-Louis. Près du tiers du mareyage au départ de ce centre se fait sur le Fleuve, vers Matam et Bakel. La consommation en frais de cette région connaît une croissance importante consécutive à la construction de la route du Fleuve (fig. 4).

Dans la région du Cap-Vert, la situation du mareyage est plus difficile à saisir en raison de la dispersion des débarquements en de nombreux points (Yoff, Ouakam, Soubédioune, Anse Bernard, Bel Air, Hann, Tiaroye, Mbaou, Rufisque). La proximité d'importants marchés (tabl. IX), proches des lieux de débarquement, rend possible un "micro-mareyage" difficilement contrôlable par les services officiels. Les femmes de pêcheurs lébou sont spécialisées dans le commerce du poisson à courte distance. Les femmes de Yoff achètent le poisson à leurs époux pêcheurs, le stockent dans le "frigo" installé près de la plage (1) puis l'écoulent vers les marchés dakarois, principalement à Gueule-Tapée. De la plage de Hann partent de nombreuses charrettes, chargées de quelques paniers, à destination des marchés de Tiaroye-Gare, Castors, Pikine. Aux difficultés rencontrées en raison de l'existence de ce "micro-mareyage" s'ajoutent celles dues à l'importance des apports de la pêche industrielle. À Gueule-Tapée, les arrivages provenant des sardiniers du port représentent en moyenne 40 % des apports quotidiens totaux (fig. 9). Les débarquements des cordiers (espèces de haute valeur commerciale : rours, thiofs, diarègues) sont vendus à Gueule-Tapée, ainsi que sur les trottoirs à côté des sorties du port de commerce. De nombreux mareyeurs du port, s'ils ne peuvent écouler leurs produits à Gueule-Tapée, vont à Kaolack, Louga et Thiès. Il n'y a pas cloisonnement entre les circuits de commercialisation des débarquements de la pêche industrielle et de la pêche artisanale.

Une étude spécifique de la production et la commercialisation dans la région de Rufisque (CRODT, 1981) a mis en évidence les fluctuations saisonnières du mareyage dans cette zone. La région s'étendant de Rufisque à Toubab Dialao dégage des excédents commercialisés de janvier à juillet. Durant le reste de l'année, la consommation de la zone est satisfaite en grande partie par les apports venant d'autres régions du Sénégal. L'étude de la destination du mareyage au départ de cette zone montre que 36 % des apports en poissons sont destinés aux marchés du Cap-Vert, 22 % à la région de Thiès et 17 % à la région du Fleuve (fig. 3).

Le mareyage sur la Petite Côte ne connaît pas de fluctuations d'ampleurs similaires à celles observées dans les centres de la Grande Côte ou du Cap-Vert. À Mbour, la période où l'activité du mareyage culmine se situe de janvier à juillet ; à Joal, de janvier à mars. Le principal débouché de ces centres est constitué par les régions du Cap-Vert et de Thiès (fig. 5 et 6).

Dans la région du Saloum, le mareyage ne connaît pas l'importance qu'il devrait avoir en raison de l'enclavement de cette région. Les pêcheurs des îles du Saloum sont obligés de quitter leurs villages en dehors de la période d'hivernage en raison du manque d'eau et des difficultés qu'ils rencontrent pour vendre leur poisson. La construction de l'usine de Djifère a permis aux pêcheurs de Niodier de se spécialiser dans la pêche à la senne tournante.

(1) L'entrepôt frigorifique de Yoff, initialement destiné à stocker le poisson afin de limiter les variations de cours sur la plage et augmenter le revenu des pêcheurs.

nant. 30 000 tonnes de poisson par an (FERON et WEBER, 1981) y sont transformées en farine de poisson destinée à l'exportation. L'utilisation de pirogues permet aux mareyeurs de Joal et de Ndangane de descendre jusqu'à la pointe Sangomar où les pêcheurs leur vendent les espèces de haute valeur commerciale qu'ils ne veulent pas livrer à l'usine. Ces mareyeurs stationnent également à Ndangane Sambou, y achètent le poisson venant du nord des îles et le commercialisent vers Dakar et Kaolack. Les mareyeurs de la pointe de Sangomar et de Ndangane sont dans une position dominante par rapport aux pêcheurs car ils représentent les seuls débouchés possibles avec l'usine de Djifère(1). En saison sèche, les débarquements des pêcheurs de Toubacouta et Missirah sont évacués vers Kaolack par l'axe routier Kaolack-Banjul. Les difficultés de l'écoulement du poisson frais ont encouragé les pêcheurs de Dionewar à se spécialiser dans la pêche au yeut (*Cymbium*), la transformation étant réalisée sur place. Le cas des îles du Saloum montre combien l'inexistence des voies de communication permanentes et d'infrastructures permettant l'accueil de nombreux intermédiaires peut être un obstacle au développement de la pêche artisanale.

En Casamance, il n'y a pas de mareyage à destination des autres régions du Sénégal, à l'exception des expéditions de crevettes vers les usines de Dakar, qui les conditionnent pour l'exportation. L'attente, parfois longue, au bac qui permet de traverser le fleuve Gambie sur la route sénégalienne décourage les mareyeurs. Le mareyage local (approvisionnement du marché Saint-Maur de Siguincher(2) est pratiquement inexistant durant l'hivernage en raison de l'absence de pistes permanentes. Les pêcheurs sont souvent contraints à procéder eux-mêmes à la transformation de leur poisson. Le développement de la pêche maritime en Casamance, prévu dans le cadre des projets des constructions de ports à Fatick et à Kafountine, ne sera possible qu'en complétant les infrastructures portuaires par des routes permettant une évacuation rapide du poisson.

1.3.2.4. Les marchés

Les marchés régulièrement approvisionnés par les mareyeurs se situent tant en zones urbaines que rurales :

En zones urbaines : il s'agit de marchés permanents, dont la capacité d'absorption quotidienne est importante. Très souvent ils remplissent également une fonction d'écoulement vers des marchés de moindre importance : marchés périphériques des agglomérations et marchés ruraux. Tel est le cas du marché de Guenle-Taoë à Dakar qui absorbe en moyenne 40 tonnes de poisson frais par jour, provenant tant du port que des principaux centres de débarquement de la pêche artisanale (fig. 9). Sur ces 40 tonnes, 9 sont vendues sur place par environ 200 détaillants (CORMIER, 1981). Le reste est destiné, pour la plus grande partie, aux marchés secondaires de l'agglomération dakaroise. Ces derniers sont au nombre de 20, dont 11 se situent dans les quartiers périphériques de Dakar (Pikine,

(1) L'usine de Djifère achète le poisson au prix de 8 F le kilo, ce qui est inférieur au cours moyen pratiqué dans les principaux centres de débarquement de la pêche artisanale.

(2) Il s'agit ici d'approvisionnement à partir de la pêche maritime, il existe par ailleurs une importante pêche fluviale qui ne connaît pas les mêmes problèmes d'écoulement.

Cambérène, Tiaroye...). Les détaillantes y travaillant, recensées en novembre 1981, sont au nombre de 1 248 (tabl. IX). L'exemple des marchés de l'agglomération d'Nkaroise est significatif de la complexité des circuits d'écoulement du poisson. Lorsqu'il arrive des centres éloignés (Mbour, Joal, Saint-Louis), il transite par Gueule-Tapée où les détaillantes des marchés secondaires viennent s'approvisionner de bonne heure auprès des mareyeurs. Par contre, si le poisson vient de centres de débarquement de la presqu'île du Cap-Vert, il ne transite pas par Gueule-Tapée, mais est transporté directement sur les marchés au moyen de transports en commun, charrettes et camionnettes.

Le marché de Thiès, tout comme celui de Gueule-Tapée, remplit les deux fonctions d'approvisionnement et d'écoulement. Ceux de Tivaouane et de Pire sont approvisionnés par les intermédiaires qui achètent sur le marché de Thiès. En novembre 1981 ces derniers étaient surtout ravitaillés en poissons pélagiques originaires de Mbour.

Sur les marchés urbains, interviennent des semi-grossistes ou commissionnaires qui écoulent le poisson des mareyeurs moyennant une rétribution s'élevant de 1 000 à 3 000 francs. Dans certains cas ils disposent de moyens de conservation et stockent le poisson qu'ils ont acheté aux mareyeurs. Tel est le cas du marché de Matam où d'anciens pêcheurs du Fleuve, d'ethnie toucouleur (cubalo), servent d'intermédiaires obligatoires entre mareyeurs et détaillants (WEIGEL, comm. pers.).

En zone rurale les marchés hebdomadaires sont approvisionnés en poisson frais dès que les voies de communication sont suffisamment praticables. Les espèces disponibles en zones rurales sont surtout des espèces pélagiques plus abordables pour les budgets des populations rurales. S'ils sont situés suffisamment près d'un axe routier desservi quotidiennement par les mareyeurs les villages peuvent recevoir du poisson tous les jours. Sur la route du Fleuve, entre Matam et Saint-Louis les mareyeurs vendent du poisson à des détaillants qui les attendent aux embranchements des pistes villageoises.

2. LES ACTEURS DU MAREYAGE

2.1. CARACTERISTIQUES DE LA POPULATION DE MAREYEURS

2.1.1. Recueil des données

Une enquête a été réalisée auprès d'un échantillon de 49 mareyeurs rencontrés dans les principaux centres de débarquement et au marché de Gueule-Tapée, premier lieu de vente du poisson au Sénégal. Le questionnaire utilisé figure à l'annexe I.

2.1.2. Ages, appartenances confrériques et ethniques des mareyeurs

L'âge moyen de la population enquêtée est de 45 ans (fig. 10). Le mareyage est une activité pratiquée par des hommes relativement vieux ayant choisi cette profession après abandon d'un métier jugé trop peu rémunérateur ou pour lequel le mareyage apparaît une continuation logique lorsque l'âge devient un obstacle physique et social à sa pratique. L'étude de l'appartenance confrérique des mareyeurs ne met pas en évidence un phénomène de domination d'une confrérie par rapport aux autres. Néanmoins la confrérie tidjane semble mieux représentée (48 %) viennent ensuite les confréries mouride (38 %) et khadri (12,3 %). Les khadres sont pour la plupart d'an-

ciens membres de la communauté part-saharienne ayant abandonné la pêche ou confié leurs unités de pêche à leurs parents pour se livrer au commerce du poisson. Sur le marché de Gueule-Tapée, les mareyeurs appartenant à la confrérie mouride semblent plus nombreux, mais nous ne pouvons affirmer que ce phénomène soit attribuable au dynamisme économique caractéristique de ses adeptes. On observe également une relation entre appartenance confrérique et classe d'âges : la confrérie mouride est sur-représentée parmi les classes d'âges jeunes tandis que les rîdjanes et khadres sont en moyennes plus âgés.

L'examen de l'appartenance ethnique montre une nette dominance des Wolof (73,4 %) ; viennent ensuite les Toucouleurs (18,2 %), les Lébous (8,11 %), les Serer (6,1 %) et les Sarakollé (2 %). On note que les Lébous sont peu représentés parmi les mareyeurs. Bien qu'ils forment, avec les Saint-Louisien et les Nyominka, les communautés d'artisan-pêcheurs les plus entrepreneuriales du Sénégal.

2.1.3. Origine professionnelle et mode d'accès à la profession

Tous les mareyeurs enquêtés ont exercé précédemment une autre activité ou continuent à pratiquer, de façon saisonnière ou permanente, une autre métier. 42 % des mareyeurs sont d'anciens agriculteurs, 22 % d'anciens pêcheurs, 10 % pêcheurs-agriculteurs et 16 % exerçaient une autre activité. Seule 36 % des mareyeurs enquêtés s'adonnent exclusivement au commerce du poisson. Dans la majorité des cas, le mareyage est un métier pratiqué parallèlement à une activité en relation directe avec le commerce du poisson ou avec le métier principal exercé auparavant. 28 % des mareyeurs enquêtés sont également propriétaires d'unités de pêche : parmi ceux-ci, 42 % sont d'anciens pêcheurs. 35 % des mareyeurs le sont, seuls 28 % d'entre eux pratiquent toujours la pêche épisodiquement ; 52 % d'entre eux sont devenus "armateurs", c'est-à-dire propriétaires d'unités de pêche complètes ou d'engins de pêche confiés à des pêcheurs (sennes tournantes, filets, pirogues...). Les autres mareyeurs armateurs sont d'anciens agriculteurs et exercent souvent leur activité sur la Petite Côte, principalement à Mbeur et Joal.

Les difficultés rencontrées par les paysans au cours de la décennie précédente (succession d'années de sécheresse : en 1980, la production arachidière atteignait à peine 10 % du niveau obtenu au lendemain de l'Indépendance) a eu pour conséquence un transfert important de main d'oeuvre vers les autres secteurs de l'économie, notamment parmi les classes d'âges jeunes (cadets) pour qui l'accession à la propriété foncière devient de plus en plus hypothétique. Une grande part de cette émigration est drainée vers le secteur de la pêche, de façon permanente ou saisonnière. Jacques WEBER (1980), a mis en évidence la contribution de ces migrants dans la formation des équipages de sennes tournantes, engins de pêche dont la rapide diffusion est l'événement majeur qu'a connu la pêche artisanale sénégalaise au cours des dix dernières années. Le mareyage est une activité également attractive pour ceux qui quittent l'agriculture de façon saisonnière ou permanente. Tel est le cas de G.N., âgé de 41 ans, originaire de la région de Thiès (Mérina Ndjol), qui est mareyeur depuis 10 ans. Il s'est établi à son compte depuis 4 ans et travaillait précédemment comme employé d'autres mareyeurs. Lorsqu'il ne loue pas une 404 Peugeot pour acheter du poisson à Joal et le revendre à Gueule-Tapée, il sert d'intermédiaire (commissionnaire) entre les mareyeurs et les détaillants de ce marché (il perçoit, d'après ses dires, 3 000 francs pour écouler le chargement d'une 404 Peugeot, soit une tonne de poisson environ).

D'anciens agriculteurs peuvent également devenir des mareyeurs de plus grande envergure, comme M. établi à Joal, propriétaire de 4 unités de sennes

tournantes et de 3 enfants. Ancien porteur, il a gravi tous les échelons de la profession pour en devenir l'un des membres les plus en vue, exemple de réussite dans un milieu où l'ascension sociale n'est guère aisée.

Le plus grand nombre de mareyeurs enquêtés exercent cette activité depuis 6 à 10 ans. L'âge d'entrée dans la profession est très variable. 32 % des mareyeurs enquêtés ont choisi ce métier entre 31 et 45 ans : plus de 50 % l'ont adopté après 31 ans, et seulement 13 % avant 20 ans. Dans ce dernier cas, il s'agit le plus souvent de fils ou de "neveux" de mareyeurs ayant "appris le métier" en tant qu'aide dont la seule rémunération est la compétence acquise durant les années d'apprentissage. Tous n'ont donc pas exercé cette profession pour leur propre compte dès le début. Seuls, neuf parmi les 22 mareyeurs à qui cette question a été posée, prétendent l'avoir toujours fait tandis que 13 reconnaissent avoir été préalablement au service d'autres mareyeurs. 2 ont attendu plus de 10 ans avant de le faire, 4 de 6 à 10 ans et 7 de 1 à 5 ans. La plupart étaient employés en tant qu'aides chargés de contrôler la vente en l'absence du propriétaire. Les mareyeurs les plus importants ayant plusieurs véhicules, ne peuvent assister à l'ensemble des opérations de vente et d'achat.

2.1.4. Spécialisation des mareyeurs

La spécialisation des mareyeurs dans un type d'espèces déterminées semble due à deux raisons principales :

La commercialisation de poissons fragiles nécessite une compétence particulière ;

Les mareyeurs peuvent entretenir des relations privilégiées avec les pêcheurs en amont et avec leurs clients (usines) en aval. Quelques filières d'écoulement sont cloisonnées et difficilement pénétrables aux nouveaux arrivants qui se trouvent confrontés à des courants solidement implantés dans le secteur. Tel est le cas pour le seiche sur la Petite Côte où deux fournisseurs exclusifs des usines SEMERSON et SOPAO ont, à la suite d'une "guerre des prix" consistant à proposer des prix plus rémunérateurs aux pêcheurs, conduit les autres mareyeurs achetant cette espèce, soit à cesser leurs activités, soit à devenir leurs propres intermédiaires auprès des pêcheurs. L'écoulement des langoustes, destinées uniquement aux marchés dakarois fréquentés par un clientèle à hauts revenus (marchés Kermel, principalement) et à l'exportation (par l'intermédiaire des "Grands Viviers") est également l'apanage de quelques mareyeurs. La nécessité d'un approvisionnement régulier des centres de pêche et apôt frais (sardinelles pour la pêche à la ligne), a conduit quelques mareyeurs à se spécialiser dans cette fourniture. Tel est le cas de M., ancien pêcheur d'origine saint-louisienne qui, durant la campagne de pêche à Foyer, approvisionne régulièrement les pêcheurs à la ligne saint-louisienne et kayarois en sardinelles provenant des points de débarquement du Cap-Vert (Hann et Rufisque).

Certains mareyeurs, enfin, n'achètent que des espèces de faible valeur (sardinelles et chinchards).

La spécialisation des mareyeurs dans l'achat de certaines espèces se recoupe avec le choix des débouchés nécessaires à l'écoulement des produits. Peu de mareyeurs semblent spécialisés uniquement dans l'approvisionnement des marchés de l'intérieur, en raison des aléas que comporte le transport du poisson et du caractère limité des débouchés, conséquence du pouvoir d'achat moins élevé des consommateurs des zones rurales. Néanmoins quel que soit le principal marché desservi, les usines restent un débouché sûr pour les mareyeurs en cas de saturation de la consommation en frais. Elles exercent un rôle régulateur en fournissant, dans la mesure de leur capacité de stockage et de traitement, un prix plancher pour les produits frais. Le rôle des

usines complètes pour la transformation. Le dernier secteur absorbe les poissons qui ne se conservent pas frais en raison d'habitudes alimentaires (raies, requins), ainsi que le poisson de qualité insuffisante pour la consommation humaine.

2.1. EVOLUTION SERVICE DE TRANSPORTS ET INVESTISSEMENTS

Le développement du marage est avant tout confronté à des problèmes d'ordre technique : manque de places, de moyens de transport adéquats. Longtemps limité aux zones littorales, il s'est progressivement étendu vers l'intérieur avec le développement du rail puis de la route. L'extension du réseau routier fit, à l'échelle d'un véhicule, le principal objet de l'investissement dans le marage. Sur plusieurs ensembles d'intégration semble se dessiner entre la pêche artisanale et le commerce du poisson.

2.2.1. Investissement dans le marage

Les mareyeurs les plus modestes exercent une activité fort économe en capital. Le transport se réalise à moyen de véhicules loués individuellement ou à plusieurs, ou de transports en commun ("cars rapides", train, "taxis-brousse"). L'investissement est alors minime et se limite à quelques paniers en feuilles de rôniers pour le conditionnement du poisson (ces paniers d'une contenance approximative de 40 kg, coûtent 150 francs et ont une durée de quelques semaines). Dès que le mareyeur décide de donner plus d'envergure à son activité, il se trouve confronté à la nécessité de l'achat d'un véhicule. La plupart des mareyeurs possédant des véhicules âgés (plus de 10 ans) en mauvais état, le transport quotidien de produits humides et sales, des changements fréquents, généralement les limites permises par les règlements et la déperdition de l'énergie d'une usure rapide des moyens de transport.

La répartition de la capacité de transport montre une inégalité importante dans les moyens dont disposent les mareyeurs : 24 % de ceux enquêtés ne disposent d'aucun véhicule, alors que 15 % possèdent 50 % de la capacité totale de transport (fig. 15). Un mouvement de concentration de la propriété semble donc se dessiner. Ce fait est renforcé par la nécessité, pour la plupart, de recourir à l'auto-financement, les banques n'accordant pas de prêts aux mareyeurs.

Malgré ces difficultés, le capital commercial accumulé au sein du marage traditionnel peut atteindre des niveaux élevés. A titre d'exemple, un mareyeur de la Seine-Saint-Denis possède deux camions de 5 et 10 tonnes, le premier datant de 1960 et le second de 1965, achetés respectivement 2 et 10 millions de francs. Le capital accumulé sous forme de moyens de transport, s'ajoutent le fonds de roulement nécessaire à l'achat de poisson et de glace, ainsi que l'installation d'une salle servant de dépôt de glace et d'entreposage sur la plage.

Etant données les difficultés de financement mentionnées précédemment, quels sont les mécanismes économiques et sociaux à l'origine de cette accumulation ? Un des principaux mareyeurs saint-louisiens, responsable de la gestion du patrimoine familial investi sous forme de camions, nous a conté les étapes du développement de son "entreprise" : El Hady B. est mareyeur depuis 1962. Jusqu'à cette date, il était pêcheur et possédait deux pirogues motorisées échouées à la rive. Après avoir commencé à exercer son activité de façon indépendante, il s'est associé, en 1964, avec cinq autres mareyeurs tous également anciens pêcheurs saint-louisiens. La construction du fonds de roulement (somme nécessaire à l'achat du poisson et à la couverture des

frais de commercialisation : glace, transport, etc...) était réalisée en commun. La répartition du travail entre les mareyeurs associés était la suivante : trois mareyeurs se voyaient confier la responsabilité des achats auprès des pêcheurs. Les trois autres étaient chargés de la commercialisation le long de la voie ferrée Dakar - Saint-Louis dans les villes de Kébémér Louga et Thiès, le transport s'effectuant par rail. Le bénéfice était partagé en parts égales tous les six ou sept mois.

En 1967, El Hadj B. a rompu toutes relations avec ses associés en raison de difficultés dues à "l'individualisme" de ceux-ci. Désormais il décide de partager le mareyage avec les autres membres de sa famille. La même année, un véhicule de deux tonnes est acheté. L'achat de plusieurs véhicules au fil des ans est un bon exemple de la rapidité avec laquelle le parc automobile des mareyeurs se détériore :

- 1970 : "car-rapide" (2 tonnes) (1)
- 1970 : une camionnette Peugeot 404 (1 tonne) (1)
- 1972 : deux "cars-rapides" (2 tonnes) (1)
- 1975 : un "Super Galion" (2 tonnes) (1)
- 1976 : un camion Berliet de 7 tonnes (prix d'achat : 9 000 000 F)
- 1978 : une Peugeot 404 (prix d'achat : 2 700 000 F)
- 1979 : une Peugeot 404 (prix d'achat : 3 000 000 F).

En 1981, 4 véhicules (2 camions Berliet de 7 tonnes et deux 404) sont toujours en service. Les deux camions sont utilisés entre Saint-Louis et les régions du Cap-Vert et de la Petite Côte tandis que les deux camionnettes Peugeot servent à l'écoulement du poisson le long de la route du fleuve en direction de Matam et Bakel.

Le mode de partage des gains s'inspire de celui pratiqué pour les unités de pêche à la ligne : une fois déduits les coûts d'exploitation (carburant, glace, porteurs, prix d'achat du poisson), le bénéfice est partagé en parts égales tous les six à sept mois entre El Hadj B., ses fils et ses frères (de même père). On retrouve ici la tradition de partage en fin de campagne en usage parmi les pêcheurs ouest-africains. Seul, un chauffeur, cousin de El Hadj B., reçoit un salaire mensuel fixe de 15 000 F. Le véhicule, propriété commune, se voit attribuer une part "fictive", égale au coût de transport sur le trajet parcouru : le capital ainsi accumulé sera ré-investi dans un nouveau véhicule. Hormis l'achat du dernier véhicule réalisé en partie grâce à un emprunt contracté auprès de la SICIS(2), le renouvellement du parc de véhicules a été réalisé par ré-investissement d'une partie des gains.

Après un début où la constitution du capital initial s'est effectuée en collaboration avec des associés non parents, l'entreprise de El Hadj B. s'est développée dans un cadre strictement familial, ce repliement évitant la dispersion du patrimoine lignager ainsi constitué. L'association d'intermédiaires en vue de constituer un fonds de roulement est souvent la règle parmi les femmes de pêcheurs. Dans la région du Cap-Vert des groupes de femmes procèdent à des achats collectifs auprès d'unités de pêche dont elles sont les clients prioritaires. Les groupes de femmes sont constitués sur la base de critères ethniques ou d'appartenance à un même village ou quartier.

D'autres mareyeurs ont accédé à la propriété individuelle d'un véhicule après de nombreuses années passées comme employés au service d'autres mareyeurs. Certains mareyeurs parmi les plus "influentes" de la Petite Côte

(1) Prix d'achat non connu ; (2) en cours de l'entretien

(2) Banque internationale pour le Commerce et l'Industrie (BICSI) (1)

sont d'anciens agriculteurs originaires des régions de Thiès et Louga, qui ont d'abord travaillé comme employés d'autres mareyeurs à Rufisque, Kayar et Saint-Louis, ou comme porteurs. Ayant acquis, au cours de ces années, la compétence nécessaire à l'exercice d'une activité autonome, ils ont, tout en étant au service d'un autre mareyeur, commencé à vendre du poisson pour leur propre compte lorsque la physionomie du marché leur semblait particulièrement propice. Le capital ainsi accumulé leur a permis d'investir dans un véhicule personnel et d'exercer leur activité de façon autonome.

2.2.2. Intégration du mareyage à la pêche

Mareyage et pêche artisanale sont deux activités entre lesquelles se nouent des rapports débordant largement le strict cadre des relations de vente et d'achat. On assiste à une intégration progressive du mareyage et de la pêche, notamment avec la diffusion de types d'engins de pêche dont le mode de partage privilégie la rémunération du capital.

Une proportion importante des mareyeurs enquêtés est propriétaire d'engins de pêche. Il semble que la nature des engins de pêche possédés par les mareyeurs soit en relation avec leur origine. Très souvent, les anciens pêcheurs guet-nhariens devenus mareyeurs restent propriétaires d'une ou plusieurs pirogues pêchant à la ligne. Par contre les anciens agriculteurs, exerçant principalement leur activité sur la Petite Côte, investissent dans l'achat d'unités de sennes tournantes. Ce type d'investissement est de loin le plus rémunérateur parmi ceux possibles au sein de la pêche artisanale; WEBER (1981) a montré combien la senne tournante, diffusée depuis 1972, a introduit de nouveaux rapports de production dans la pêche artisanale : le filet reçoit un tiers du chiffre d'affaires après avoir défalqué les frais communs : essence, entretien, nourriture et petites réparations. Le rendement annuel du capital investi dans l'achat d'une senne tournante coulissante peut atteindre 100 %. Par contre la rémunération du travail est moins favorisée que dans le système de partage du produit des unités de pêche à la ligne où capital et travail sont traités sur un pied d'égalité(1). La majorité des mareyeurs propriétaires de sennes tournantes sont établis à Mbour et Joal, où la pêche pélagique artisanale connaît les débarquements les plus importants. Leurs unités de pêche peuvent, durant leur campagne, venir à Rufisque, Hann ou Kayar.

Certains mareyeurs peuvent renforcer leur importance dans le monde de la pêche artisanale par des moyens autres que la propriété simple d'unités de pêche : un mareyeur établi à Joal et propriétaire de trois camions possède, d'après ses dires, 3 unités de pêche à la senne tournante coulissante(-> dont deux opéraient à Joal et une à Mbour au moment de l'enquête, il est, d'autre part, propriétaire d'une station-service approvisionnant les pêcheurs en essence détaxée ainsi que d'une station de réparation des moteurs hors-bord agréée par le CAMP (3). Cet ancien agriculteur originaire de la

(1) Le système de partage des prises de pirogues à moteur pêchant à la ligne est la suivante : une fois déduits les frais communs, le produit de la vente est partagé en parts égales : une part par pêcheur, une part pour la pirogue, une part pour le moteur (cf. WEBER, 1980).

(2) Il s'agit d'une sous-déclaration. Il possédait, d'après des informations obtenues par ailleurs, 8 sennes tournantes.

(3) Centre d'aide à la motorisation des pirogues.

région de Tivaouane est membre de la coopérative d'avitaillement locale ce qui lui permet de s'approvisionner en moteurs et matériel de pêche détaxés. Il reconnaît assurer en grande partie l'écoulement des prises des unités de pêche dont il est propriétaire. La propriété de la station-servie lui permet d'avoir une influence certaine parmi les pêcheurs parfois obligés de s'endetter pour s'approvisionner en carburant. Cet exemple est un cas extrême qui montre jusqu'à quel point pêche et commerce du poisson peuvent être imbriqués.

Peut-on franchir un pas supplémentaire en interprétant cette imbrication en termes de dépendance des pêcheurs à l'égard des mareyeurs ? La réponse n'est pas évidente pour diverses raisons :

Propriétaires d'unités de pêche, les mareyeurs ne sont pas, en théorie, prioritaires pour l'achat des prises de ces unités. Le "capitaine" (1) de l'unité dispose des prises et décide de les écouler auprès des intermédiaires proposant les prix les plus rémunérateurs. Faire pression sur un capitaine est risqué. Ce dernier peut décider d'abandonner l'unité de pêche, et trouver un bon capitaine est suffisamment difficile pour qu'on ne prenne pas le risque de le voir s'en aller.

A l'inverse, si la majeure partie des unités de pêche débarquant sont contrôlées par des intermédiaires, il y a risque de collusion implicite entre ces derniers : chaque mareyeur dispose des prises de ses unités de pêche et peut faire pression sur le prix d'achat. Les mareyeurs n'ont pas intérêt à se concurrencer mutuellement.

Il nous semble que la stratégie d'achat d'unités de pêche par les mareyeurs relève non pas tant de la possibilité de s'approvisionner à bas prix auprès de ses propres unités de pêche que de la recherche d'une allocation optimale du capital. La physionomie toujours changeante des marchés (paragr. 1.3.2.4) rend souvent impossible toute prévision, même à court terme, du prix auquel le mareyeur pourra écouler des achats. Que des débarquements peu abondants l'amènent à payer cher le poisson sur la plage ne l'assure en rien du prix auquel il le vendra. Le mareyage est une activité risquée et les ventes à perte ne sont pas rares. Les débouchés ultimes que sont les usines ou la transformation artisanale sont souvent peu rémunérateurs. Le mareyeur, confronté aux dangers de vente à perte, limite ses risques en investissant dans la pêche. Si les débarquements sont pléthoriques les gains du mareyage compenseront la chute du cours du poisson au débarquement. A l'inverse, si le cours du poisson sur la plage est élevé, les gains retirés du mareyage seront plus faibles ce qui sera compensé par les revenus retirés de la propriété des engins de pêche.

Mareyeurs et pêcheurs se fournissent des prestations réciproques sous forme de crédit ou d'avances de trésorerie : les mareyeurs saint-louisiens financent souvent les frais de début de campagne des pêcheurs guet-andariens partant en campagne. Ces derniers les leur remboursent lors de leur retour à Saint-Louis en fin de campagne. Les mareyeurs accordent des avances aux pêcheurs en cas de besoins financiers imprévus : à la suite du partage d'une unité de pêche entre héritiers de l'ancien propriétaire, le "Capitaine" ne disposant plus que du filet a fait appel à un mareyeur de la Petite Côte

(1) Pêcheur expérimenté responsable de la conduite des opérations de pêche (choix des lieux de pêche et des heures de sorties) ainsi que de l'écoulement des prises et de l'organisation du travail de l'équipage. Il reçoit souvent, à ce titre, une part supplémentaire.

pour l'aider à acheter une pirogue portaise. En l'absence de crédit maritime et de possibilités pour les artisans pêcheurs de pouvoir disposer de prêts auprès des banques commerciales, les mareyeurs pallient en partie les difficultés de financement que connaissent les pêcheurs. Les avances monétaires accordées par les intermédiaires peuvent également concerner les dépenses courantes : nourriture, essence... Ainsi les femmes lébou et walo-walo qui, sur la plage de Hann, écoulent les prises des sennes tournantes de Bargny, reconnaissent assurer souvent le financement des opérations de pêche. De même fournissent-elles le logement aux pêcheurs campagnards. A l'inverse les pêcheurs consentent parfois des avances de trésoreries aux mareyeurs : le paiement des prises ne s'effectue pas après entente sur le prix, mais après que l'intermédiaire ait écoulé ses achats auprès des usines ou sur les marchés. Si le mareyeur a vendu à perte, il cherchera à obtenir du pêcheur une révision du prix sur lequel ils s'étaient entendus. Cette pratique est certainement la première source de conflits entre pêcheurs et mareyeurs.

Les relations pêcheurs-mareyeurs ne se limitent pas au simple échange de prestations économiques. Ainsi le fait que les femmes lébou de Yoff et de Hann prétendent avoir priorité pour l'achat du poisson débarqué par des pirogues de Bargny n'est pas sans rapport avec les relations anciennes de parenté et d'alliance nouées entre les différents villages lébou. De même, certains mareyeurs saint-louisins, anciens pêcheurs, suivent-ils les migrations des pêcheurs guatémariens.

Les relations étroites entretenues entre mareyeurs et pêcheurs peuvent, dans certains cas, cacher une intervention indirecte des usines dans la pêche artisanale. L'esprit du décret de 1973, instituant trois catégories de mareyeurs, visait à limiter toute concentration verticale excessive dans l'écoulement du poisson : certaines usines vont le contourner en agissant par l'intermédiaire de mareyeurs attirés à qui elles accordent des avances monétaires, ou même prêtent des véhicules. A l'inverse, le mareyeur prend l'engagement d'alimenter régulièrement, et en priorité, l'usine qui l'équipe. De son côté le mareyeur participe à l'équipement d'unités de pêche au moyen des fonds avancés par les usines. Un tel schéma est observable pour les céphalopodes sur la Petite Côte où deux usines, par l'intermédiaire de deux mareyeurs, achètent la totalité des débarquements pour les exporter sur le marché japonais. Les deux mareyeurs approvisionnant ces usines ont recours à des intermédiaires assurant la collecte des prises sur la plage. La langouste, pour laquelle les débouchés sont limités (Grands Viviers de Dakar), se trouve dans une situation similaire. Céphalopodes et langoustes sont deux types de produits qui remettent en cause l'idée d'un cloisonnement entre circuits "traditionnels" et circuits "modernes" à l'exportation en raison de leur caractère particulier : transport et conditionnement très délicats et l'exiguïté des marchés desservis (usines et quelques marchés de luxe). Ces espèces sont d'ailleurs les seules (avec la crevette et la sole qui s'achètent au kilo sur la plage).

En conclusion, l'osmégration entre le mareyage et la pêche exerce dans les deux sens, mais les motivations diffèrent suivant les cas :

Les pêcheurs devenus mareyeurs voient le commerce du poisson comme une continuation "naturelle" du métier de pêcheur. Très souvent leur activité commerciale commence avec l'écoulement des prises des unités sur lesquelles embarquent fils et neveux. La vente sur la plage et sur les marchés les plus proches relève des femmes de pêcheurs. Le mareyage à plus longue distance sera plutôt pratiqué par les hommes. Dans le monde de la pêche, la division des tâches entre production et commercialisation se réalise à la

à la fois sur une distinction entre sexes et entre classes d'âges.

Les motivations des mareyeurs investissant dans la pêche sont plus "économiques" que sociales. La nécessité d'un approvisionnement sûr des consommateurs, la diminution des risques obtenues en ré-investissant ses bénéfices dans les différents niveaux de la filière d'écoulement du poisson, amènent de nombreux mareyeurs, non originaires du milieu pêcheur, à y intervenir en tant qu'armateurs, en profitant des nouveaux rapports de production introduits par la diffusion de la senne tournante.

L'intervention des usines, qui tendent à contrôler la filière d'écoulement des produits de mareyeurs attirés jusqu'à la vente sur les marchés extérieurs, montre que la pêche artisanale peut être directement "branchée" sur le marché mondial. Une telle situation peut apparaître également dans le cas d'espèces moins nobles ; l'exemple de l'usine de Djifère, qui transforme 30 000 tonnes de sardinelles en farine, par an, est illustrant. Les difficultés de l'usine, consécutives à une mauvaise gestion et aux difficultés d'écoulement sur le marché mondial, ont conduit de nombreux pêcheurs de Niodior, qui avaient investi dans les unités de sennes tournantes, à revendre leur matériel ou à débarquer leurs prises à Joal, ce qui a causé une baisse des cours dans ce centre de débarquement.

Enfin, le CAPAS, voulant remplacer les mareyeurs, pourra-t-il se substituer à eux dans toute la complexité des rapports qui les lient aux pêcheurs ?

3. FORMATION DES PRIX

On étudiera successivement la formation des prix au débarquement puis tout au long de la filière d'écoulement du poisson : prix de gros et prix de détail sur les marchés,

3.1. LA FORMATION DES PRIX AU DEBARQUEMENT

3.1.1. Le mode de formation des prix et le déroulement de la vente du poisson

Les mutations technologiques de la pêche artisanale sénégalaise au cours de la dernière décennie n'ont pas été sans conséquences sur les mécanismes de fixation des prix sur la plage. L'apparition et la généralisation, au cours des huit dernières années, de la senne tournante, entraînent des mises à terre beaucoup plus importantes que celles réalisées jusque là avec les autres engins de pêche (lignes, filets dormants, filets maillants encerclants, sennes de plage). La commercialisation des débarquements de sennes tournantes (parfois plus de 15 tonnes de poissons par sortie) a eu pour conséquence une adaptation des pratiques de commercialisation traditionnelles.

2.1.1. Le schéma traditionnel de la vente (pirogues à lignes, filets dormants et sennes de plage)

Dès que la pirogue s'échoue sur la plage, l'équipage procède à son halage, aidé pour cela par les villageois, vieillards, enfants et bana-banas, qui, lors du retour des pirogues, se regroupent sur la plage.

Une fois la pirogue hissée à son emplacement habituel (à l'exception des sennes de plage), on procède aux dons et autres prestations en poissons qui sont retirées automatiquement de la prise. Le "ndawal" consiste dans le don de poisson à toute personne (proche du pêcheur, nécessiteuse) qui sollicite un poisson. Traditionnellement il ne pouvait être destiné qu'à l'alimentation de celui qui l'avait reçu. Aujourd'hui il est fréquemment revendu aussitôt aux bana-banas sur la plage. Le "nérane" correspond à la rémunération des personnes qui ont aidé l'équipage de la pirogue à hisser cette dernière sur la plage. Il est souvent rapidement réintroduit dans le circuit commercial. Pour les pirogues à lignes, "nérane" et "ndawal" peuvent représenter de 5 à 30 % du volume des prises (WEBER, comm. pers.). Les espèces cédées étant généralement de faible valeur commerciale, les dons représentent une part inférieure à 15 % de la valeur totale des grises.

On procède dès lors à la vente des prises de la pirogue. Le schéma suivi n'obéit pas à une règle commune à tous les centres de pêche. Les comportements sont variables selon les lieux géographiques et l'ethnie des pêcheurs (guèr, wolofs, lébés ou yorubas). Dans les centres de pêche les plus anciens décrits par GRUVEL au début du siècle, les femmes de pêcheurs se voyaient toujours confier la commercialisation des prises de la pirogue de leurs époux. Cette coutume est restée solidement implantée à Saint-Louis, Yoff, Hann et Rufisque. Par contre, sur la Petite Côte, (Mbour et Joal) les femmes semblent moins intervenir lors de la vente. A Kayar, les campagnards saint-louisins, s'ils ont été suivis par leurs épouses dans leur migration, leur confient la vente de leurs prises. Les femmes de pêcheurs peuvent, dans un premier temps, acheter la prise de la pirogue pour revendre ensuite, le bénéfice retiré restant leur propriété. A titre d'exemple, l'écoulement des prises d'une senne de plage à Hann est entièrement contrôlé par les femmes de la famille du propriétaire qui ont priorité pour l'achat de toutes les espèces de haute valeur commerciale. Les négociations entre femmes et pêcheurs peuvent être longues et âpres. Après avoir acheté le poisson les femmes le revendent aussitôt aux bana-banas qui l'écoulent sur les marchés de l'agglomération dakaroise (DLN, 1981). Dans d'autres cas, les femmes procèdent à la vente des prises pour le compte des pêcheurs et perçoivent une part de la valeur de la vente (généralement 10 %).

La vente des prises de la pirogue peut s'effectuer globalement : le marchandage suppose que l'acheteur évalue le volume et la composition de la prise. Le plus souvent, on procède au tri, les espèces de valeur commerciale plus élevée (mérous) étant vendues à la pièce, les autres par lot. Les mareyeurs et petits bana-banas entament alors la discussion du prix de vente avec le pêcheur ou avec sa femme. Le marchandage peut être long et ardu. Il porte d'abord sur le prix de vente d'un individu de référence (généralement de grande taille). Une fois ce prix déterminé, la discussion porte sur le nombre d'individus qui correspondent au poisson de référence (WEBER, 1980) : les individus à vendre représentent-ils 4, 5 ou 6 individus de référence ? Tel est l'objet du débat. Une fois le marchandage terminé, l'acheteur, s'il dispose d'un véhicule, y fera transporter le poisson par un porteur. Les petits revendeurs peuvent écouler aussitôt le produit acheté sur la plage. La présence de nombreux petits intermédiaires sur les plages est décrite par de nombreux auteurs (comme VAN CHI-BONNARDEL, 1967) qui considèrent

rent leur activité comme parasite. En réalité, leur présence limite le pouvoir de discussion des mareyeurs qui, en leur absence, se trouveraient en situation d'01 igopole.

3.1.1.2. Schéma de vente des prises des sennes tournantes

Dans les centres de débarquement de la Grande Côte, les prises des **sennes tournantes** sont mises en tas sur la plage puis proposées à la vente. Le portage **entre** la pirogue et la plage s'effectue aux frais de l'unité de pêche.

A Kayar et Saint-Louis, la **prise** est partagée en tas d'égal volume qui **correspondent** environ à un chargement d'une 404 camionnette Peugeot (1 000 kg). La discussion entre pêcheurs et mareyeurs portera sur la valeur du tas. Cette pratique **permet** aux mareyeurs, disposant de **véhicules** de modeste **capacité** de s'approvisionner **aisément**, et limite l'influence des **propriétaires** de moyens de transport plus importants. Sur la Petite Côte la vente des prises se réalise à bord de la pirogue, dès qu'elle s'échoue, le coût du **déchargement** étant supporté par le mareyeur.

A Mbour et Joal, la vente de la pirogue s'effectue avant son débarquement. Après que pêcheurs et mareyeurs se soient entendus sur le prix du panier, les porteurs, **rémunérés** par les acheteurs, transportent le poisson de la pirogue jusqu'au **véhicule** du mareyeur. Les **paniers** sont **"normalisés"**, les **pêcheurs** ayant imposé qu'un type unique de panier dont le volume est **contrôlé** - serve au **déchargement** des pirogues. Dans les grands centres de débarquements de la Petite Côte (Mbour et Joal) les mareyeurs disposent de **véhicules** de forte capacité destinés à l'achat des poissons pélagiques ces **commerçants** constituent le principal débouché des sennes tournantes avec les femmes assurant la transformation. Le rôle des petits **intermédiaires** est beaucoup plus **marginal** dans l'écoulement des produits des sennes tournantes que dans celui des pirogues 3 lignes. Dans ces centres, les mareyeurs sont souvent **propriétaires** d'unités de sennes tournantes dont ils **écoulent** les prises en **priorité** : un mareyeur de Joal achète 10 tonnes de **"saka"** (*Caranx carangus*) capturées par une unité de senne tournante lui appartenant. Aucun autre mareyeur ne s'étant proposé comme acheteur, le prix s'établit à 650 francs, par panier de 40 kg, une très faible quantité étant vendue par ailleurs à des bana-banas et à des femmes, au **prix** de 900 francs. Cet **exemple** montre le pouvoir des mareyeurs armateurs qui, bien que ne pouvant disposer en théorie d'aucune exclusivité d'achat auprès de leurs unités, disposent néanmoins d'un **monopole** de fait, en cas de fort débarquement qu'ils sont les seuls à pouvoir acheter **instantanément**. Au cours de la même journée les trois **premières** unités de sennes tournantes débarquant à Joal furent achetées par leurs **propriétaires** respectifs, tous mareyeurs (1). **Ceci ne s'observe pas** dans tous les autres centres de débarquement. A Hann les prises des sennes tournantes sont vendues le plus souvent à des groupes de **femmes** qui stationnent en **permanence** sur la plage. Elles revendent ensuite aux mareyeurs ou sur les marchés secondaires de Dakar. A Rufisque, en dehors de la campagne de pêche qui s'étend de janvier à juillet, la **commercialisation** du produit des pirogues à lignes et des sennes tournantes est confiée à des femmes qui revendent aux détaillants du marché de Rufisque, moyennant une rémunération égale à 10 % de la valeur des ventes.

(1) En théorie, le propriétaire d'une unité de pêche n'est propriétaire que de ses parts après vente. Le poisson, tant qu'il n'est pas vendu, appartient à l'équipage qui l'a pêché et peut le vendre à qui bon lui semble.

3.1.2. Niveau et évolution des prix au débarquement

3.1.2.1. Les données : problèmes et méthode de recueil

La méthode de recueil des prix au débarquement sur les plages, pour être efficace, doit trouver des réponses aux problèmes suivants :

Le poisson n'est jamais vendu au kilo, sauf pour les espèces uniquement destinées aux usines ou à une clientèle de hauts revenus : langoustes, seiches, crevettes et soles. Il est cédé par lots (caisse, panier, tas sur la plage) homogènes ou hétérogènes, dans le cas d'espèces de valeur commerciale faible ou moyenne et, le plus souvent, à la pièce s'il s'agit d'espèces plus appréciées.

Les prix sont susceptibles de connaître de grandes variations au cours d'une même journée. On observe normalement une diminution du prix entre le début et la fin du retour des pirogues. Une brusque chute des cours peut être causée par l'arrivée d'une pirogue de senne tournante chargée de sardinelles ou de chinchards. Par contre, si, au fur et à mesure du retour des pirogues, la journée de pêche s'avère ne pas avoir été faste, les prix peuvent être multipliés par cinq.

Ces difficultés nous ont conduits à recueillir, pour 22 espèces représentatives de 80 % des débarquements de la pêche artisanale sénégalaise, trois prix quotidiens. Le relevé de trois prix, en début, milieu et fin de débarquement, permet de limiter l'effet des fluctuations dans le calcul du prix moyen au kg. Si les variations de grande amplitude sont observables dans un court intervalle de temps, l'enquêteur peut relever plus de trois observations par espèce. La liste de 22 espèces, déterminée au début de l'enquête, s'est par ailleurs avérée trop limitative en raison des modifications de la structure des débarquements entre les différentes saisons. C'est ainsi, qu'en 1981, 50 espèces ont fait l'objet de relevés de prix à Saint-Louis : dans le cas d'une vente à la pièce, l'enquêteur note le prix et la longueur du poisson. L'utilisation d'une table de relation poids-longueur permettra, par la suite, de calculer le prix au kilogramme. Dans le cas d'une vente par lots, différents cas doivent être distingués :

-- Cas d'un lot homogène : les poissons ont été triés lors de l'arrivée de la pirogue. Le seul problème est d'évaluer le poids du lot : s'il n'est composé que de quelques pièces, on peut les mesurer et utiliser la méthode décrite précédemment ; s'il s'agit d'une caisse ou d'un panier, l'enquêteur note leur poids. Caisses et paniers sont généralement "normalisés" sur les différents lieux de débarquement. Dans le cas d'un lot plus important (tas de sardinelles déposé sur la plage, par exemple), l'évaluation de la quantité est moins aisée. Les mareyeurs évaluent si le tas correspond approximativement à la capacité de transport d'un véhicule standard "404 Peugeot" ou "Car-rapide Renault".

* Cas d'un lot hétérogène : si les espèces ne sont pas triées avant la vente, il est impossible de calculer un prix pour chacune et de saisir le prix sur la plage.

3.1.2.2. Les résultats

A Saint-Louis, de la cinquième à la quinzième quinzaine de 1980, on a procédé, à partir des données recueillies au moyen de la méthode présentée précédemment, au calcul du prix moyen quotidien pour chaque espèce. On a ensuite calculé des prix moyens par quinzaine. L'examen du tableau XV permet de distinguer trois groupes bien distincts de poissons :

* Les espèces à haute valeur commerciale : *Epinephelus aeneus* (thiof), *Epinephelus gigas* (zo'c) et soles, dont le prix est toujours supérieur à 200 francs par kilo,

* Un groupe d'espèces relativement hétérogène : *Pomadasys* (sompat), *Pomatomus saltator* (tassergal), *Pagrus* (pagre), *Caranx rhonchus* (chinchard jaune) dont les prix varient entre 50 et 200 francs par kilo.

-- Des espèces de basse valeur commerciale, destinée uniquement à la transformation : raies et requins.

L'examen de la figure 17 met en relief l'importance des variations de prix durant la période étudiée. Hormis les cas de la sole, des requins et des raies, on note une tendance à la baisse de ceux-ci avec l'approche du début de la campagne de pêche à Saint-Louis (juillet). Les prix de certaines espèces varient parallèlement. Pour évaluer de façon précise ce phénomène on a calculé les coefficients de corrélation (tabl. XVI). Ainsi qu'on l'avait précédemment observé pour les niveaux absolus des prix, des groupes distincts d'espèces se dégagent, les prix variant parallèlement à l'intérieur d'un même groupe : le thiof et le ko'c, le pagre, le pageot, le sompat, les otolithes et le tassergal ; les raies, les requins. Les disparités de prix observées entre les différentes espèces sont à l'origine d'une relative concentration de la valeur des débarquements à Saint-Louis : 50 % de ceux-ci représentent 62 % de la valeur des prises (tabl. XVII et fig. 18). Thiof et Ko'c représentent seulement 4,6 % du volume débarqué, mais 13,6 % de la valeur totale débarquée durant la période.

A Joal et Mbour, de 1977 à 1981, l'évolution des prix moyens par quinzaine pour les sardinelles ronde et plate apparaît aux tableaux XVIII à XX. Elle est représentée sur les figures 19 et 20. Sur ces dernières ont été portées les mêmes données, mises en moyenne mobile sur trois semaines afin de "lisser" les fluctuations très importantes observées. Les données utilisées ont été recueillies jusqu'en 1981 par la section de la pêche pélagique côtière du CRODT. L'examen des figures 19 et 20 impose les conclusions suivantes :

* A moyen terme, on observe une croissance du prix des poissons, pélagiques sur la Petite Côte (tabl. XXI). Elle a été plus rapide à Mbour qu'à Joal. En moyenne elle est inférieure à la croissance de niveau général des prix au Sénégal, ce qui indique une détérioration des termes de l'échange entre la pêche et l'ensemble des autres secteurs de l'économie sénégalaise.

* Des fluctuations saisonnières d'amplitude très grandes sont observables : Durant la période d'hivernage, les cours se maintiennent à un niveau très bas. En 1980, durant la première quinzaine d'août, les prix moyens de la sardinelle plate est de 7 et 6 francs respectivement à Mbour et à Joal. Les prix quotidiens, durant la même période, sont descendus jusqu'à 5 francs par kilogramme. En 1981 durant la même période, les prises des sennes tournantes furent parfois rejetées à la mer, en l'absence de débouchés.

Le prix de la sardinelle ronde est supérieur à celui de la sardinelle plate, tant à Mbour qu'à Joal. Ils sont étroitement corrélés (fig. 21). L'écart de prix entre ces deux espèces semble imputable au goût du consommateur sénégalais qui apprécie la teneur en lipides plus importante chez la sardinelle ronde.

A Hann, en octobre et novembre 1981, l'examen des données recueillies (tabl. xxii) met en relief l'impact de la proximité des marchés de l'agglomération dakaroise sur le niveau des prix au débarquement. Thiof et Kauthieu se vendaient en novembre 1981 à près de 1 000 francs le kilo. La sardinelle plate qui valait 38 francs à Hann en octobre se vendait 15 francs à Joal au même moment.

3.1.2.3. Essai d'interprétation des résultats obtenus

Le parallélisme entre les prix de certaines espèces au débarquement

s'explique par leur substituable dans le régime **alimentaire des consommateurs**. C'est le cas du thiof et du ko'c, deux espèces parmi les plus appréciées des consommateurs à hauts revenus des zones urbaines. Toute diminution des débarquements pour l'une de ces espèces entraînera un déplacement de la demande vers l'espèce la plus disponible et donc une hausse du prix. Ce phénomène peut également s'expliquer par le fait que les prises pour différentes espèces sont corrélées ou, au contraire, s'excluent (LALOE et al., 1981).

Les fluctuations des prix moyens par quinzaine s'expliquent mal à partir des variations des quantités débarquées tant à Saint-Louis qu'à Mbour et Joal. 4 Saint-Louis les résultats des régressions réalisées entre prix moyens et quantités débarquées par quinzaine figurent au tableau XXIII. Si dans tous les cas une liaison négative est observée, la faiblesse des coefficients de corrélation obtenus laisse supposer l'existence d'autres facteurs explicatifs des prix moyens par quinzaine. A Saint-Louis, pour la même période, le prix moyen du poisson semble relativement inélastique par rapport aux quantités débarquées. Lorsque les débarquements augmentent, il tend vers un niveau plancher 3 peu près égal à 100 francs (fig. 26). Une telle relation, sous l'hypothèse qu'elle soit généralisable, laisse supposer que les pêcheurs, loin de subir les conditions imposées par les mareyeurs et autres intermédiaires, défendent leurs coûts de production (WEBER, 1980). Ils n'entendent pas vendre leur production à un prix inférieur à un niveau plancher déterminé par leurs coûts de production. La comparaison des coûts supportés et des prix perçus par kilo semble le prouver. A Saint-Louis, pour la période considérée, les données de prises et de coût par sortie sont les suivantes (pirogues à ligne) : pue (prise par sortie) = 96,22 kg ; consommations intermédiaires par sortie : 6 136 F (1). Le prix pour lequel l'unité de pêche atteint le "point mort", situation où ne se dégagent ni pertes, ni excédents, est égal à 72,60 francs. Le prix moyen auquel s'est vendu le poisson durant cette période (115 francs) permet de dégager une valeur ajoutée par sortie de 4 379 francs soit 42,4 francs par kilo. Pour les senne tournantes, le point mort est atteint pour un prix de 22 francs par kilo (FREON et WEBER ; 1981), les statistiques dont nous disposons pour Mbour et Joal montrent que pour la sardinelle ronde (*S. aurita*) le prix moyen en 1980 permet de dégager une valeur ajoutée positive, ce qui n'est pas le cas pour la sardinelle plate. Le prix moyen pondéré, toutes espèces confondues, des prises de senne tournante est de 22,4 francs (WEBER et FREON, 1981) donc supérieur au coût moyen par kilogramme.

Les prix au débarquement dans chaque lieu sont influencés par les cours pratiqués dans les autres centres. Les prix de la sardinelle à Mbour et, à Joal sont étroitement corrélés (fig. 21). La circulation de l'information dans le milieu des mareyeurs est très rapide notamment grâce au lieu de rencontre que constitue le marché de Gueule-Tapée. Il peut exister un écart important entre les prix auxquels sera écoulée une même espèce selon le moyen de capture pratiqué. Les poissons capturés au filet dormant se vendent à un prix inférieur à ceux pris à la ligne : un long séjour dans l'eau

(1) Carburant	3 600 francs	Entretien	336 francs
Nourriture	700 "	Matériel	100 "
Réparations	1 350 "	Assurance	100 "

TOTAL 6 136 francs (WEBER, comm. pers.)

(parfois plus de douze heures) entraîne une dégradation rapide du poisson.

Durant l'hivernage l'augmentation de l'humidité et les précipitations limitent la transformation du poisson. A Mbour le ralentissement des opérations de braisage (fabrication du kètiakh) explique en partie la baisse des prix observée durant la saison des pluies. Pour les espèces de luxe (langoustes), la fin de l'année est marquée par une hausse des prix en raison de la demande croissante des restaurants et des particuliers. L'activité et la présence des mareyeurs sur les plages est soumise à des facteurs indépendants de la pêche : durant l'hivernage nombre d'entre eux pratiquent l'agriculture. La diminution consécutive du mareyage fait pression sur le niveau des prix.

Plus les centres de débarquement sont proches de Dakar, plus le niveau des prix de vente sur la plage semble élevé. C'est ainsi qu'en novembre 1981 le prix de la sardinelle ronde s'élevait à 50 francs/kg à Hann alors qu'il n'était que de 17 francs/kg et 11 francs/kg à Mbour et à Joal, respectivement. Sur les points de débarquement du Cap-Vert les mareyeurs peuvent faire plusieurs rotations entre la plage et les usines, ce qui est exclu pour les points les plus éloignés. D'autre part, plus la distance parcourue est longue, plus les coûts supportés par les mareyeurs sont élevés. Pour un même prix de vente sur les marchés du Cap-Vert, le prix d'achat du poisson au point mort (situation où le mareyeur ne fait ni bénéfices ni pertes) est plus élevé pour les points de débarquement proches de Dakar.

Enfin le progrès technique semble expliquer les tendances à long terme du prix du poisson. En 1964, le prix de la sardinelle à Mbour était de 15 francs/kg (LAGOIN et SALMON, 1968). Entre 1964 et 1968, le taux de croissance n'a donc été que 3,4 % par an. Par contre, pour le thiof, la croissance a été de 10,5 % pour la même période. Le progrès technologique qu'a représenté pour la pêche pélagique l'introduction de la senne tournante a eu pour conséquence indirecte une croissance du prix des clupéidés inférieure à celle des poissons démersaux.

3.2. LA FORMATION DES PRIX SUR LES MARCHÉS

3.2.1. Recueil des données

Nous avons suivi les prix sur le marché de Gueule-Tapée durant les mois d'octobre et de novembre 1981 et également au cours de la période d'avril à mai 1981 (CORMIER, 1981). Des enquêtes ont été menées par ailleurs sur les marchés secondaires du Cap-Vert ainsi que dans quelques marchés de l'intérieur. Ces données complètent celles recueillies sur les plages et permettent de suivre l'évolution du prix du poisson aux différentes étapes du circuit de commercialisation.

3.2.2. Les prix sur le marché de Gueule-Tapée

L'examen des prix moyens de gros et de détail (tabl. XXIV) pour les deux périodes durant lesquelles ils ont été recueillis met en relief des variations importantes :

Les clupéidés valent plus cher en début d'année, phénomène déjà observé lors de l'étude des prix sur la Petite Côte.

Par contre, le prix des espèces démersales est moins élevé en début d'année, en raison des importants débarquements réalisés durant la campagne de pêche à Kayar.

A court terme, les fluctuations des prix de gros sur le marché de Gueule-Tapée peuvent être de grande ampleur (fig. 28). Les mouvements de prix à

court terme s'expliquent à partir des variations des arrivages. L'élasticité du prix de la sardinelle ronde par rapport aux quantités de sardinelles livrées quotidiennement est égale à -1,08 (fig. 29). La sensibilité des prix aux quantités disponibles montre que la concurrence entre mareyeurs est effective : en cas d'arrivages importants, il n'y a pas d'entente entre eux pour freiner la chute des cours.

Au cours d'une même journée, on observe habituellement une baisse des cours du poisson entre le début des arrivages (vers cinq heures du matin) et l'arrêt des ventes en gros (vers 8 - 9 heures). La figure 30 nous montre l'évolution quotidienne du prix de gros de la sardinelle ronde, pour dix jours consécutifs. La baisse moyenne entre l'ouverture et la clôture de la vente en gros est de 44 % (tabl. XXVI).

Prix de détail et prix de gros sont bien corrélés. Les détaillants répercutent automatiquement toute hausse des cours de gros sur le prix de détail (fig. 31 et tabl. XXV). La marge brute prélevée par les détaillants paraît élevée. Elle est, en moyenne, égale à 68 % du prix d'achat (tabl. XXVII). Elle est relativement plus élevée pour les poissons de faible valeur commerciale : 159 % pour les sardinelles et 46 % pour le thiof.

3.2.3. Les prix sur les marchés secondaires du Cap-Vert

Les prix de détail, sur le marché de Rufisque (tabl. XXVIII) sont plus élevés que ceux observés durant la même période sur le marché de Gueule-Tapée. L'explication de cet écart doit être recherchée dans l'approvisionnement plus diversifié du principal marché de Dakar. Le rôle central que joue le marché de Gueule-Tapée dans la distribution de poissons au Sénégal lui permet d'être approvisionné à partir des centres où les débarquements sont les plus abondants. Sur les marchés secondaires de Dakar, les prix de détail (tabl. XXIX) sont légèrement inférieurs à ceux de Gueule-Tapée. La qualité des poissons, souvent moins satisfaisante sur les marchés secondaires, semble être, en partie, à l'origine de cette différence.

2.4. Les prix sur les marchés de l'intérieur

Les résultats de quelques enquêtes ponctuelles nous permettent de mettre en évidence l'impact de l'éloignement de la côte sur le prix du poisson. Le marché de Matam est régulièrement approvisionné en poisson de mer transporté en voiture le long de la route du Fleuve. Ces semi-grossistes subalbe, anciens pêcheurs du Fleuve, servent d'intermédiaires obligés entre mareyeurs et détaillants (WEICEL, comm. pers.).

Les relevés de prix effectués (tabl. XXX) montrent l'écart entre les prix pratiqués entre ce marché et ceux de la côte. La sardinelle s'y vend jusqu'à 500 francs/kg et le thiof 1500 francs/kg. L'écart observé est plus important pour les espèces de faible valeur. L'écart relatif des prix entre ce marché et celui de Gueule-Tapée est d'environ 5,3 pour la sardinelle et de 2 pour le thiof. L'impact du coût de transport sur les prix de vente est relativement plus important pour les espèces pélagiques que pour les espèces nobles. Les coûts de commercialisation, rapportés au prix de vente, sont plus lourds pour les espèces pélagiques. Ce résultat est important car les espèces pélagiques sont celles qui sont susceptibles d'approvisionner grande échelle les marchés de l'intérieur si une politique de développement de la commercialisation vers les milieux ruraux est entreprise.

Sur les marchés urbains et ruraux du bassin arachidier, en novembre 1981, les prix ne sont pas plus élevés qu'à Dakar (tabl. XXX). Durant cette période de l'année, ces marchés sont directement approvisionnés à partir des centres de débarquement de la Petite Côte, Mbour et Joal, distants de moins de 100 kilomètres.

Les données recueillies sur ces quelques marchés intérieurs montrent que les prix sont en relation directe avec les distances parcourues par les mareyeurs donc avec les coûts de transport supportés. Elles nous mettent en garde contre toute interprétation abusive des marges brutes; prélevées par les mareyeurs. Seule la marge nette, différence entre la marge brute et les coûts d'exploitation, est représentative du profit prélevé par les intermédiaires.

3.3. LES PRIX DES USINES

Lorsque les marchés sont saturés, les usines offrent des débouchés sûrs pour le poisson que les mareyeurs ne peuvent écouler ailleurs. La seule condition requise est une qualité satisfaisante du poisson, le rendant propre à la transformation industrielle et/ou à l'exportation en frais. Les prix proposés par les usines sont moins élevés que ceux pratiqués sur les marchés (tabl. XXI). On observe de nettes différences entre les prix offerts pour les mêmes espèces par les différentes usines. Ces prix sont en relations avec la nature des produits finis sortant des usines. Les entreprises spécialisées dans la production de farine de poisson (Sénégal-Protéines, Africa Azote) proposent les prix les plus bas pour les poissons pélagiques (9 francs/kg) alors que celles les conditionnant en boîte offrent jusqu'à 30 francs/kg pour les mêmes espèces.

4. LES COÛTS DU MAREYAGE

4.1. IDENTIFICATION DES COÛTS DU MAREYAGE

4.1.1. Recueil des données et méthodologie

Une enquête auprès des mareyeurs, réalisée sur le marché de Gueule Tapée et dans les principaux centres de débarquement, nous a permis d'identifier les coûts supportés par les mareyeurs dans l'exercice de leur activité. Une des difficultés rencontrées tient au fait que les mareyeurs n'ont aucune comptabilité de leurs recettes et de leurs coûts. La gestion de leurs entreprises relève d'un empirisme qui ignore tout des concepts d'amortissements, coûts fixes et variables, marges brute et nette. Ce qui n'est pas pour autant synonyme d'inefficacité. Même si les mareyeurs tenaient des comptes annuels, on peut penser qu'ils seraient peu enclins à les communiquer en raison de l'inquiétude suscitée par les critiques et projets concernant leur profession. Un suivi annuel d'un échantillon de mareyeurs serait la solution la meilleure. Elle est rendue malaisée par la mobilité des intéressés se déplaçant entre plages et marchés au gré des débarquements et des fluctuations de cours. Etant donné les considérations précédentes et les délais impartis à l'étude, on a procédé à une enquête limitée auprès d'un petit échantillon de mareyeurs. 49 cas nous ont permis d'identifier les principales composantes du coût de commercialisation du Poisson. A partir des résultats obtenus, on a pu calculer les coûts théoriques de commercialisation du poisson tout au long des principaux circuits d'écoulement.

4.1.2. Résultats de l'enquête

L'analyse des résultats de l'enquête conduit aux conclusions suivantes (tabl. XVII et XVIII) :

Les coûts variables les plus lourds supportés par les mareyeurs sont constitués par la glace et le carburant. Le coût du carburant est plus important pour les véhicules de faible capacité : la consommation de carburant n'est pas proportionnelle à la capacité du véhicule. D'autre part, les véhicules de forte capacité consomment du gazole dont le prix (150 F le litre) est beaucoup moins élevé que celui de l'essence (265 F le litre).

Le coût de transport, rapporté au volume transporté (coût du transport par kilo), augmente de façon substantielle avec la distance parcourue (fig. 32 a). On retrouve ici un des résultats obtenus lors de l'étude de la formation des prix. Néanmoins la croissance du coût de transport par kilo n'est pas proportionnelle à celle de la distance parcourue : le coût de transport par kilogramme et par kilomètre tend à décroître avec la distance (fig. 32 b).

4.1.3. Commentaires et discussion

Les résultats présentés ci-dessus ne tiennent pas compte de tous les coûts supportés par les mareyeurs. L'amortissement et l'entretien des véhicules n'ont pu être évalués à partir d'entretiens ponctuels. Seules les réparations les plus coûteuses sont mémorisées par les mareyeurs et seul le suivi d'un échantillon de mareyeurs peut permettre d'évaluer, a posteriori, de tels coûts. L'intérêt présenté par l'enquête réalisée, réside avant tout dans l'identification des coûts supportés par les mareyeurs, préalable à la construction d'un modèle de calcul des coûts de commercialisation. Ce modèle permet de évaluer la sensibilité du coût aux variations des principaux paramètres influençant,

4.2. MODELE DE CALCUL DU COÛT DE COMMERCIALISATION DU POISSON

Afin d'évaluer à quels coûts les mareyeurs écoulent les produits de la pêche sur les différents marchés de la côte et de l'intérieur du pays, on sera amené à distinguer différents types de véhicules représentatifs de l'ensemble du parc motorisé utilisé par les mareyeurs. Ce sont des véhicules de 1, 2, 5 et 10 tonnes de capacité. Le coût total de transport (CTT) se décompose en coûts fixes annuels, coûts fixes par trajet (indépendants de la nature du trajet, de la distance parcourue et du volume transporté) et coûts variables par trajet (tabl. XXXVII).

4.2.1. Les coûts fixes annuels

La carte de mareyeur (30 000 francs) renouvelable tous les ans et obligatoire en théorie pour toute personne exerçant la profession de mareyeur - on sait qu'en réalité de nombreux intermédiaires travaillent sans carte -, et l'inscription au Registre du commerce, valable une fois pour toutes (3 000 francs),

L'amortissement du véhicule.- On s'attachera ici à évaluer l'amortissement économique et non comptable. L'amortissement économique est basé sur la valeur réelle de remplacement et prend en compte la hausse des prix durant la période d'utilisation du véhicule. Celui-ci, acheté neuf doit être amorti en cinq ans s'il est utilisé intensivement. Cinq ans paraissent même être une durée d'utilisation maximale en raison des dures conditions d'usage des véhicules servant au mareyage. A raison de 12 % d'inflation annuelle, les charges d'amortissement pour les 4 types de véhicules sont données au tableau XXXIV. Ces charges d'amortissement, valables pour les véhicules neufs, sont évidemment beaucoup plus élevées que celles supportées par les propriétaires de véhicules plus anciens.

L'entretien et les réparations.- Les mareyeurs entretiennent mal leur véhicule. Interrogés sur le coût de cet entretien, ils répondent qu'un véhicule neuf en nécessite peu, en raison de son état satisfaisant par opposition aux véhicules plus âgés. Une telle attitude explique la dégradation rapide de leur parc automobile. Le montant des réparations est également difficile à connaître : seules les pannes les plus graves sont mémorisées par les mareyeurs ("casse" d'un moteur, accidents). Les conditions générales d'utilisation (transport d'un produit rejetant de l'eau saumâtre) rendent nécessaires des réfections fréquentes de la carrosserie. Le niveau général de l'entretien et la qualité des réparations sont médiocres, malgré les risques économiques inhérents au transport de poisson à bord de véhicules en mauvais état. Les chiffres recueillis permettent d'évaluer le montant annuel de l'entretien courant et des réparations à 15 % de la valeur du véhicule

Véhicule 1 tonne.	542 700 F
Véhicule 2 tonnes.	934 500 F
Véhicule 5 tonnes.	1 200 000 F
Véhicule 10 tonnes.	1 796 250 F

Assurance du véhicule et vignette :

Véhicule 1 tonne.	150 000 F
Véhicule 2 tonnes.	200 000 F
Véhicule 5 tonnes.	250 000 F
Véhicule 10 tonnes.	400 000 F

Accessoires et équipements divers nécessaires à l'activité quotidienne du mareyeur :

Les paniers en fibre de rônier sont utilisés pour le transport du poisson, de la pirogue au véhicule. Ils durent environ quatre mois. Leur prix est de 200 francs. Il en faut en moyenne 5 pour un véhicule de moins de 2 tonnes, une dizaine pour un camion de 10 tonnes. Leur nombre est fonction de celui des porteurs chargeant le véhicule.

Les paniers en feuille de rônier servent au conditionnement du poisson à l'intérieur du véhicule. Ils se détériorent vite et sont remplacés toutes les semaines. A Kayar, au mois de juin 1981, le prix d'un tel panier était de 150 francs.

Des nattes sont utilisées pour l'isolation thermique des parois du véhicule. Pour les trajets où le poisson est particulièrement exposé, elles servent également à recouvrir le mélange glace-poisson afin d'éviter le contact avec l'air chaud. Le coût total des accessoires et équipements figure au tableau XXXV. Le total des frais annuels supportés par les mareyeurs (A) est présenté au tableau XXVI.

4.2.2. Les coûts variables par trajet

Ils comprennent toutes les dépenses occasionnées lors de chaque trajet et qui sont fonction de la quantité de poisson manipulée. Il s'agit principalement de la glace et de la rémunération des porteurs et casseurs de glace.

Le coût de la glace nécessaire à la conservation du poisson est fonction du taux de glaçage x (volume de glace rapporté au volume total transporté), de la capacité de transport théorique du véhicule T , du coefficient de remplissage y (volume transporté rapporté à la capacité théorique de transport) et du prix du kilo de glace P_g . Le coût en glace est donc égal à $x.T.y.P_g$.

Le taux de glaçage x varie en fonction de la saison (hivernage ou saison sèche...) ; de la distance à parcourir et de la durée du trajet ; des régions traversées ; de l'espèce transportée (toutes les espèces ne se dégradent pas de la même façon et d'après les mareyeurs, les espèces à grosses

caillies nécessitent moins de glace) et de la durée de l'attente prévue sur le marché. Sur 1.2 marché de Queule-Tapée, les camions peuvent attendre plusieurs heures avant d'être déchargés (GORMIER, 1981) ; par contre, si le poisson est livré aux usines, il n'y a pas d'attente.

Si les normes admises pour la conservation du poisson étaient respectées un taux de glaçage de 50 % (1 kg de glace pour 1 kg de poisson) serait de règle. Certains mareyeurs prétendent respecter cette norme. On peut penser néanmoins qu'il s'agit d'un maximum, le taux de glaçage se situant entre 30 et 50 %. En toute rigueur, nous devrions tenir compte du coût supplémentaire causé par la fonte de la glace entre le moment où le mareyeur l'achète et celui où il l'utilise. Cette perte est loin d'être négligeable, surtout dans les centres de débarquement où il n'y a pas d'usine à glace. Les mareyeurs sont obligés d'y stocker la glace achetée à Dakar dans de la sciure de bois, parfois pendant plus de 24 heures...

Le prix de la glace varie suivant les lieux. Le prix de la barre de 20 kg est de 250F à Dakar. Le même prix est pratiqué par la SOFRINORD à Saint-Louis. La glace donne lieu à un négoce lucratif sur les lieux de débarquement qui ne disposent pas d'usine. Suivant la demande, la barre peut valoir jusqu'à 450 F/kg. Certains mareyeurs fréquentant les marchés dakarois reviennent chargés de glace vers les centres de débarquement, ce qui évite de coûteux retours à vide. Depuis décembre 1981, le centre de mareyage de Kayar vend de la glace en paillette au prix de 15 F/kg, palliant en partie la pénurie consécutive à la fermeture des Entrepôts frigorifiques de la Petite Côte à Mbour. On peut considérer que le prix moyen du kg de glace se situe à 15 F.

La surcharge des véhicules semble générale pour ceux de faible capacité. Si les quantités déclarées lors de la délivrance du certificat de salubrité par l'agent de la DOPM sont conformes aux règlements en vigueur, elles ne sont jamais vérifiées. Ainsi une 404 Peugeot dont la capacité théorique est de 0,8 tonne peut être chargée à 1,6 tonne : le mareyeur ne déclarera que 0,8 tonne pour éviter une amende en cas de contrôle routier.

La rémunération à la tâche est la règle pour les porteurs et casseurs de glace. Les porteurs reçoivent de 50 à 75 francs pour une caisse de 50 kg. Cette rémunération peut varier, au même moment, selon les lieux de débarquement. Un porteur en mai 1981 recevait 50 francs par panier 3 Rufisque, tandis que la même tâche était rémunérée 75 francs à Joal. En juillet 1981 le portage des paniers de 70 kg était payé 100 francs à Mbour. La rémunération des porteurs peut varier au cours d'un même jour en fonction de l'importance des prises : plusieurs débarquements simultanés de sennes tournantes peuvent occasionner une brusque augmentation du coût du portage.

Nous considérerons que celui-ci et le coût du glaçage sont de 100 francs par panier de 39 kg. Soit v la rémunération des porteurs et casseurs, par kg de poisson. La dépense totale au portage et cassage de glace, par trajet, sera égale à $v.y.T$ (1-2).

4.2.3. Les coûts fixes par trajet

Ceux-ci comprennent toutes les dépenses occasionnées lors de chaque trajet et qui sont indépendantes de la quantité de poisson manipulée. Il s'agit principalement de la consommation de carburant, du salaire du chauffeur, de la rémunération du commissionnaire chargé de la vente sur le marché et des taxes perçues par trajet.

La dépense en carburant est elle-même dépendante de cinq paramètres : La longueur moyenne du trajet réalisé entre lieu d'achat et lieu de vente (m), la consommation de carburant par unité de distance (a), le type de

carburant utilisé, le prix du carburant P_1 , et le nombre de kilomètres parcourus à vide pour un kilomètre parcouru en charge : k .

A titre d'exemple, un mareyeur vend à Matam de la sardinelle achetée à Rufisque. Après la vente, il revient à Rufisque après s'être arrêté à Louga pour y acheter la glace nécessaire au prochain chargement (dans cet exemple, $k = 1$). Un mareyeur saint-louisien transporte des ngot (*Pomatomus saltator*) de Saint-Louis à Dakar et ramène du Cap Vert vers Saint Louis des sardinelles. Celles-ci seront ensuite distribuées vers Matam au moyen de véhicules de plus faible capacité (dans cet exemple, $k = 0$ entre Dakar et Saint-Louis et $k = 1$ entre Saint-Louis et Matam). La dépense totale en carburant est donc égale à $n(k + 1) \cdot \alpha \cdot P_1$.

Les chauffeurs perçoivent un salaire mensuel compris entre 20 000 et 30 000 francs par mois. On divisera le salaire mensuel par le nombre moyen de trajets réalisés par mois : 16,6 (soit 200 jours de travail effectif par an).

Les commissionnaires, chargés par les mareyeurs de l'écoulement du poisson sur les grands marchés urbains, perçoivent de 2 000 à 3 000 francs par véhicule. Ces chiffres nous ont été communiqués sur le marché de Gueule-Tapée à Dakar.

Enfin, les taxes perçues par trajet comprennent le montant payé lors de la délivrance du certificat d'origine et de salubrité par le DOPM (100 f)

4.2.5. Expression du coût total de commercialisation par trajet

Si r est le nombre total de trajet effectués par an, le coût total de commercialisation par trajet sera égal à :

$$CT = \frac{A}{r} + n(k + 1)\alpha P_1 + x y t P_2 + v y T(1 - x) + C + i + t$$

où $\frac{A}{r}$ représente les coûts fixes annuels ; $n(k + 1)\alpha P_1$, les dépenses en carburant ; $x y t P_2$, les dépenses en glace ; $v y T(1 - x)$, le salaire des porteurs et des casseurs de glace ; C , celui du chauffeur ; i , celui du commissionnaire ; et t , les taxes par trajet.

Le coût moyen par trajet est égal au coût total divisé par le volume transporté soit :

$$CMT = \frac{CT}{y T (1 - x)}$$

Le coût moyen par kilomètre est égal à

$$CMK = \frac{CMT}{n}$$

4.2.5. Variables et niveaux de décisions

On peut classer les différents paramètres et variables énumérés précédemment en deux catégories selon les agents qui influenceront leur niveau.

Les variables dépendant des autorités publiques : montant perçu lors de la délivrance de la carte de mareyeur, taxes sur les véhicules (vignettes) et le prix du carburant.

Les variables dépendant des mareyeurs : taux de gîçage du chargement, coefficient de remplissage du véhicule, le choix d'un type de véhicules et le choix des marchés et des itinéraires desservis.

Enfin, certaines variables sont déterminées par l'environnement économique du mareyage : rémunération du travail (chauffeur, porteurs, casseurs de glace et commissionnaires), le prix de la glace et le prix du poisson.

4.3. LES RESULTATS

Le tableau XXXVIII nous montre quels sont les coûts de transport entre Rufisque et Saint-Louis (240 km) pour les quatre types de véhicules étudiés dans ce modèle. Les hypothèses suivantes sont retenues

Coefficient de remplissage = 1,5

Nombre de trajets annuels = 100

Taux de glaçage = 0,3 (le taux de glaçage pris en compte est de 30 %, ce qui est un minimum, et le prix du kilo de glace est de 15 francs).

Les conclusions que l'on peut tirer du tableau %XXVIII sont les suivantes :

Le coût de transport par kilo diminue fortement lorsque la capacité de transport du véhicule croît (tabl. XXXIX) pour une même marge brute (différence entre prix de vente et prix d'achat), la marge nette par kilo, perçue par les propriétaires de gros véhicules, est beaucoup plus importante que celle perçue par les propriétaires de véhicules de moindre capacité. Le tableau XI éclaire ce propos : la marge nette par kilo est presque nulle (1 % du prix d'achat) si l'on utilise un véhicule de une tonne ; avec un véhicule de 10 tonnes, elle passe à 155 %.

Par tonne, la valeur ajoutée par kilo (tabl. XL) n'augmente pas dans les mêmes proportions (elle passe, pour les mêmes types de véhicules, de 10 à 35 francs par kilo) ; mais sa composition est très différente ; le profit (revenu net du mareyeur) représente 94 % de la valeur ajoutée pour un véhicule de 10 tonnes et 20 % pour un véhicule de 1 000 kg.

La structure du coût de transport est décomposée au tableau XXXIX. La glace représente, de loin, la charge la plus lourde pour les véhicules de forte capacité. Par contre, la dépense en carburant est moins importante que pour les véhicules de faible capacité - ceci est dû au fait que la consommation de carburant n'augmente pas proportionnellement avec la capacité du véhicule - par ailleurs les véhicules de forte capacité consomment du carburant dont le prix (150 F/l) est très inférieur à celui de l'essence (265 F/l).

4.3.1. Analyse de point mort

En reprenant les chiffres tirés de l'exemple précédent, on peut procéder à une analyse de point mort, c'est-à-dire étudier pour quelles valeurs des paramètres et des variables du modèle ne se dégagent ni pertes ni profits. On part de l'hypothèse d'une marge brute égale à 30 F/kg.

4.3.1.1. Variation du coefficient de remplissage

Si l'on cherche à déterminer le coefficient de remplissage qui permet d'atteindre le point mort pour chaque type de véhicule, on obtient les résultats suivants (pour une marge brute de 30 F/kg).

Véhicule de 1 tonne.....	2,15
Véhicule de 2 tonnes.....	1,5
Véhicule de 5 tonnes (essence).....	0,75
Véhicule de 10 tonnes.....	0,4

Il apparaît, à l'examen des résultats précédents, que la surcharge générale des véhicules de faible capacité est une condition nécessaire pour assurer leur rentabilité. Par contre, la rentabilité des véhicules de 5 tonnes et plus est assurée pour un coefficient de remplissage inférieur à l'unité (fig. 33 et 34).

4.3.1.2. Variation du coefficient de glaçage

On cherche à savoir quel est l'impact d'une variation du coefficient

de glaçage (x) sur le profit prélevé par les mareyeurs. En reprenant les hypothèses de l'exemple précédent (coefficient de remplissage égal à 1,5, prix de l'essence égal à 265 F/litre et prix de la glace égal à 15 F/kg), nous allons déterminer quel est le taux de glaçage permettant d'atteindre le point mort pour chaque type de véhicule utilisé. Ce calcul sera utilisé avec deux hypothèses sur la marge brute par kilo que l'on supposera égale à 30 F/kg dans un premier temps et à 50 F/kg dans un second temps. Les résultats obtenus sont les suivants (fig. 36 et 37), pour le taux de glaçage au point mort, avec une marge brute de 30 F/kg :

Véhicule de 1 tonne.....	0,15
Véhicule de 2 tonnes.....	0,3
Véhicule de 5 tonnes (essence).....	0,64
Véhicule de 10 tonnes.....	0,63

L'examen des chiffres précédents montre que si l'on veut qu'un taux de glaçage satisfaisant (c'est-à-dire au moins égal à 50 %) soit respecté par les mareyeurs, les propriétaires de véhicules de capacité inférieure à 2 tonnes seront obligés de prélever une marge brute supérieure à 50 F/kg. Ceci explique l'un des résultats mis en avant lors du chapitre III sur la formation des prix : le prix des espèces pélagiques les moins chères (sardines principalement) doit être parfois multiplié par plus de deux entre la plage et le marché. Une marge brute supérieure à 100 % pour de telles espèces n'est pas l'expression des profits élevés prélevés par les mareyeurs, mais la conséquence des coûts élevés auxquels ils ont à faire face.

4.3.2. Etude des conséquences d'une variation des prix de l'essence et de la glace

L'analyse de la structure des coûts a montré que l'essence et la glace constituaient les postes de coût les plus importants. Ce sont les variables par l'intermédiaire desquelles les pouvoirs publics pourraient intervenir pour favoriser l'écoulement du poisson vers l'intérieur du pays. Etudier la sensibilité du coût de commercialisation du poisson aux variations des prix de l'essence et de la glace présente un double intérêt : juger l'impact d'une politique de subvention pour la glace et/ou l'essence, et évaluer les conséquences de la hausse du coût de l'énergie sur le coût de commercialisation du poisson.

On reprend les mêmes hypothèses que dans les exemples précédents (trajet de 240 km avec retour à vide). L'effet d'une diminution de 50 francs du prix du litre de carburant sur le coût de transport est plus important pour les véhicules de faibles capacités de transport. La baisse du coût de transport par kg est de 6,4 % pour un véhicule d'une tonne et de 3,8 % pour un véhicule de 10 tonnes (tabl. XLI). Par contre, une diminution du prix de la glace a un impact identique pour tous les véhicules. Une baisse de 5 francs par kilo entraîne une diminution du coût de transport par kilo égale à 3,34 francs.

La hausse du coût du carburant a donc tendance à amplifier le mouvement de concentration qui semble se dessiner dans le mareyage. Elle a accru l'écart de rentabilité qui existait déjà entre les véhicules de capacités de transport différentes.

3.3. LES COÛTS DE TRANSPORT PAR TRAJET

Connaissant les coûts théoriques de transport du poisson pour différents types de véhicules, il est possible de calculer les coûts de distribution des produits de la pêche pour les principaux trajets desservis par les mareyeurs.

Une des difficultés rencontrées dans le calcul des coûts de transport est l'estimation du pourcentage de kilomètres parcourus à vide. On a vu que les mareyeurs saint-louisiens, profitant des compositions différentes des débarquements dans les différents centres de pêche, évitaient de rouler à vide entre Dakar et Saint-Louis. Ceci n'est pas possible sur l'ensemble des trajets desservis. Les mareyeurs ont la possibilité, s'ils trouvent du frêt disponible, d'éviter un retour à vide ou même de procéder au transport illégal de passagers, mais ces pratiques s'avèrent hypothétiques ou même très coûteuses en cas de contrôle routier... Enfin, le taux de glaçage du chargement varie selon les distances parcourues et les destinations. Les temps de transport par route à partir de Dakar sont les suivants (VAN CHI BONNARDEL, 1976) :

Thiès, Kayar, Mbour . . .	1 heure
Joal	2 heures
Kaolack	2 heures et demi
Saint-Louis,	3 heures et demi
Matam	3 heures

Au temps de route s'ajoutent les délais d'attente sur les marchés qui peuvent durer plusieurs heures. On supposera le taux de glaçage croissent avec les distances parcourues :

Entre 0 et 100 km	$x = 0,2$
Entre 100 et 400 km	$x = 0,3$
Supérieure à 400 km	$x = 0,5$

Pour chaque trajet, deux hypothèses sur les conditions de retour du véhicule seront utilisées : soit retour à vide ($k = 1$), soit arrêt dans les centres de pêche traversés sur le trajet de retour pour y acheter une nouvelle cargaison ($k < 1$).

L'analyse des résultats obtenus (tabl. XLII et fig. 40) fait ressortir, une fois de plus, les différences de coûts supportés par les mareyeurs selon la capacité de transport du véhicule utilisé. L'écart entre les coûts de transport par type de véhicule augmente de façon notable avec la distance parcourue. Le rapport des coûts de transport pour des véhicules de 5 et 10 tonnes passe de 1,9 pour le trajet Dakar-Rufisque à 2,3 pour le trajet Dakar-Matam. Le coût de transport par kilo et par kilomètre (CMK) est très rapidement décroissant lorsque la distance parcourue s'allonge ; il s'agit d'un résultat classique en économie des transports (SEDES, 1970, in SUTINEN *et al.*, 1981).

L'hypothèse retenue d'un taux de remplissage égal à 1,5 est optimiste, surtout pour les véhicules de grande capacité, dont les propriétaires éprouvent des difficultés à acheter suffisamment en cas de faibles débarquements. Il s'agit donc de coûts minima (1) qui montrent combien la distribution du poisson dans le cadre d'un système pourtant économe en capital, peut s'avérer onéreuse, si on la compare aux coûts supportés par les unités de pêche en aval des opérations de commercialisation. Dans les conditions actuelles de production et de distribution prévalant au Sénégal, les activités qui, de la plage au consommateur, irriguent le pays en poisson frais, induisent des coûts unitaires plus élevés que les opérations de pêche. En d'autres termes, il est plus coûteux de commercialiser le poisson que de le pêcher.

(1) Le prix moyen retenu pour la glace, 15 francs par kilo, est fréquemment dépassé.

L'étude du mareyage a permis de mettre en relief les caractéristiques principales de l'écoulement du poisson frais au Sénégal.

L'évaluation de la consommation de poisson réalisée à partir des enquêtes de l'ORANA a montré l'inégalité de la répartition de la consommation de poisson au Sénégal : 50 % des sénégalais consomment 73 % du poisson destiné à l'alimentation humaine. Inégalité entre régions : le Cap-Vert consomme 46 % du poisson alors qu'il ne représente que 20 % de la population totale. Inégalité entre zones urbaines et rurales : dans la ville de Linguère, pourtant enclavée, la consommation s'élève à 44 grammes de poisson frais par jour et par personne et ne dépasse pas 3,2 grammes dans la région de Diourbel (zone rurale).

L'évolution historique du commerce de poisson frais montre l'ambiguïté des actions publiques à son égard. Durant la période coloniale, le commerce s'est développé spontanément avec l'apparition de transports rapides et notamment du rail entre Dakar et Saint-Louis. Les principaux pôles d'approvisionnement étaient alors Saint-Louis et Rufisque. Ce n'est qu'à partir de la seconde guerre mondiale que des interventions publiques dans le commerce du poisson frais apparaissent : contrôle administratif de la salubrité et construction de routes de désenclavement de centres de débarquement (Kayar). Depuis l'indépendance, l'intervention publique s'est développée dans deux directions :

Tout d'abord, une tentative de contrôle de la profession en instituant trois catégories de mareyeurs, chacune d'elle se voyant confier un type particulier d'opération. Cette mesure qui visait à empêcher toute concentration excessive dans la filière de commercialisation du poisson ne devait pas atteindre ses objectifs en raison d'un contrôle administratif insuffisant.

Ensuite, une limitation du mareyage indépendant : le projet CAPAS, financé par le Canada, vise à limiter l'action des commerçants privés. On entend confier aux coopératives de pêcheurs la gestion de centres de mareyage qui commercialiseront les prises des pêcheurs coopérateurs. Le projet CAPAS est fondé sur l'hypothèse de rapports conflictuels entre pêcheurs et intermédiaires. L'enquête sur les mareyeurs réalisée sur les marchés et les centres de débarquement a mis en évidence l'origine rurale d'une grande part d'entre eux. Ces agriculteurs ont pour la plupart abandonné l'agriculture à la suite de la sécheresse pour devenir mareyeurs. D'autres mareyeurs viennent du milieu pêcheur. Dans ce cas il s'agit principalement de Guet-ndariens devenus trop âgés pour embarquer sur les pirogues.

L'investissement dans le mareyage prend comme forme principale l'achat de véhicules. L'accumulation du capital nécessaire peut être collective (anciens pêcheurs). Il semble néanmoins que, dès qu'ils en ont la possibilité, les mareyeurs préfèrent exercer leur activité de façon autonome ou limitent le partage de cette activité avec des membres de leur famille. Sur la Petite Côte, où travaillent les mareyeurs les plus importants, l'investissement peut atteindre des niveaux élevés : certains mareyeurs, anciens porteurs disposent de plusieurs véhicules de forte capacité. Un des points importants mis en évidence est la tendance à l'intégration entre le mareyage et la pêche. Les mareyeurs de Mbour et Joal, notamment, investissent dans l'achat d'unités de sennes tournantes. Sans pour autant disposer de la priorité pour l'achat des prises des unités de pêche leur appartenant, ils retirent des avantages économiques de cette intégration. Le placement de capital en aval du mareyage permet d'en limiter les risques économiques. L'intégration de la pêche et du mareyage passe également par le liage de prestations réciproques échangées entre mareyeurs et pêcheurs. Les mareyeurs consentent des prêts à moyen terme aux pêcheurs pour faire face à des dépenses courantes (équipement

de pêche, essence) ou except ionnelles (baptêmes par exemple). A l'inverse les pêcheurs vendent le poisson à crédit aux mareyeurs, leur consentant ainsi des avances de trésorerie. La remise en cause du prix initialement accepté par le mareyeur (en cas de mauvaise vente sur le marché) est souvent cause de tensions entre pêcheurs et intermédiaires.

L'analyse des prix au débarquement, à partir des résultats d'une enquête réalisée dans les principaux centres de débarquement, montre que les prix moyens au débarquement sont supérieurs à ceux qui permettent aux unités de production d'atteindre un seuil de rentabilité. Les fluctuations des prix au débarquement sont très importantes. Durant le même jour, elles peuvent atteindre 500% ; elles sont alors fonction des variations de mise à terre. A moyen terme, des fluctuations saisonnières se dégagent. Le prix des clupéidés connaît, sur la Petite Côte une chute importante au moment de l'hivernage. Les fluctuations saisonnières semblent être dues aux variations de la demande, plus que de l'offre, les ralentissements de la transformation artisanale (DURAND, 1981) durant l'hivernage expliquent la chute des prix à Mbour et Joal. Les prix sur les marchés sont également très fluctuants. L'enquête, faite au marché de Gueule-Tapée, a permis d'expliquer les variations des cours par celles des arrivages. La formation des prix de gros semble donc soumise à une concurrence effective entre mareyeurs.

La comparaison des prix au débarquement et sur les marchés permet de connaître la marge brute prélevée par les mareyeurs. Celle-ci n'est pas représentative du profit net des intermédiaires : seule est significative la marge nette, différence entre la marge brute et les coûts de commercialisation. La connaissance des coûts du mareyage est donc nécessaire à la compréhension du système de commercialisation. La construction d'un modèle de calcul des coûts de commercialisation, à partir des variables identifiées au cours d'une enquête préalable auprès de 49 commerçants, nous a permis de mettre en évidence l'importance des charges supportées par les mareyeurs. La nécessité de pratiquer un mélange glace-poisson adéquat, l'usure rapide des véhicules, l'augmentation du coût du carburant, sont autant de facteurs qui alourdissent les charges pesant sur la commercialisation. Si l'on prend l'exemple de la sardinelle ronde pêchée sur la Petite Côte et vendue à Dakar au marché de Gueule-Tapée en octobre 1981, la décomposition du prix de gros est la suivante (pour un véhicule de 10 tonnes)

Prix au débarquement.....	9	F/kg
Coût de commercialisation....	12,6	F/kg
Prix de gros.....	21,6	F/kg
Marge brute.....	19	F/kg
Marge nette.....	6,4	F/kg

Ainsi le taux de profit réalisé par les mareyeurs (rapport de la marge nette sur les frais totaux engagés) n'est que de 30%. Les critiques hâtives formulées sur les mareyeurs (Plan d'action des pêches, 1980) ne semblent pas fondées. Le taux de profit précédent est par ailleurs un maximum, reposant sur des hypothèses de coûts restrictives. Pour des véhicules de moindre capacité le taux est beaucoup plus faible, en raison des coûts plus élevés qu'ils supportent (en retenant les données de l'exemple précédent) :

Véhicule de 5 tonnes.....	6	%
Véhicule de 2 tonnes.....	12,5	%
Véhicule de 1 tonne.....	24	%

La rentabilité des véhicules de faible capacité semble hypothétique. Les conséquences d'une telle situation sont les suivantes

- Achat de véhicules vétustes
- Mauvais entretien des véhicules
- Faible taux de renouvellement du parc automobile
- Taux de glacement insuffisant

Au terme de cette étude, quelles voies de recherche semblent pouvoir être suivies ? La recherche de modalités d'aide à la commercialisation, à côté de celles déjà entreprises (projet CAPAS) est urgente.

La fourniture de crédits aux mareyeurs leur permettant de s'équiper en véhicules frigorifiques augmenterait leur rayon d'action vers l'intérieur en améliorant la qualité des produits proposés. La création d'un crédit d'équipement pour les mareyeurs pourrait se faire dans le cadre du futur crédit maritime.

La contrepartie du crédit accordé aux mareyeurs pourrait prendre la forme d'un contrôle effectif de la qualité du poisson ainsi que de l'obligation d'être en possession d'une carte de mareyeur. Cette contrepartie pourrait également être un contrat de prix dans lequel les mareyeurs, bénéficiant de crédits à l'équipement, s'engageraient à respecter des fourchettes de prix sur les marchés de l'intérieur. Une telle mesure semble néanmoins difficilement réalisable en raison des fluctuations des prix sur les plages où s'approvisionnent les mareyeurs. La stabilisation des prix au débarquement est difficile en raison des brusques variations des mises à terre, du caractère périssable du poisson et du coût de stockage relativement élevé.

Une autre modalité d'aide serait une subvention pour la glace, présentant un double intérêt. Celle-ci représente, avec le carburant, le poste de dépense le plus élevé : une diminution de son prix pourrait donc réduire de façon notable le coût de commercialisation du poisson vers les marchés de l'intérieur qui nécessite un taux de glaçage élevé. D'autre part une telle mesure encouragerait les mareyeurs à utiliser plus de glace, ce qui améliorerait la qualité du poisson. Cet effet ne peut cependant être réel qu'en présence d'un contrôle effectif de la qualité du poisson par les autorités compétentes.

Une subvention pour le carburant semble moins efficace, car plus facilement sujette à détournement (revente du carburant subventionné).

Comment financer de telles mesures ? Un transfert de subvention de la pêche vers la commercialisation semble une évolution possible. La politique d'aide à la pêche artisanale depuis 1960 a pleinement rempli son rôle : 99 % du parc piroguier est motorisé, la senne tournante s'est rapidement diffusée depuis 1973. Maintenir cette aide sous sa forme actuelle semble économiquement critiquable : diminuant artificiellement les coûts de production, elle permet une croissance des débarquements en l'absence de circuits commerciaux capables de les écouler totalement vers la consommation humaine. Seul débouché capable d'absorber les surplus ainsi débarqués, les usines de farine de poisson sont parmi les premiers bénéficiaires de l'aide à la pêche... Un transfert *progressif* d'une partie de l'aide actuellement affectée à la pêche vers la commercialisation serait susceptible d'avoir les effets suivants (WEBER, FREON, 1981) :

Un réajustement des coûts de production de la pêche artisanale vers un niveau plus proche de celui actuellement supporté par la collectivité nationale.

Une demande accrue par l'amélioration de la commercialisation, dont l'effet sur les prix aux débarquements compenserait la croissance des coûts de production supportés par les unités de pêche.

Parallèlement à l'aide accordée aux mareyeurs sous forme de crédit ou de subvention, l'aménagement d'infrastructures est nécessaire.

Sur les lieux de débarquement l'aménagement d'aires bétonnées où se déroulerait la vente de poisson serait un premier pas vers la création de

véritables criées. La construction d'aires de stationnement et de chargement pour les véhicules des mareyeurs améliorerait la salubrité des opérations de glassage et de conditionnement du poisson dans les véhicules.

Sur les marchés, des aires spécifiques réservées à la vente en gros éviteraient l'engorgement que connaissent les marchés (cf. Gueule-Tapée). Enfin le contrôle de salubrité actuellement réalisé sur les lieux de débarquement doit impérativement l'être sur les marchés. L'installation de moyens de stockage frigorifique est urgent dans les grands marchés urbains. Elle aura pour conséquence probable une régulation qui limitera l'amplitude des fluctuations des prix de gros et de détail.

BIBLIOGRAPHIE

- CHABOUD (C.), KEBE (M.), BARBE (F.), DIOP (M.), FALL (M.), 1982.- Les prix au débarquement et sur le marché de Gueule-Tapée. Arch. Cent. Rech. océanogr. Dakar-Tiaroye, 107, 160 p.
- CHAMPAGNAT (C.) et FONTENEAU (A.), 1977.- Vers une politique des pêches, éléments pour un aménagement rationnel des ressources marines vivantes. La Pêche maritime, 1188 : 155-166.
- CHEVASSUS-AGNES (S.) et NDIAYE (M.M.), 1980.- Enquêtes de consommation alimentaires de l'ORANA de 1977 à 1979, méthodologie et résultats. Arch. ORANA, 20 p. multigr.
- CLARK (C.W.), 1980.- Towards a predictive model for the economic regulation of commercial fisheries. Can. J. Fish. Aquat. Sci., 37 : 1111-1129.
- CORMIER (M.C.), 1981.- Le marché au poisson de la Gueule-Tapée à Dakar. Arch. Cent. Rech. océanogr. Dakar-Tiaroye, 85, 88 p.
- COUTY (P.) et DURAND (F.), 1968.- Le commerce du poisson au Tchad. Mémoire ORSTOM, 23, 250 p.
- COUTY (P.), 1973.- Différences de niveaux technologiques et circuits commerciaux africains. Cahiers ORSTOM, sér. Sci. hum., (X, 4): 311-320.
- CRODT, 1981.- Le poisson dans la région de Rufisque, évaluation du projet du Centre de mareyage coopératif de Rufisque, 159 p.
- DIAW (C.), 1980.- Approche monographique d'une grande senne de plage à Dakar. Arch. Cent. Rech. océanogr. Dakar-Tiaroye, 90, 26 p.
- DOPM.- Rapports annuels.
- DURAND (M.H.), 1981.- Aspects socio-économiques de la transformation artisanale du poisson de mer au Sénégal. Arch. Cent. Rech. océanogr. Dakar-Tiaroye, 103, 95 p.
- FREON (P.) et WEBER (J.), 1981.- Djifère, la pêche artisanale à la senne tournante dans un contexte industriel. A paraître.

- GERLOTTO (F.), STEQUEST (P.) et BRUGG (H.M.), 1979.- La pêche artisanale En Afrique de l'Ouest, la pêche au Sénégal. in : La Pêche maritime, 1211: 1-12.
- GRUVEL (A.), 1986.- Les pêcheries des côtes du Sénégal et des rivières du Sud. Challamel, Paris, 242 p.
- KREBE (M.), 1981.- La pêche cordière au Sénégal, bilan et perspectives d'avenir. Cent. Rech. océanogr. Dakar-Tiaroye, 99, 197 p.
- LAGOIN (V.) et SALMON (G.), 1967.- Etude technique et économique comparée de la distribution du poisson de mer dans l'Ouest africain, Sénégal. Secrétariat d'Etat aux Affaires étrangères chargé de la Coopération, Société centrale pour l'équipement du territoire international, 150 p.
- LALOE (F.), BERGERARD (P.) et SAMBA (A.), 1981.- Contribution à l'étude de la pêche de Kayar : Etude d'une partie des résultats du suréchantillonnage de 1978 concernant les pirogues motorisées pêchant à la ligne. Doc. sci. Cent. Rech. océanogr. Dakar-Tiaroye, 79, 45 p.
- Secrétariat d'Etat à la Pêche maritime, 1980.- Plan d'action de la pêche sénégalaise, première phase, tome 2, 395 p.
- SMITH (Ian R.), 1979.- A research framework for traditional fisheries. ICLARM Stud. and Rev., 2, 45 p.
- VAN CHI-BONNARDEL (R.M.), 1967.- L'économie maritime et rurale de Kayar, village sénégalais, Mémoire IFAN 67, 240 p.
- VAN CHI-BONNARDEL (R.M.), 1978.- La vie de relation au Sénégal, la circulation des biens. Mémoires IFAN, 92, 227 p.
- WEBER (J.), 1980.- Socio-économie de la pêche artisanale en mer au Sénégal hypothèses et voies de recherche. Rev. socio-éco. de l'ISRA, 3, 22 p.
- WEBER (J.) 1982.- Suivi permanent de 20 unités de pêche du 1 avril 1981 au 31 mars 1982. A paraître.

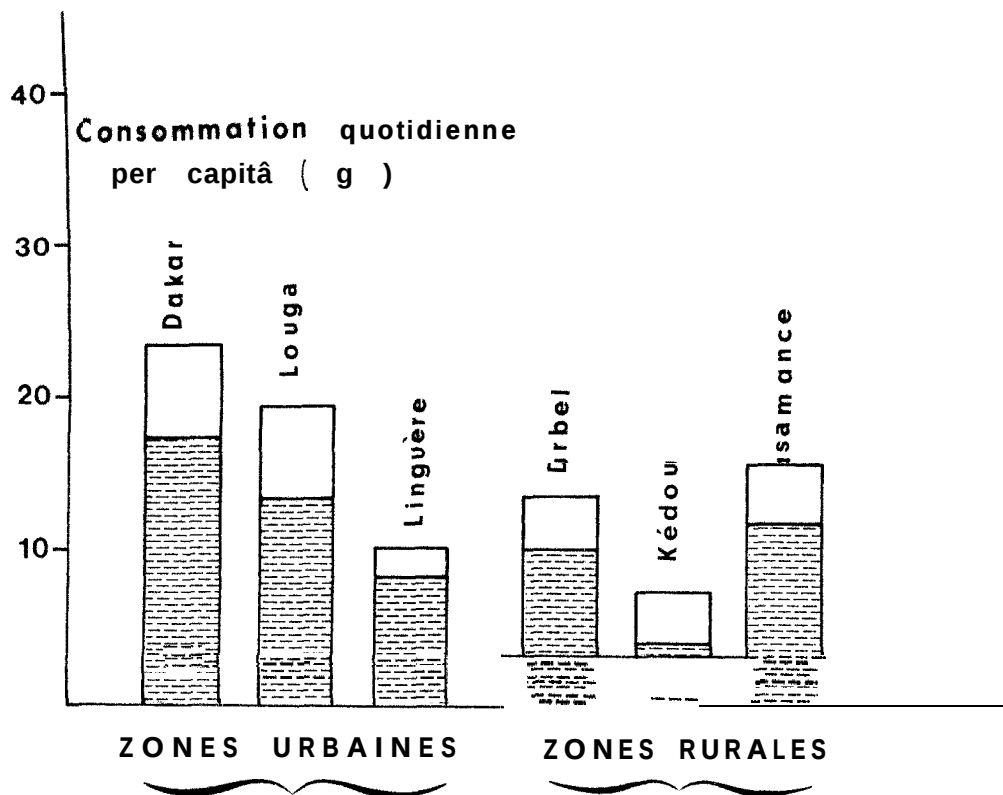


Fig. 1.- Contribution des produits de la pêche à la ration protéique quotidienne d'origine animale dans les différentes régions du Sénégal

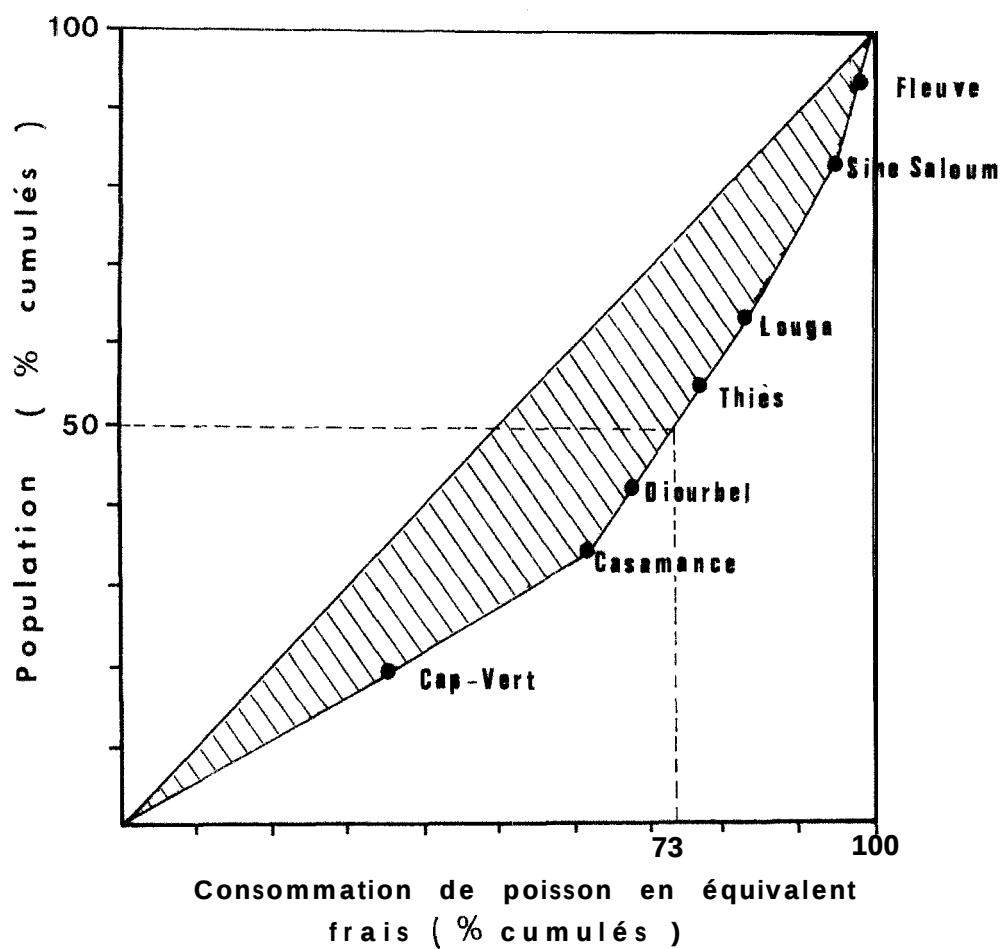


Fig. 2.- Courbe de concentration de la consommation de poisson au Sénégal

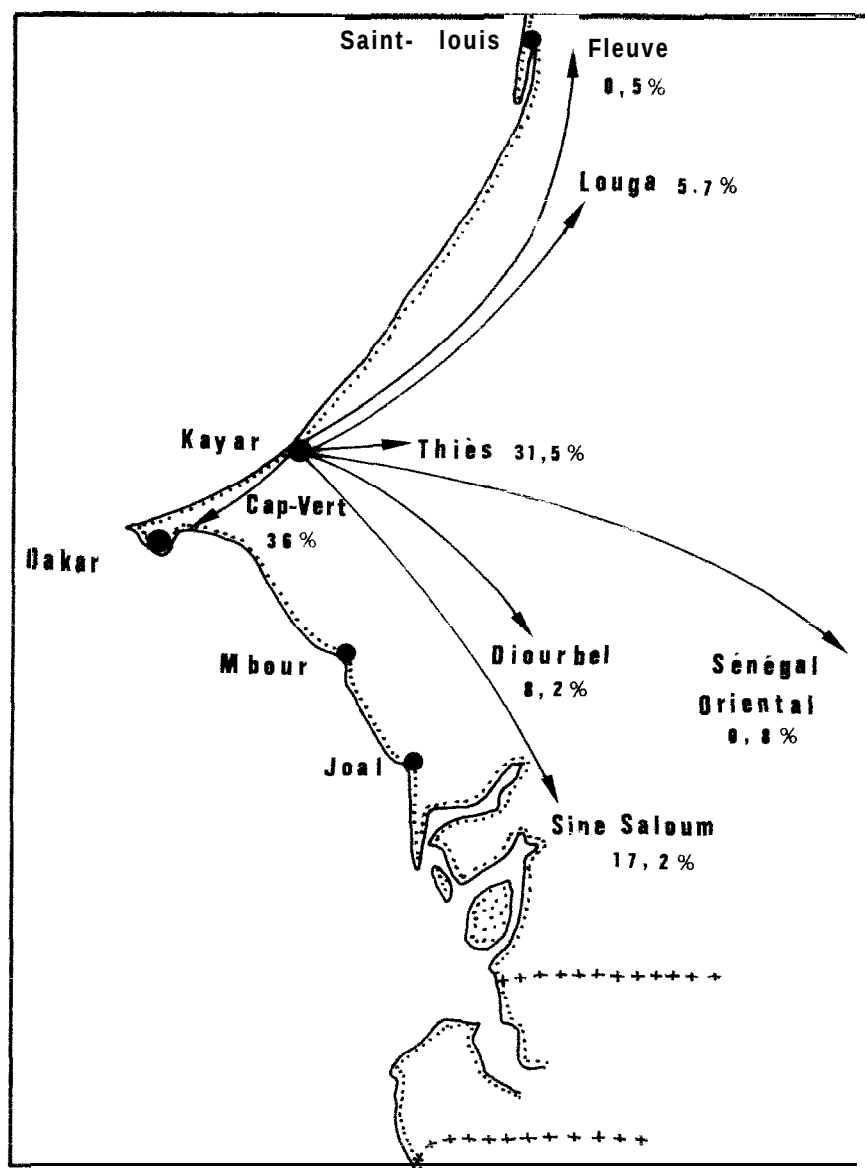


Fig. 3. Destination du mareyage à partir de Kayar

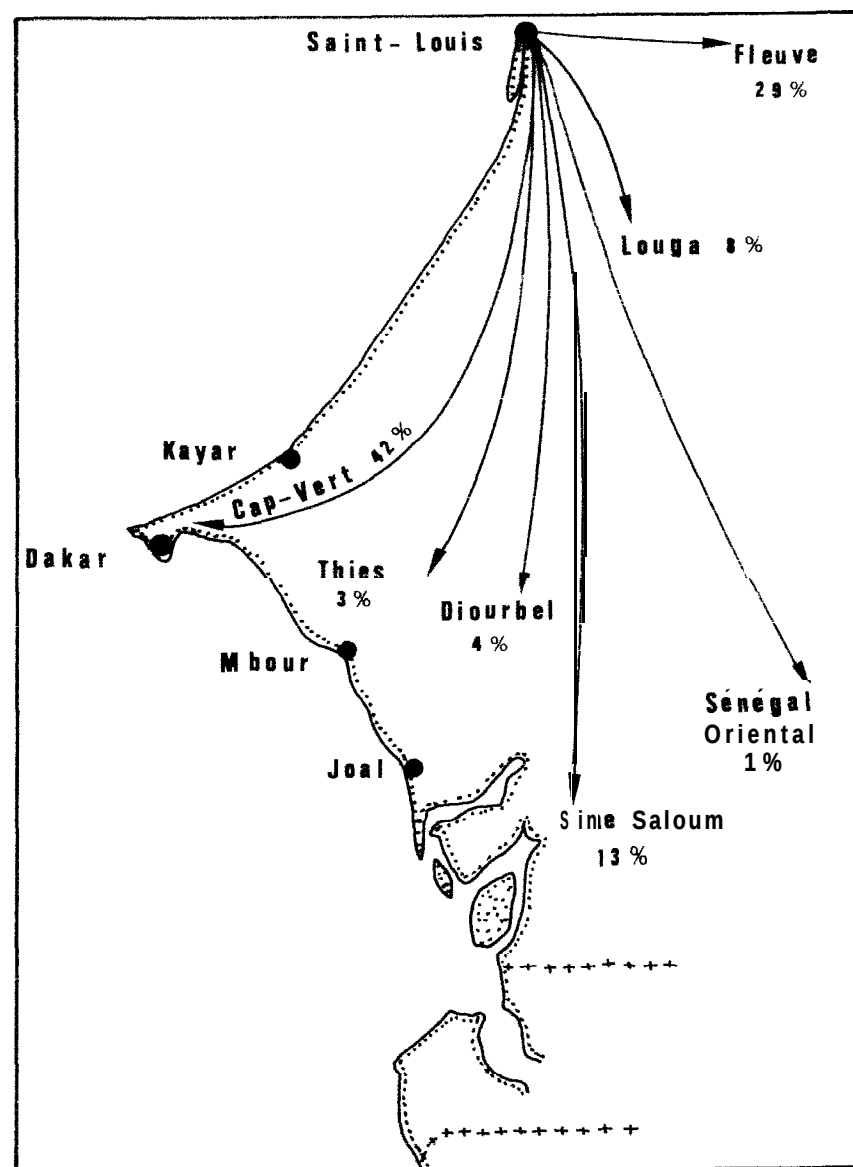


Fig. 4.- Destination du mareyage à partir de Saint-Louis

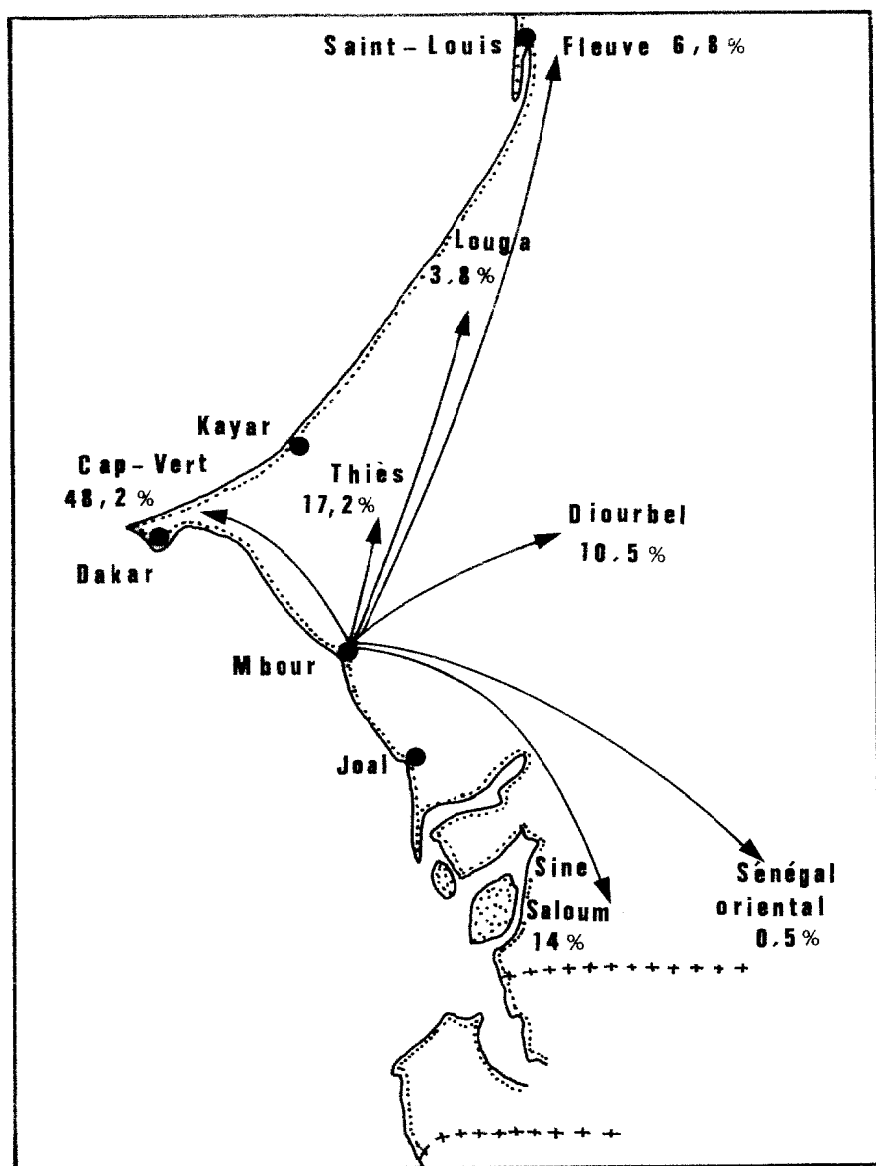


Fig. 5.- Destination du mareyage à partir de Mbour

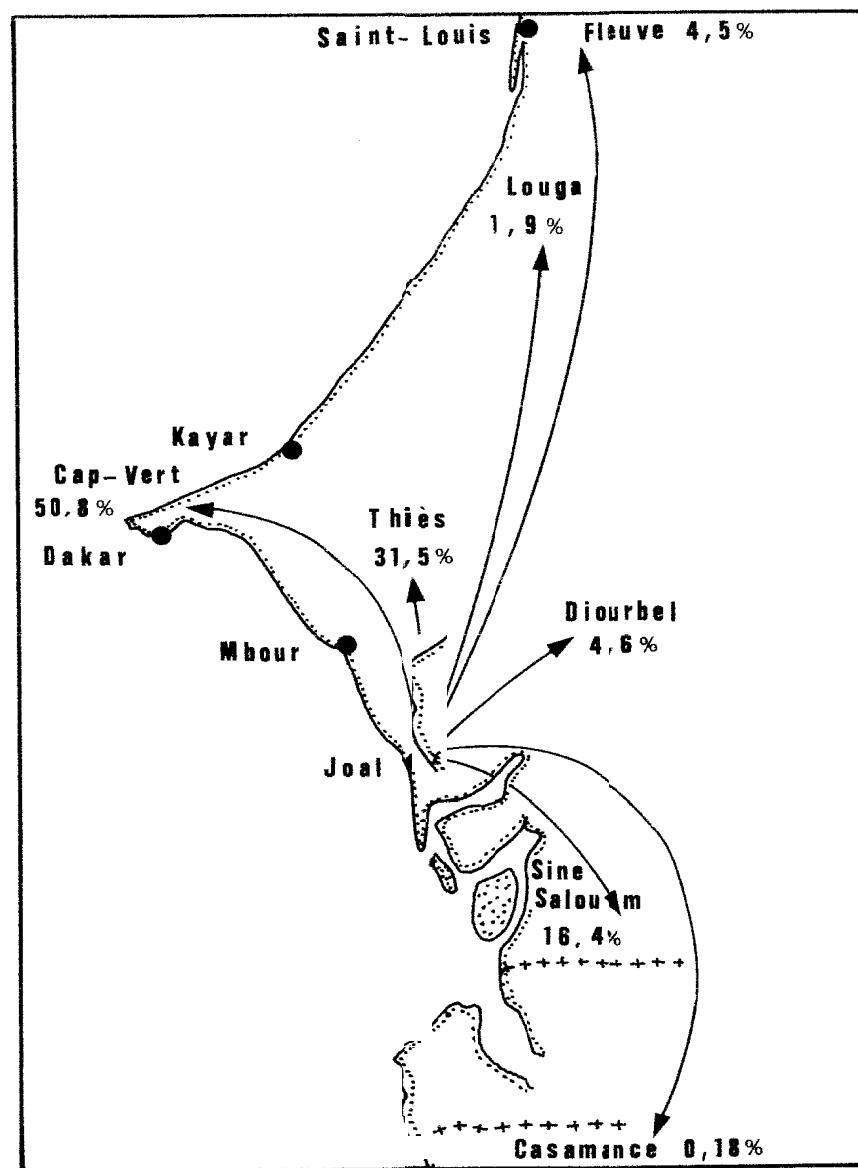


Fig. 6.- Destination du mareyage à partir de Joal

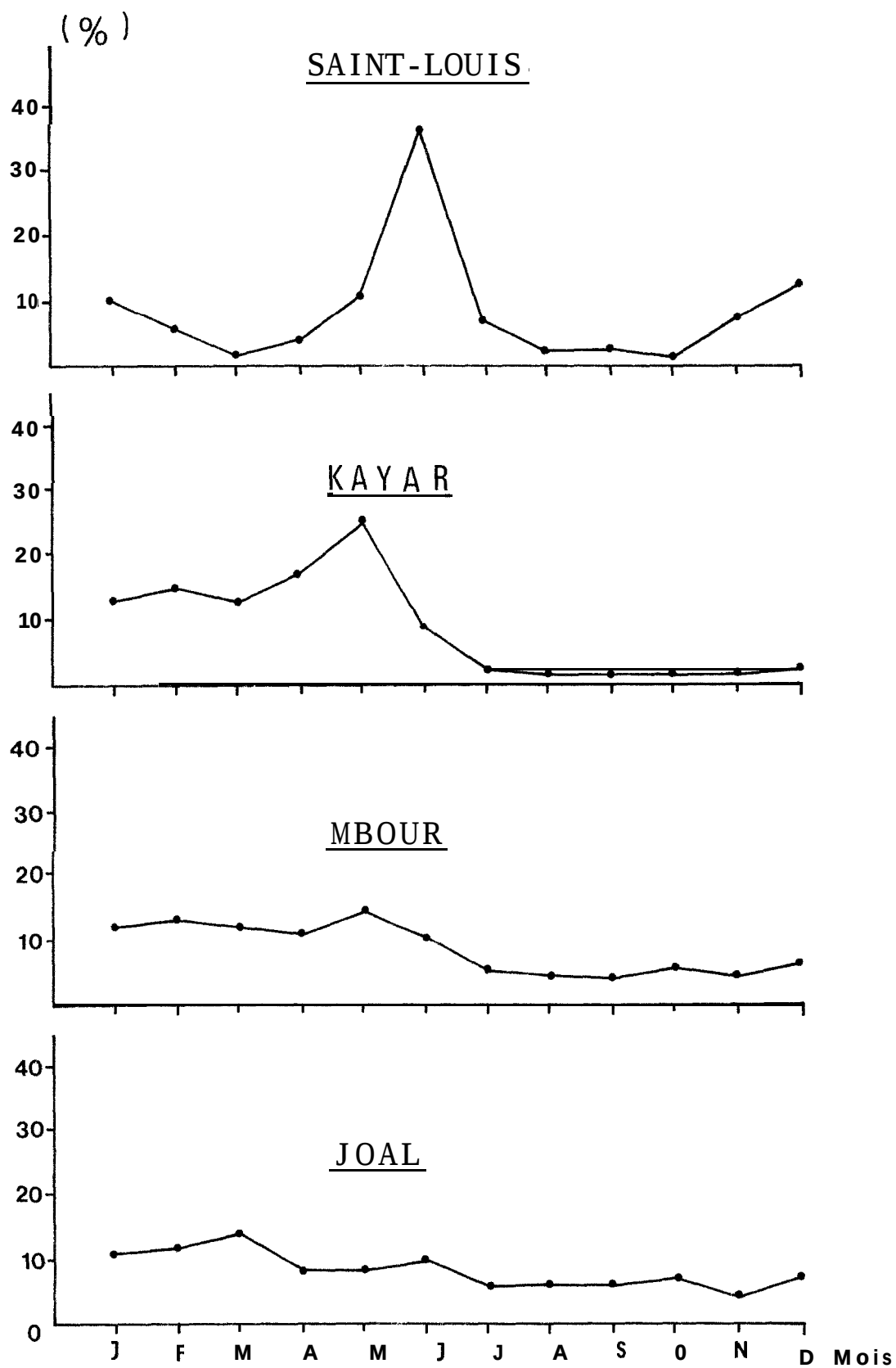


Fig. 7.- Répartition mensuelle des quantités mareyées à partir des principaux centres de débarquement

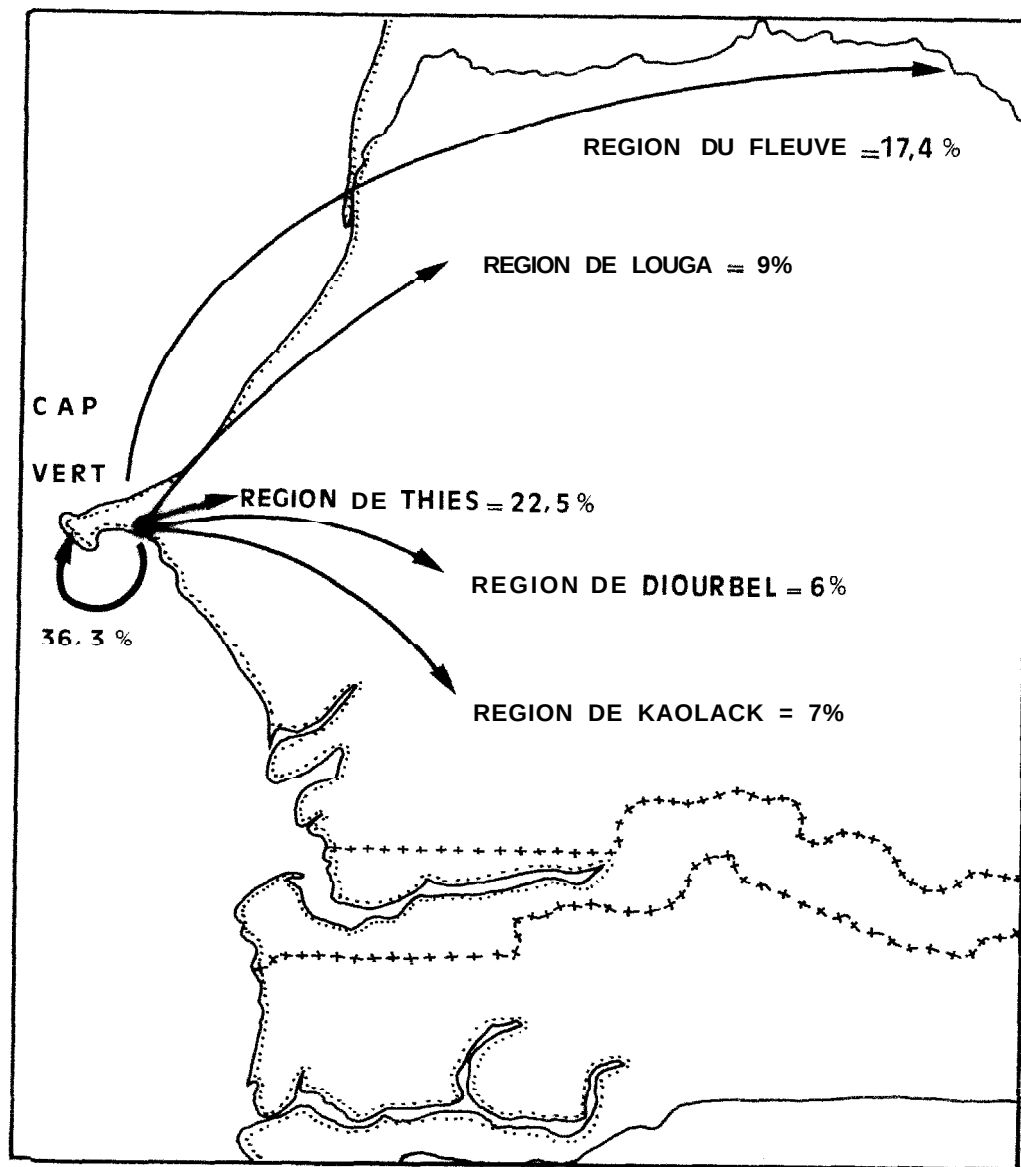


Fig. 8.- Destination du mareyage à partir de Rufisque en 1981

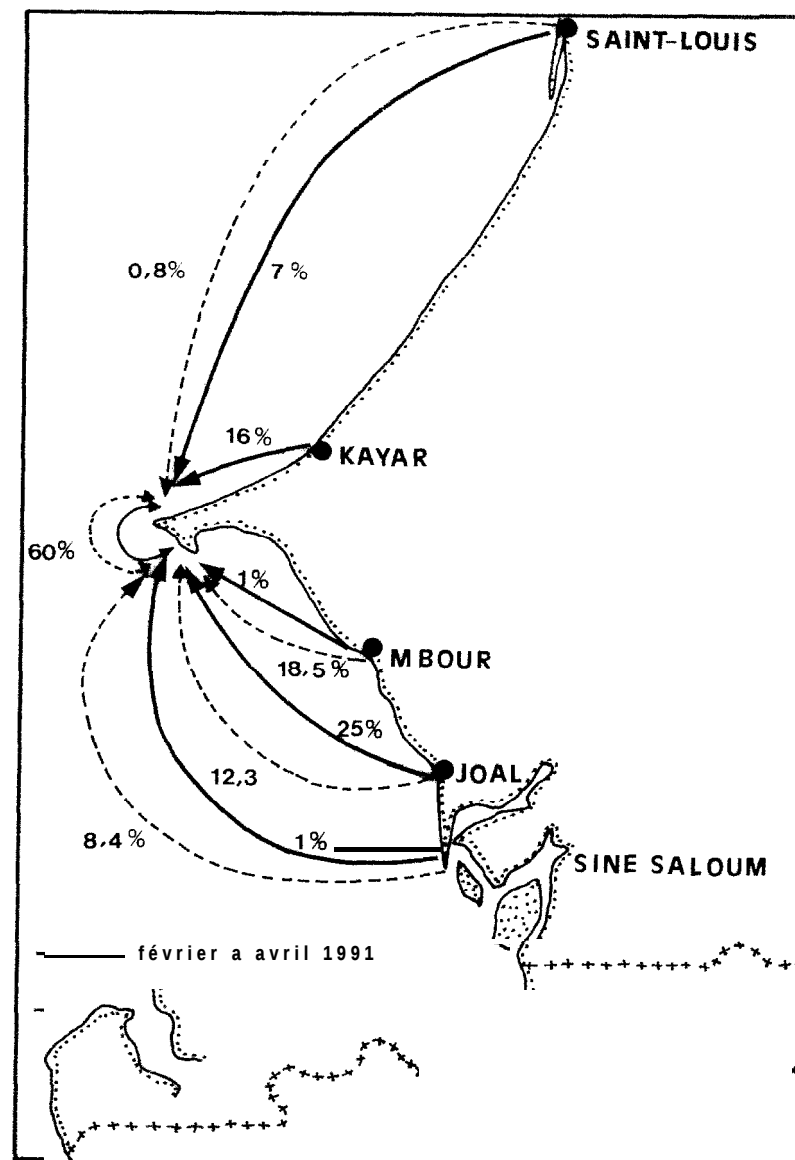


Fig. 9.- Origine des arrivages au marché de Gueule-Tapée

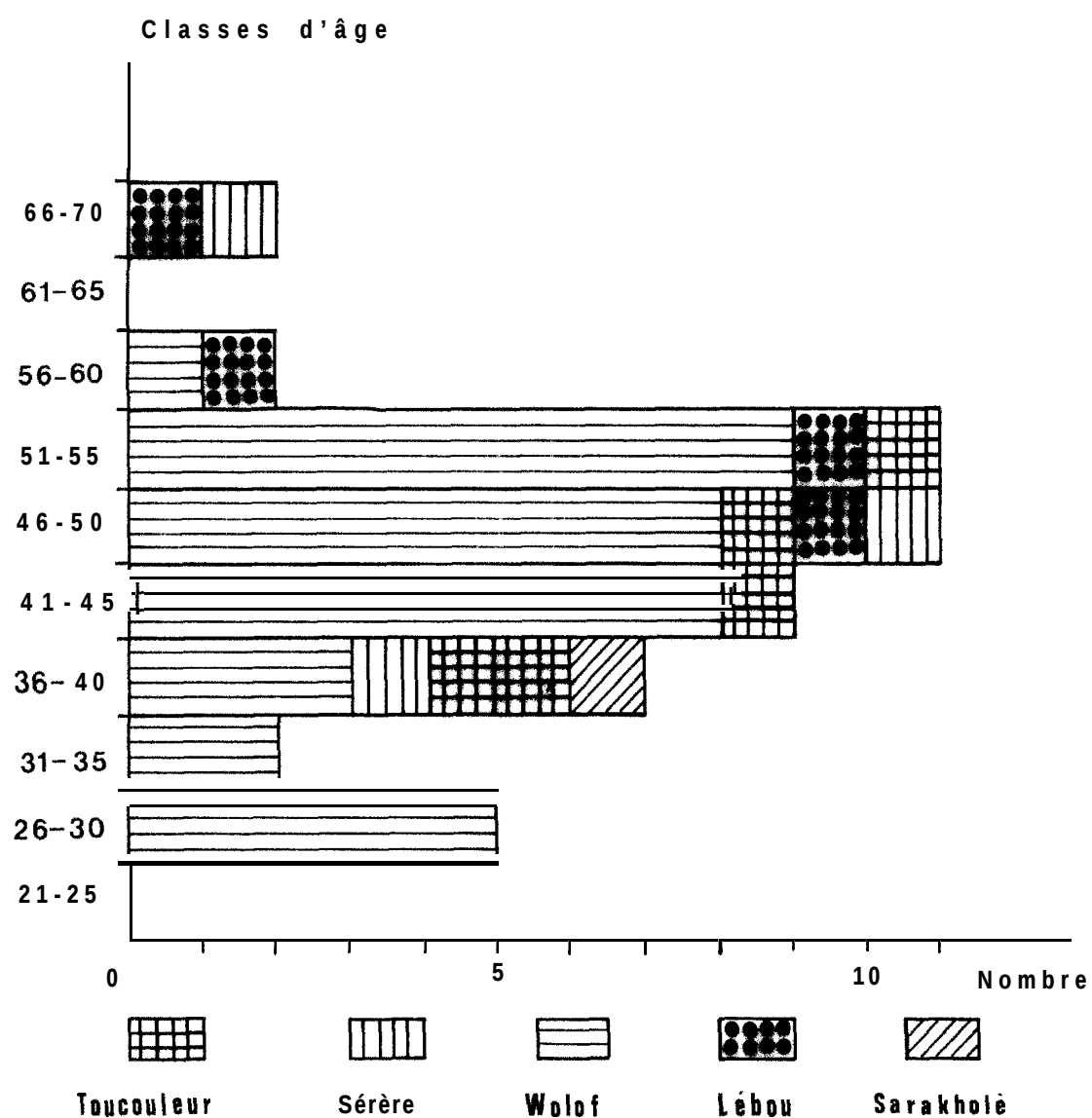


Fig. 10.- Répartition des mareyeurs selon l'âge et l'origine ethnique

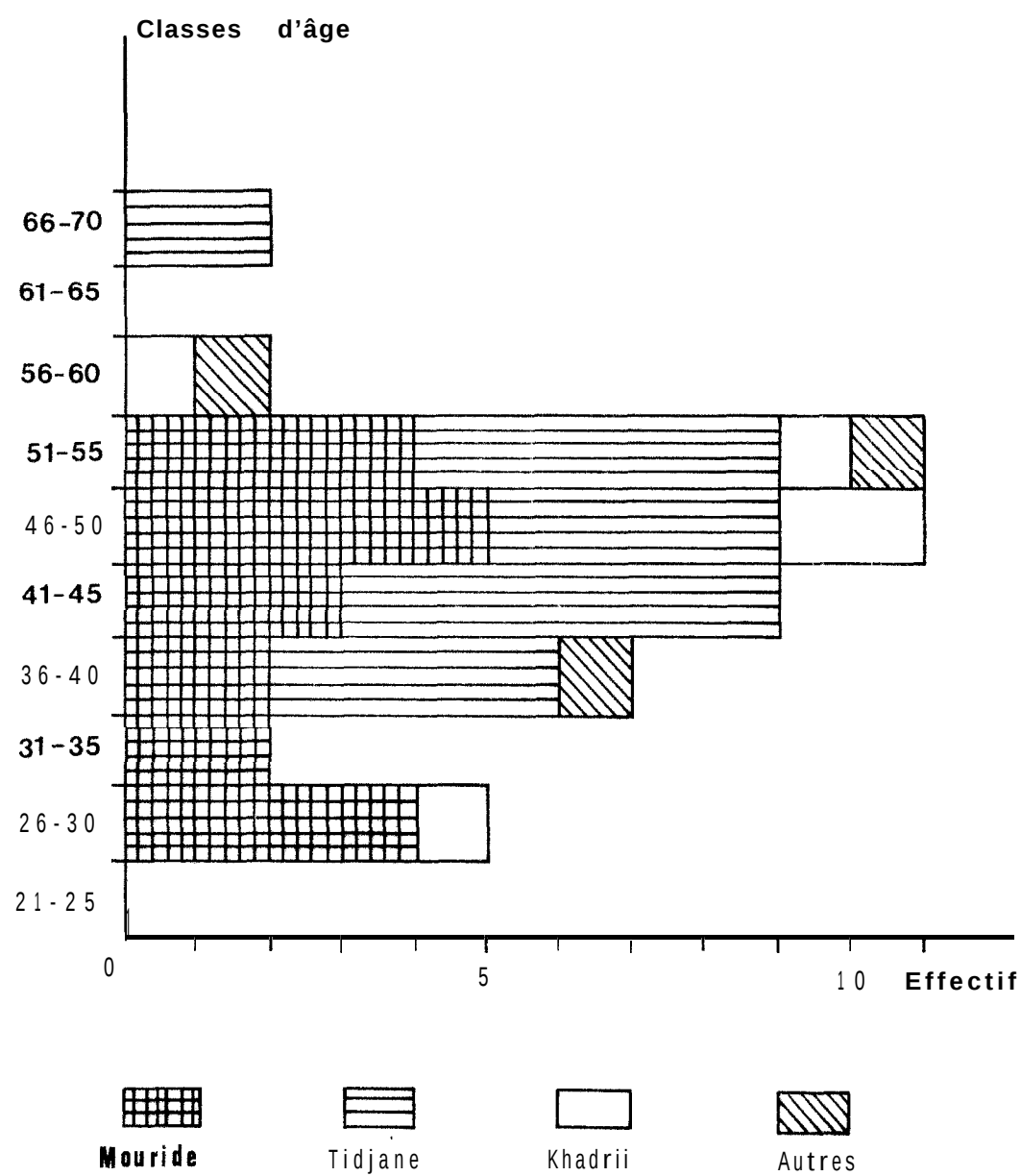


Fig. 11.- Répartition des mareyeurs selon l'âge et l'appartenance confrérique

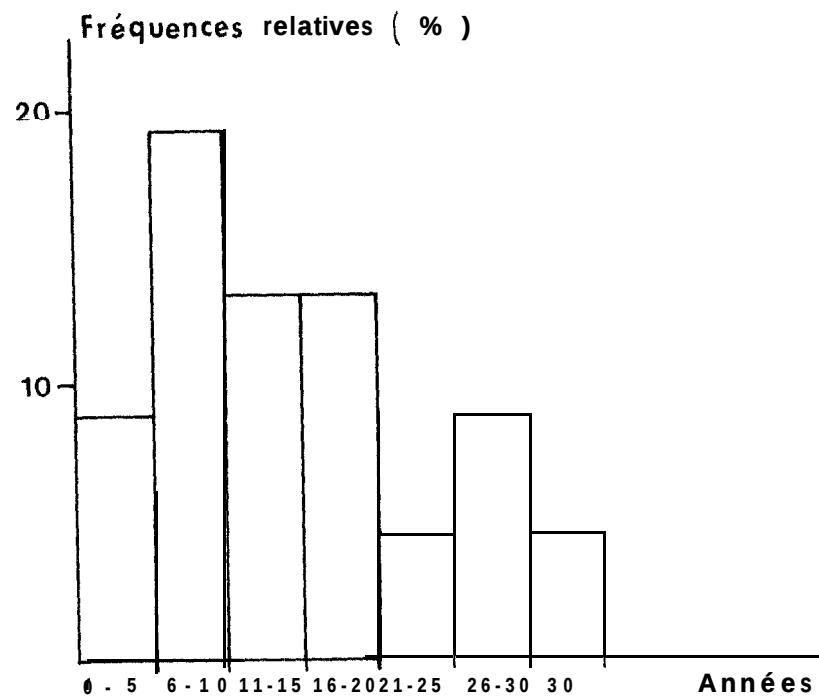


Fig. 12.- Nombre d'années dans la profession de mareyeur

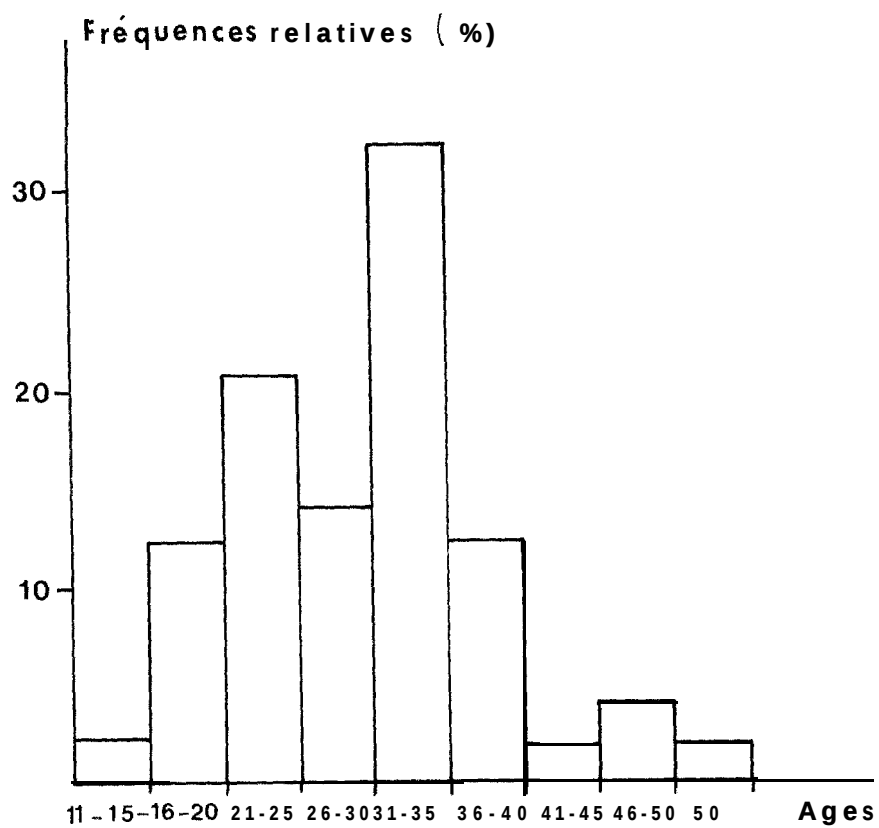


Fig. 13.- Age à l'entrée dans la profession

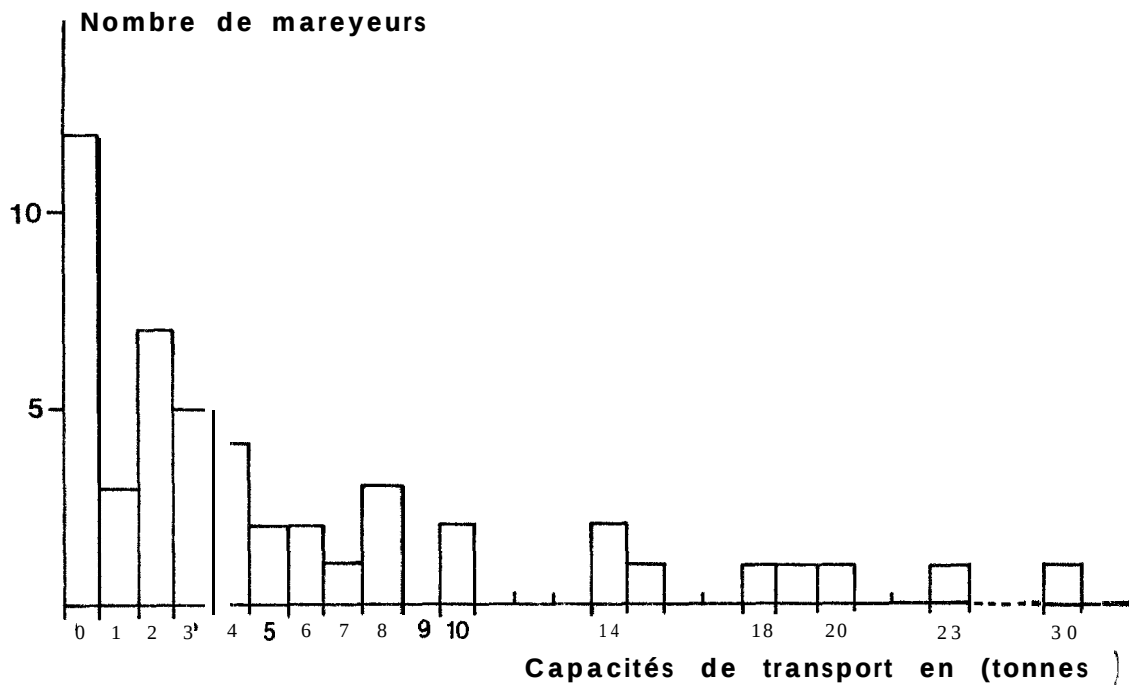


Fig. 14.- iii stogramme des capacités de transport 1^{es} appartenant aux mareyeurs

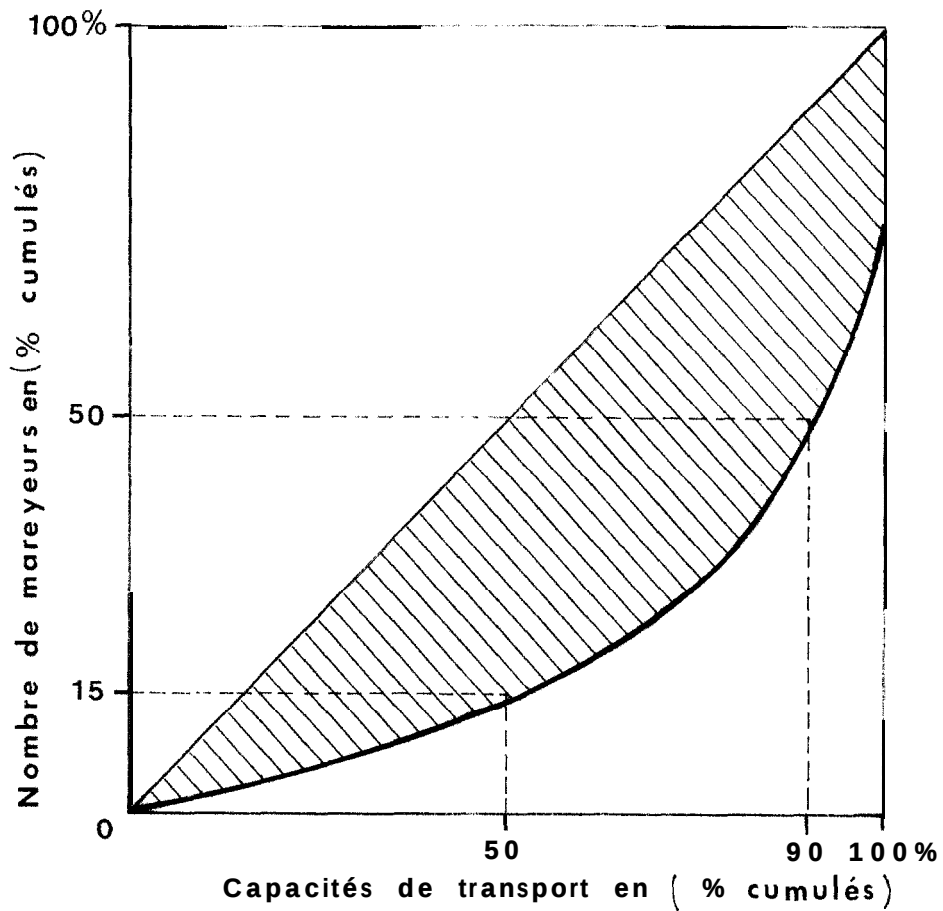


Fig. 15.- Courbe de concentration des capacités de transport

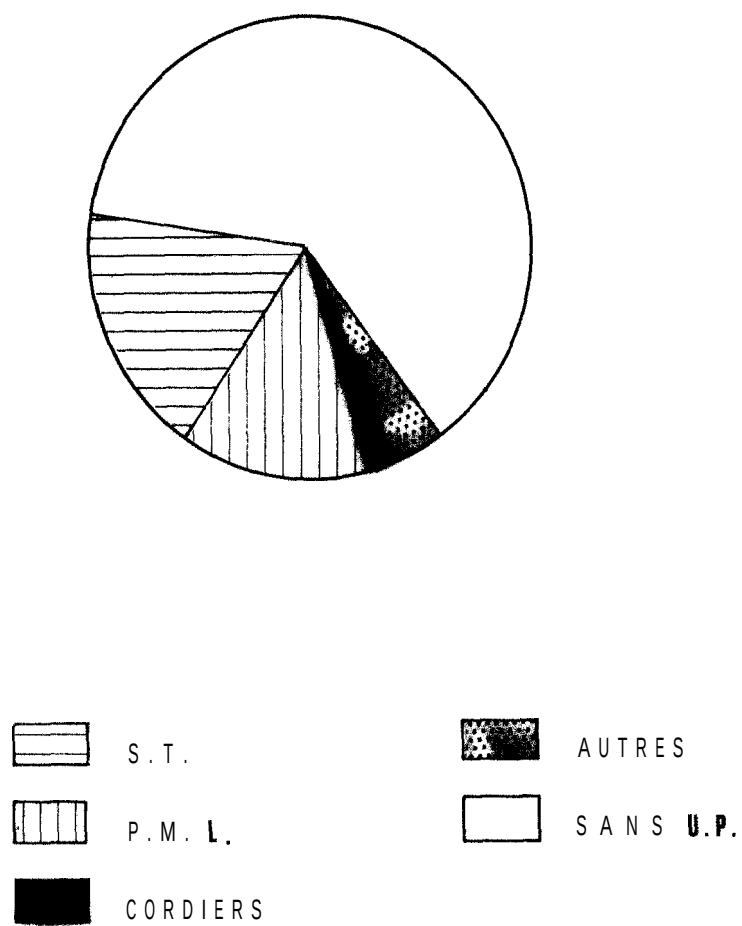


Fig. 16.- Répartition de la population de mareyeurs selon le type d'unités de pêche possédées

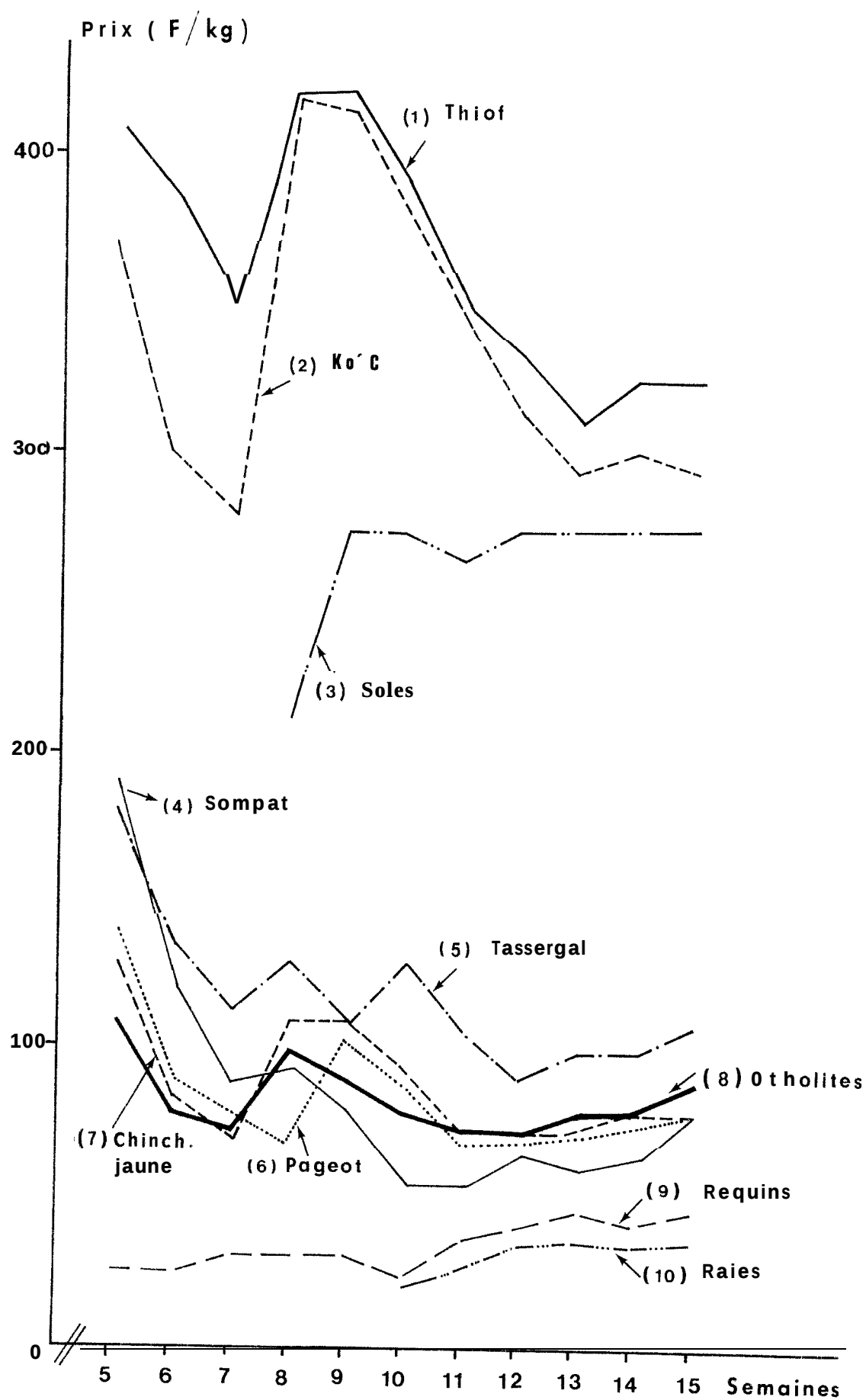
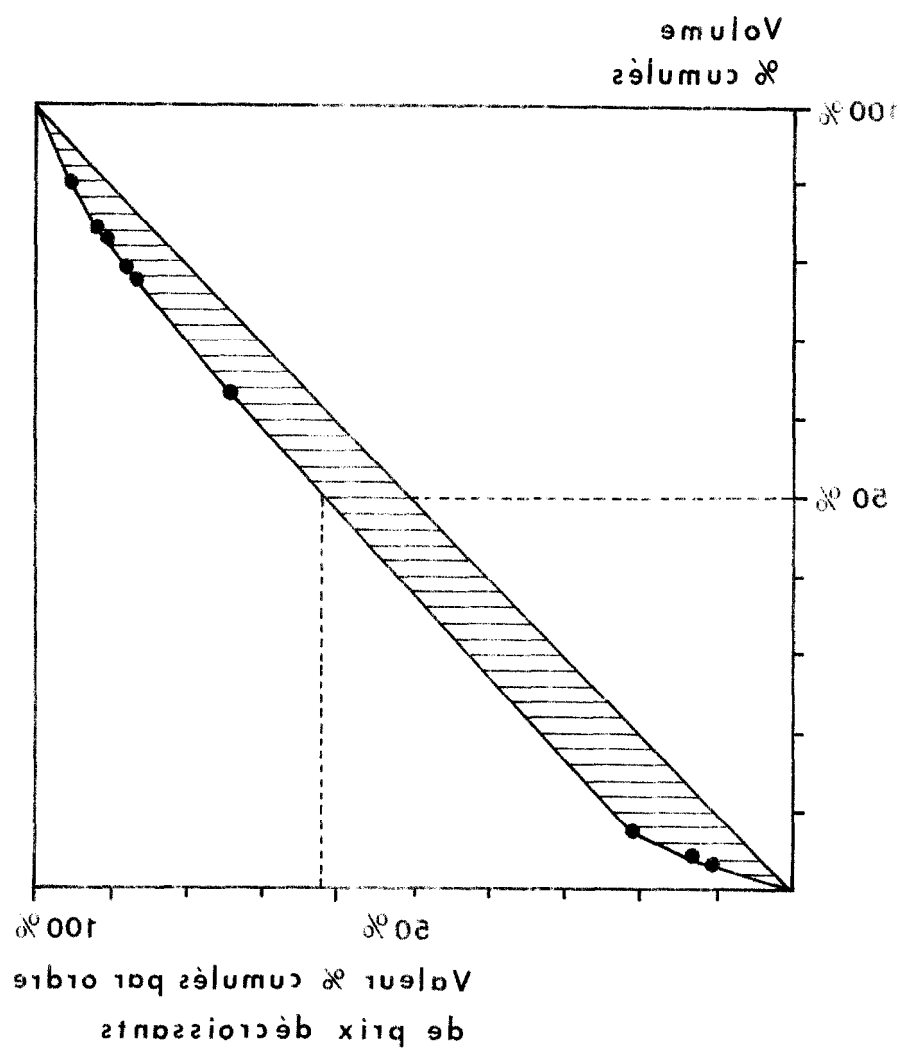


Fig. 17.- St-Louis, premier semestre 1980,
évolution des prix moyens au kg par quinzaine



La distribution cumulée de 1980
 à partir de la répartition de la population
 de 1970, est représentée par la courbe en pointillés.

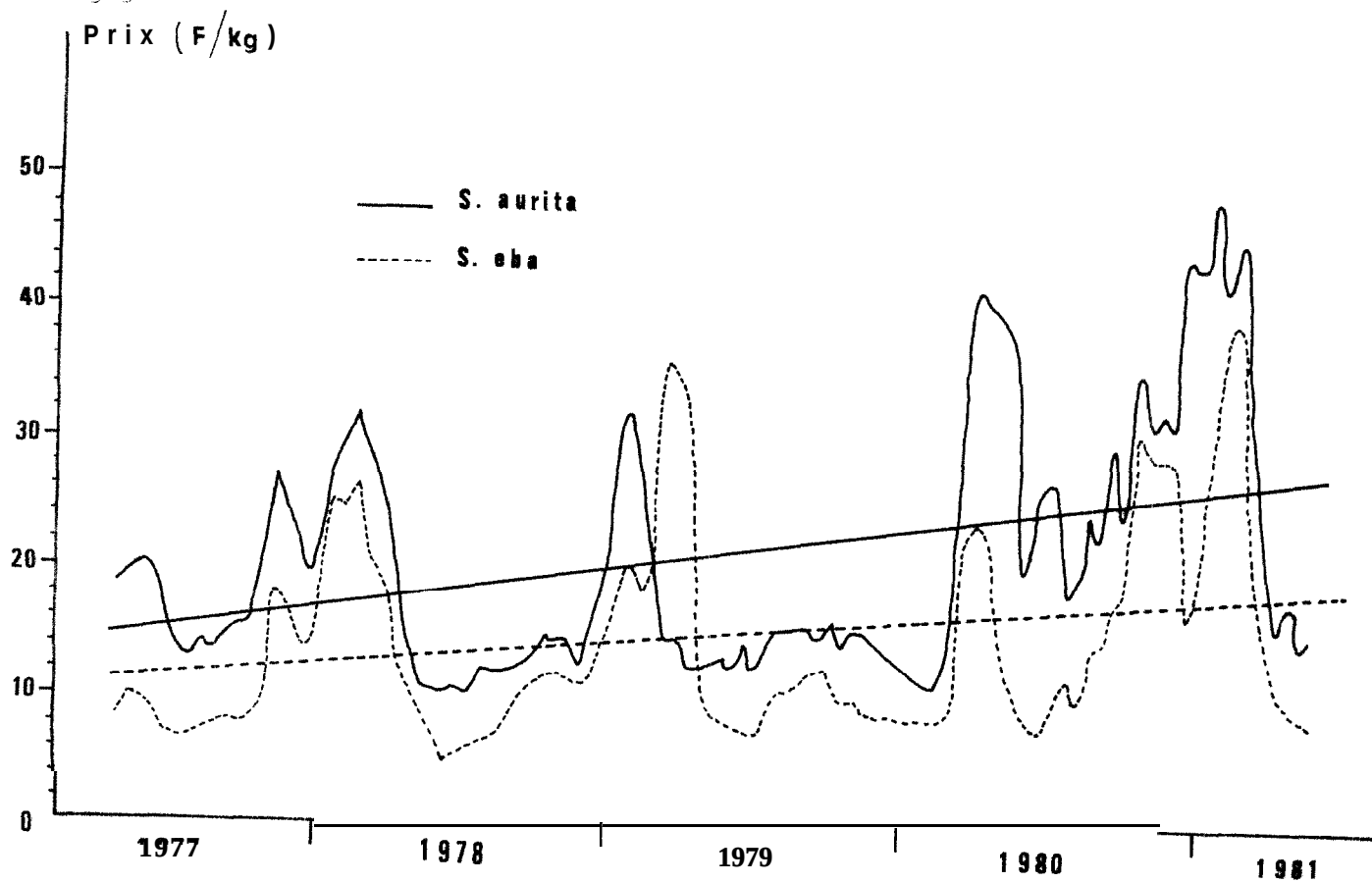


Fig. 19.- Prix de la sardinelle à Mbour

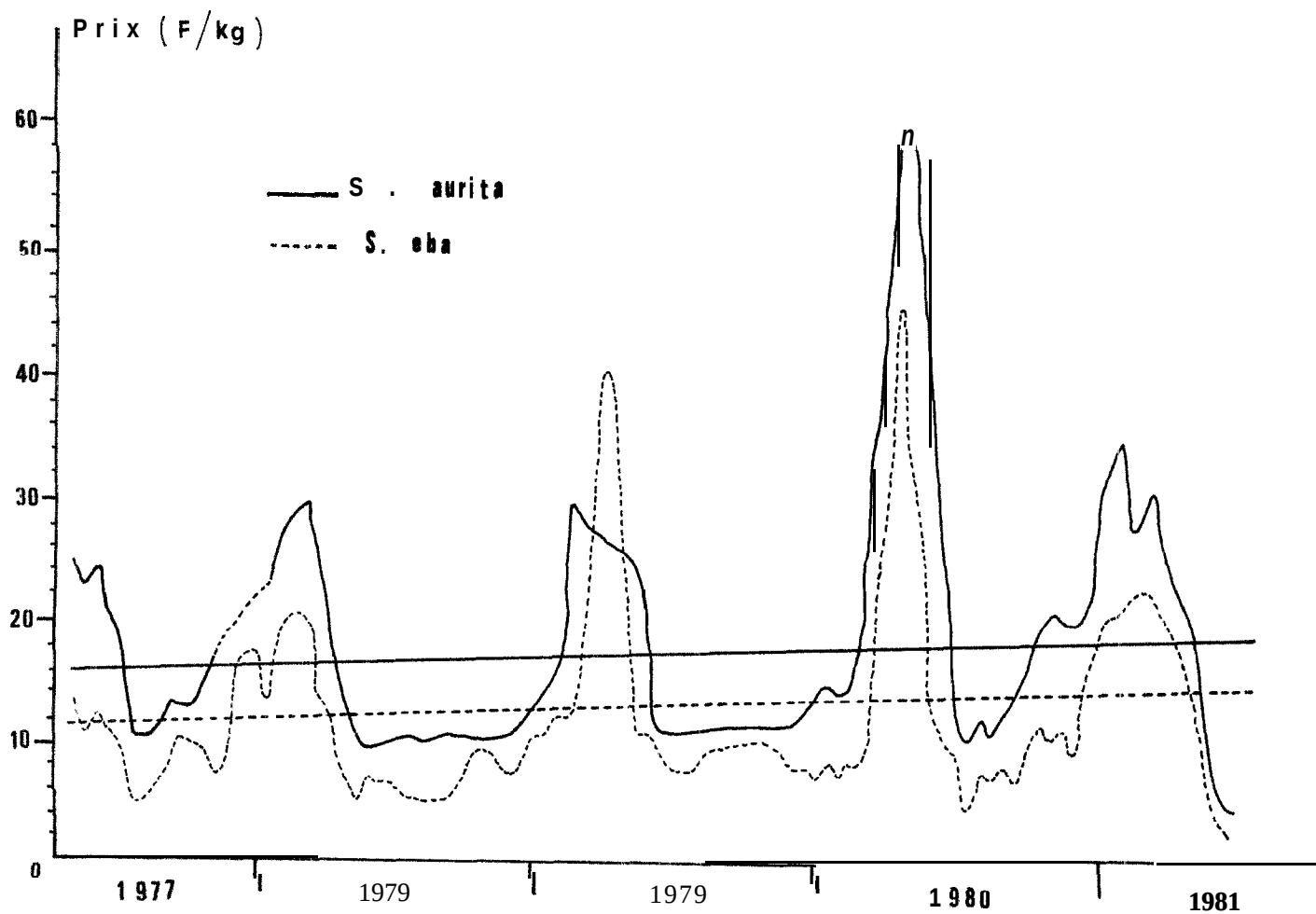


Fig. 20.- Prix de la sardinelle à Joal

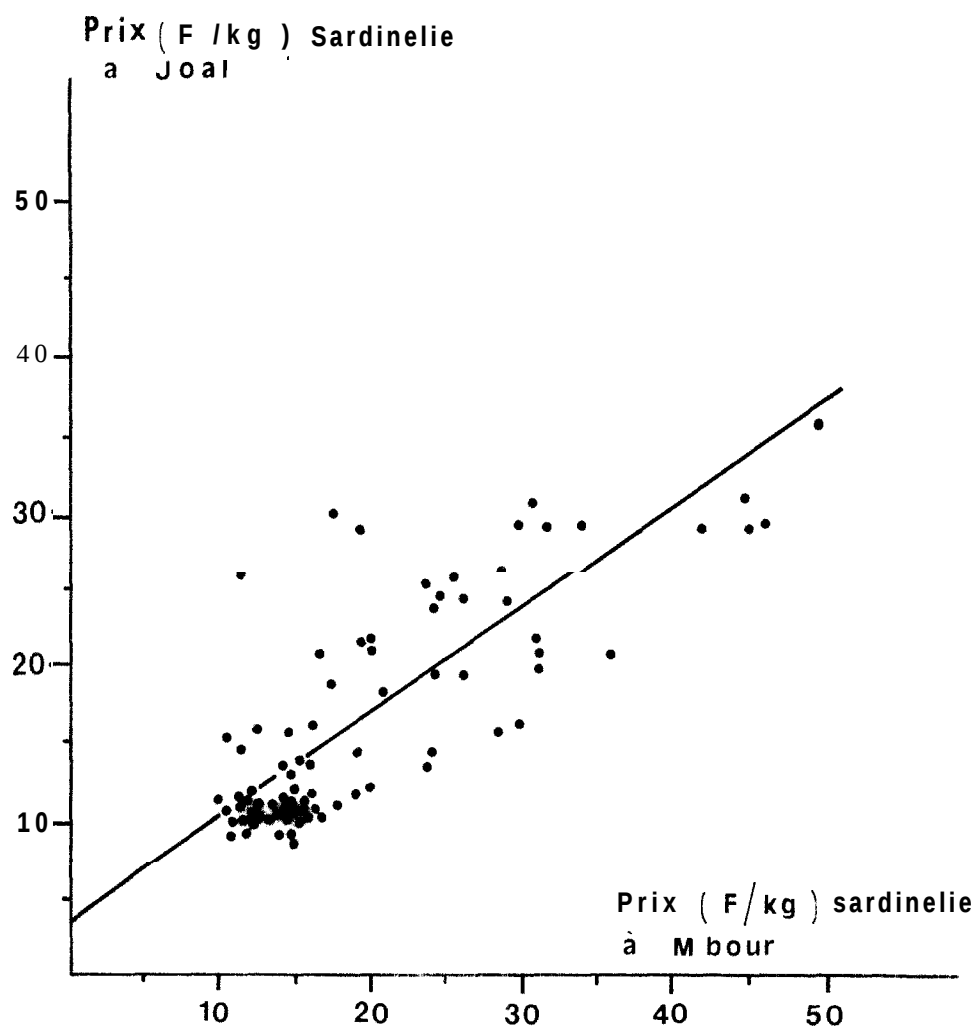


Fig. 21.- Relation entre les prix de la sardinelle plate
et de la sardinelle ronde à Mbour et à Joal :

$$\text{PS à J} = 2,99 + 0,698 \text{ PS à M}$$

$$r = 0,77 \quad n = 88$$

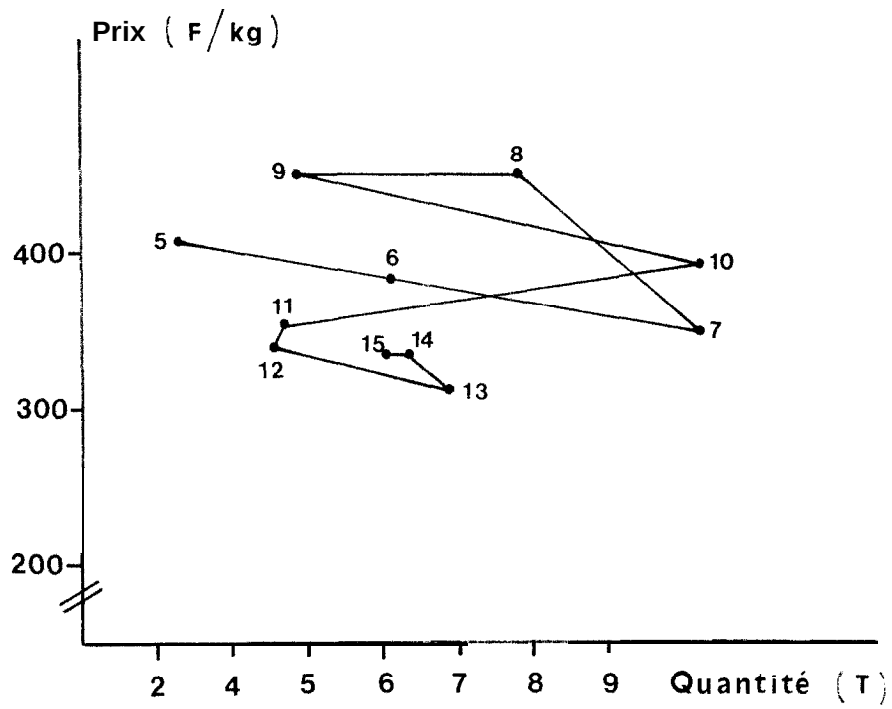


Fig. 22.- Relation prix-quantité pour le thiof
(Saint-Louis 1980)

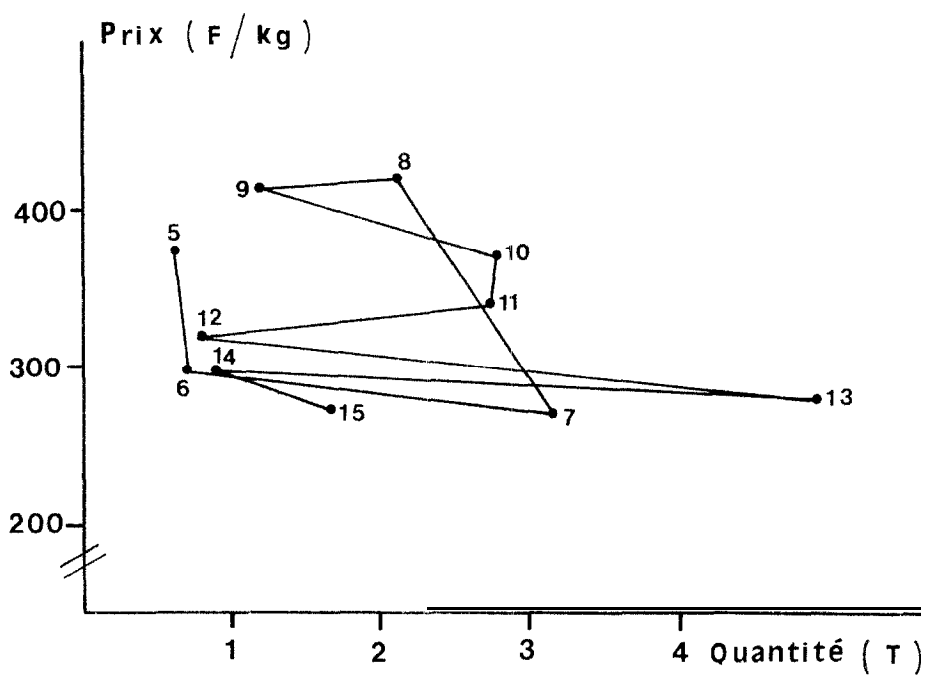


Fig. 23.- Relation prix-quantité pour le Ko'e
(Saint-Louis 1980)

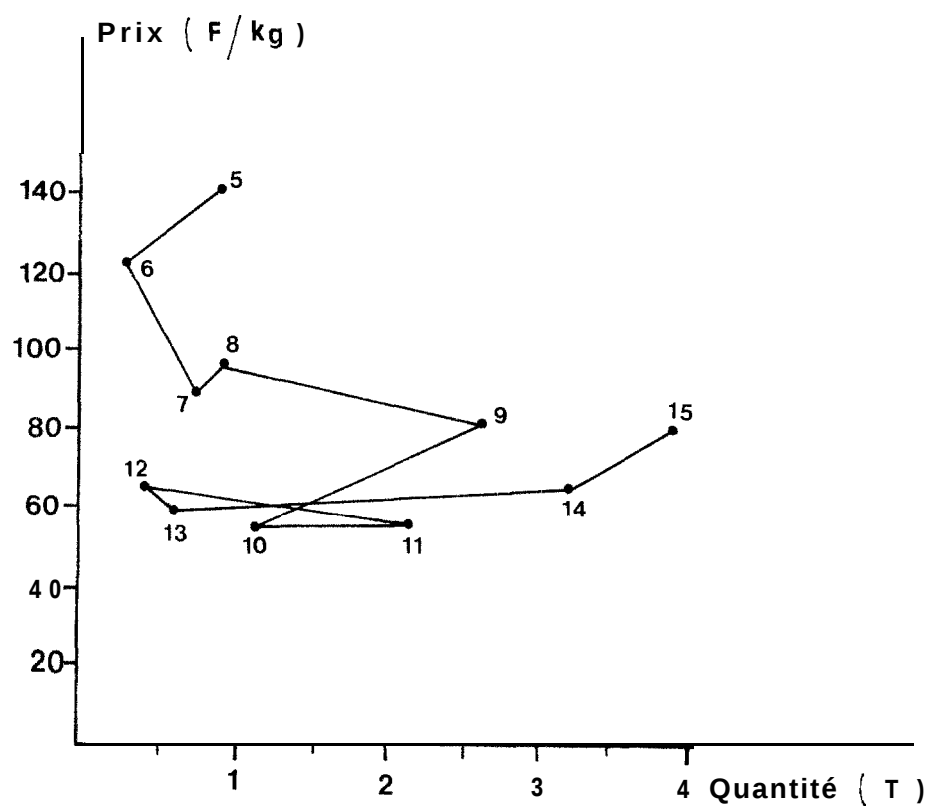


Fig. 24.- Relation prix-quantité pour le Sompot
(Saint-Louis 1980)

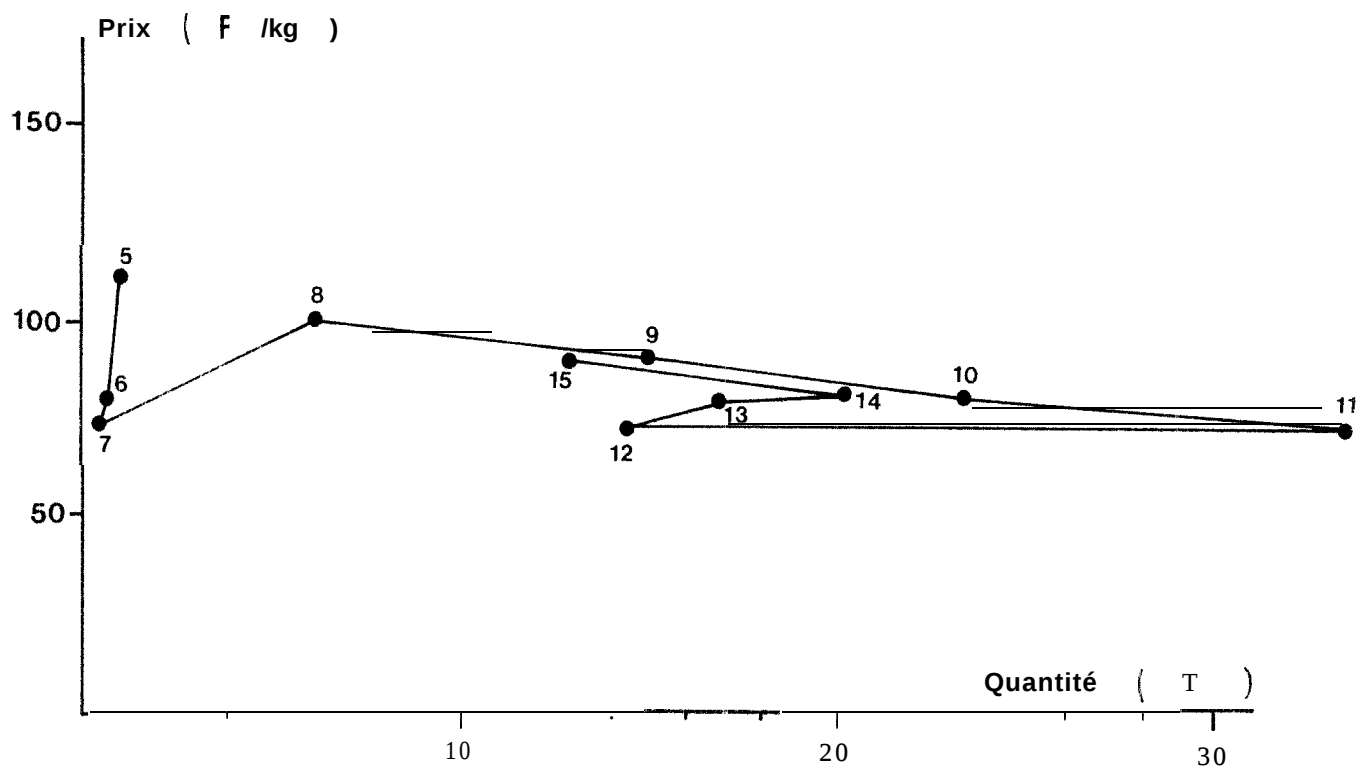


Fig. 25 - Relation prix-quantité pour les otholites
(Saint-Louis 1980)

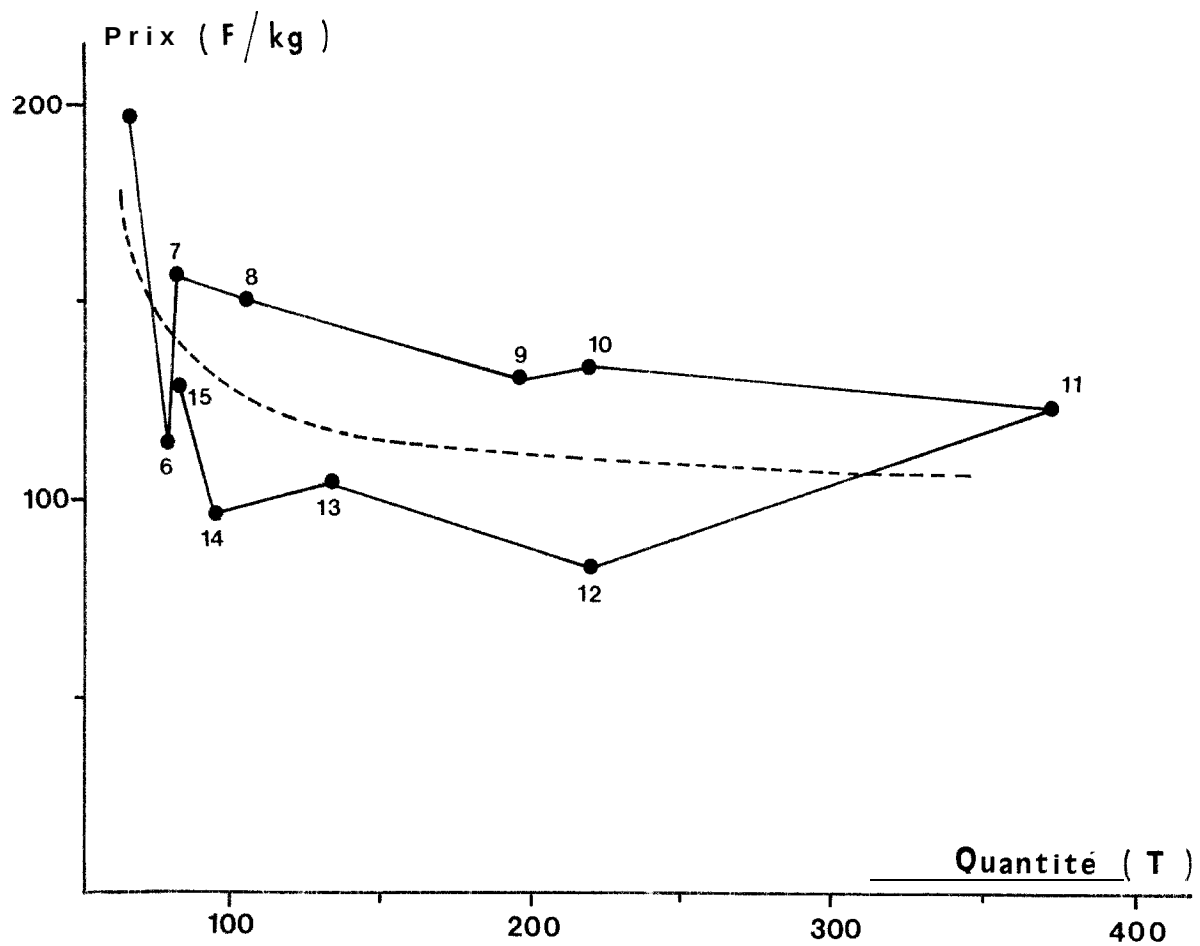


Fig. 26.- Relation prix-quantité pour l'ensemble des espèces
débarquées (Saint-Louis 1980)

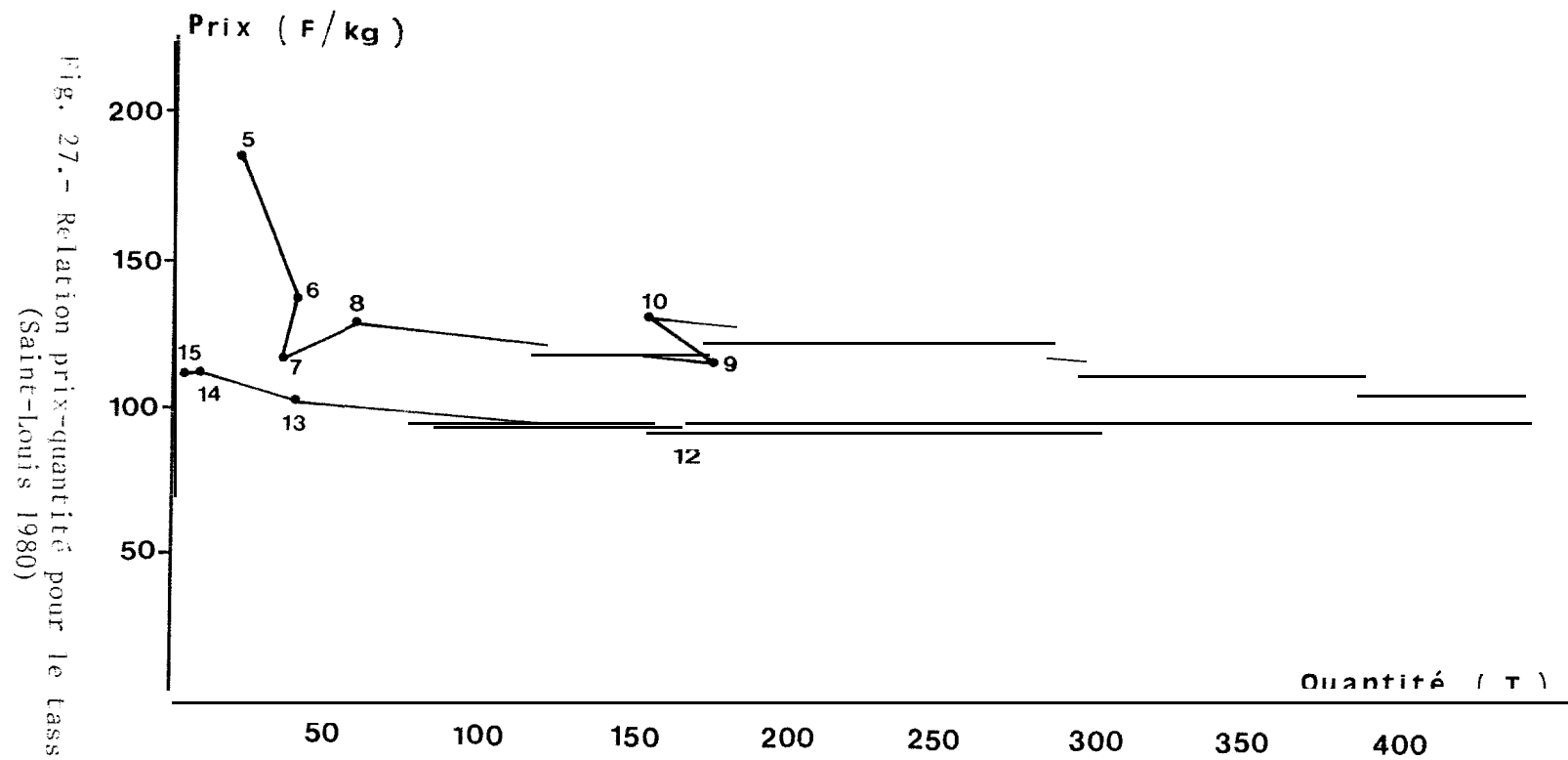


Fig. 27.- Relation prix-quantité pour le tassergal
(Saint-Louis 1980)

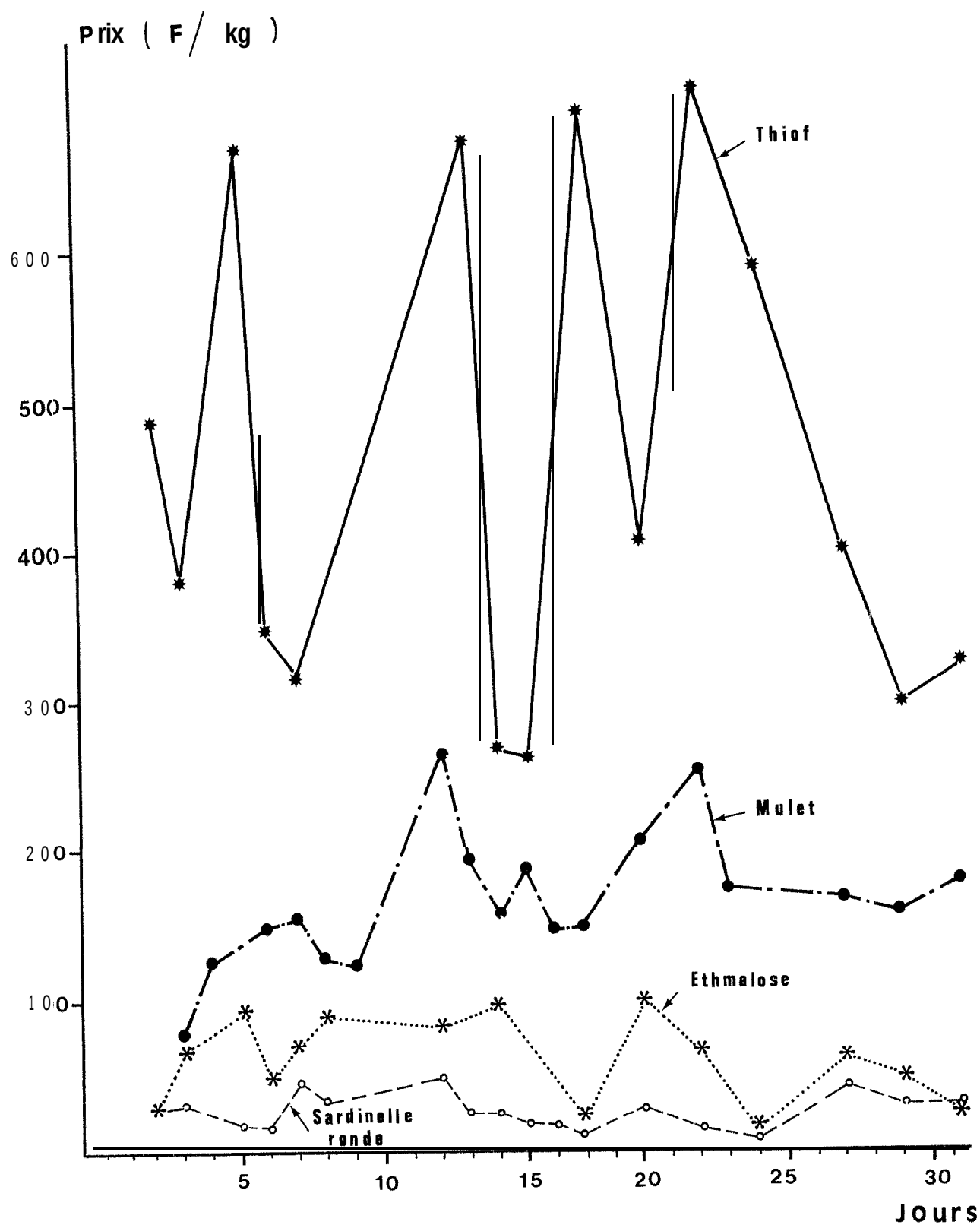


Fig. 28.- Evolution quotidienne des prix de gros pour quelques espèces sur le marché de Gueule-Tapée, novembre 1981

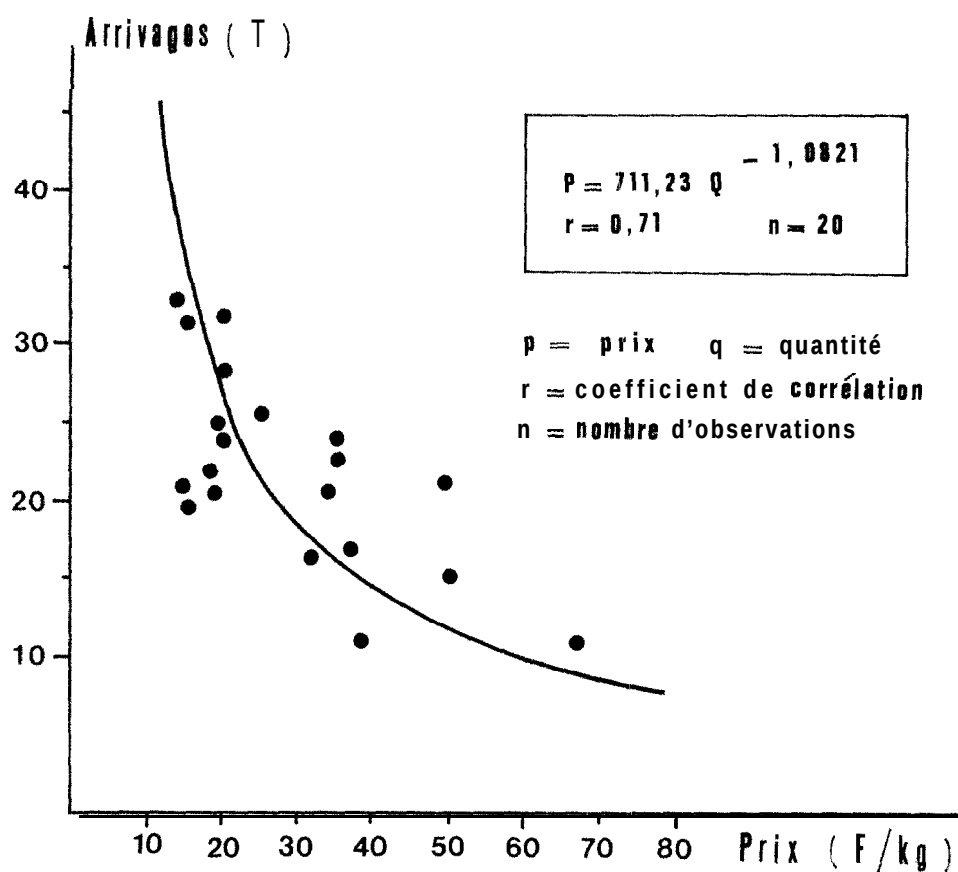


Fig. 29.- Relation entre les arrivages et les prix de la sardinelle ronde sur le marché de Queule-Tapée (octobre 1981)

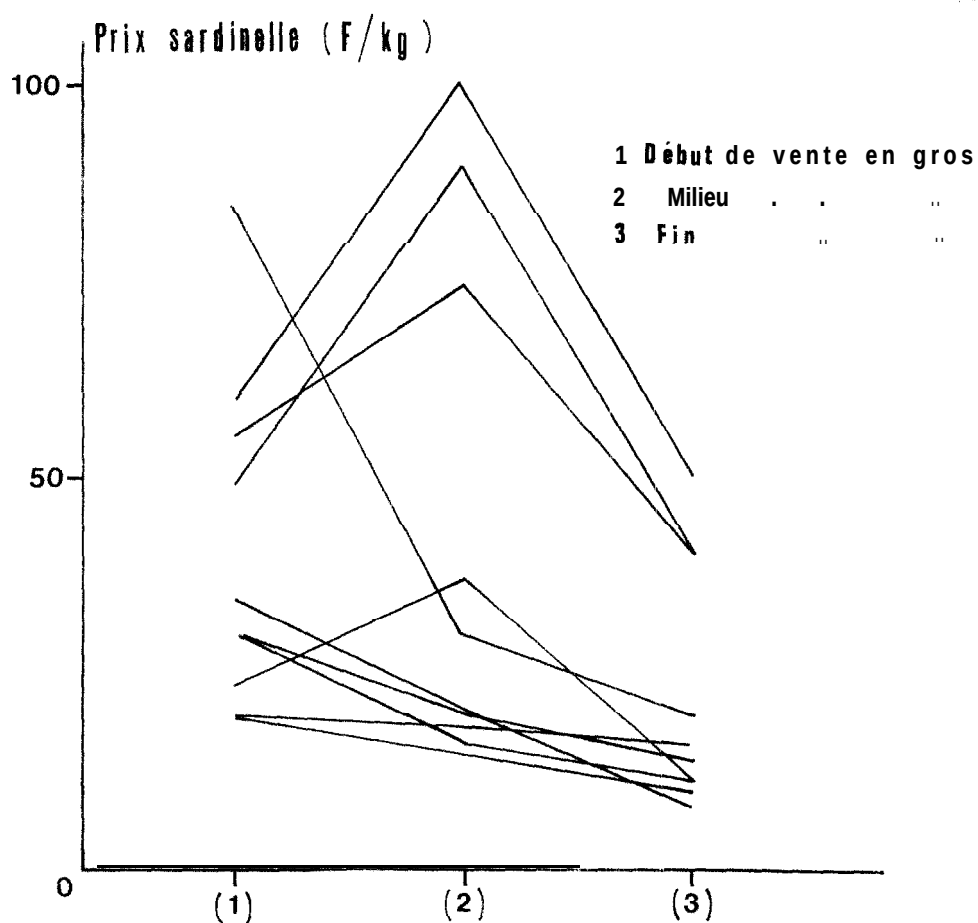


Fig. 30.- Variation du prix de gros de la sardinelle ronde entre l'ouverture et la clôture de la vente sur le marché de Queule-Tapée

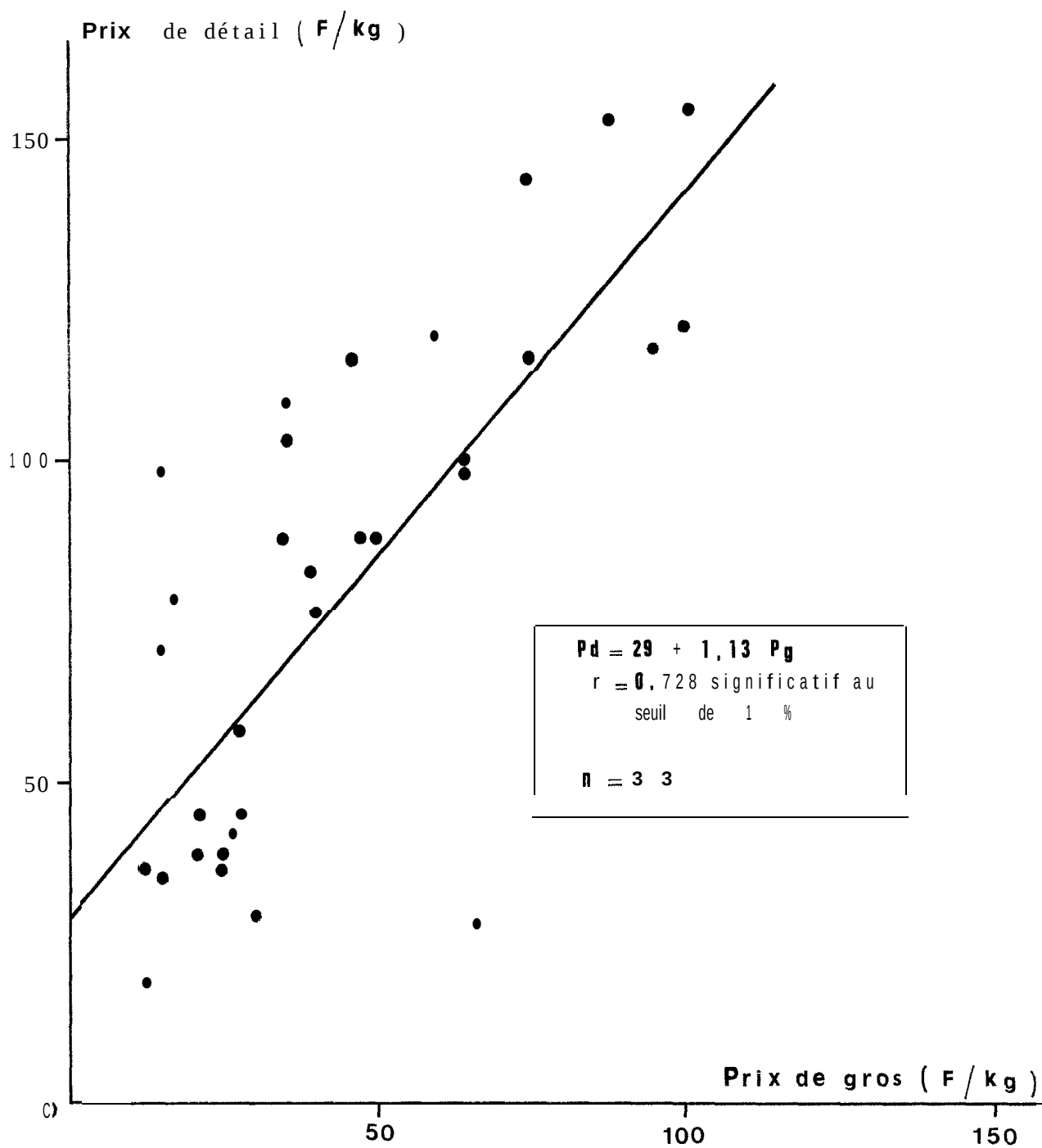


Fig. 31.- Relation entre le prix de détail et le prix de gros pour l'ethmalose, marché de Gueule-Tapée, novembre 1981

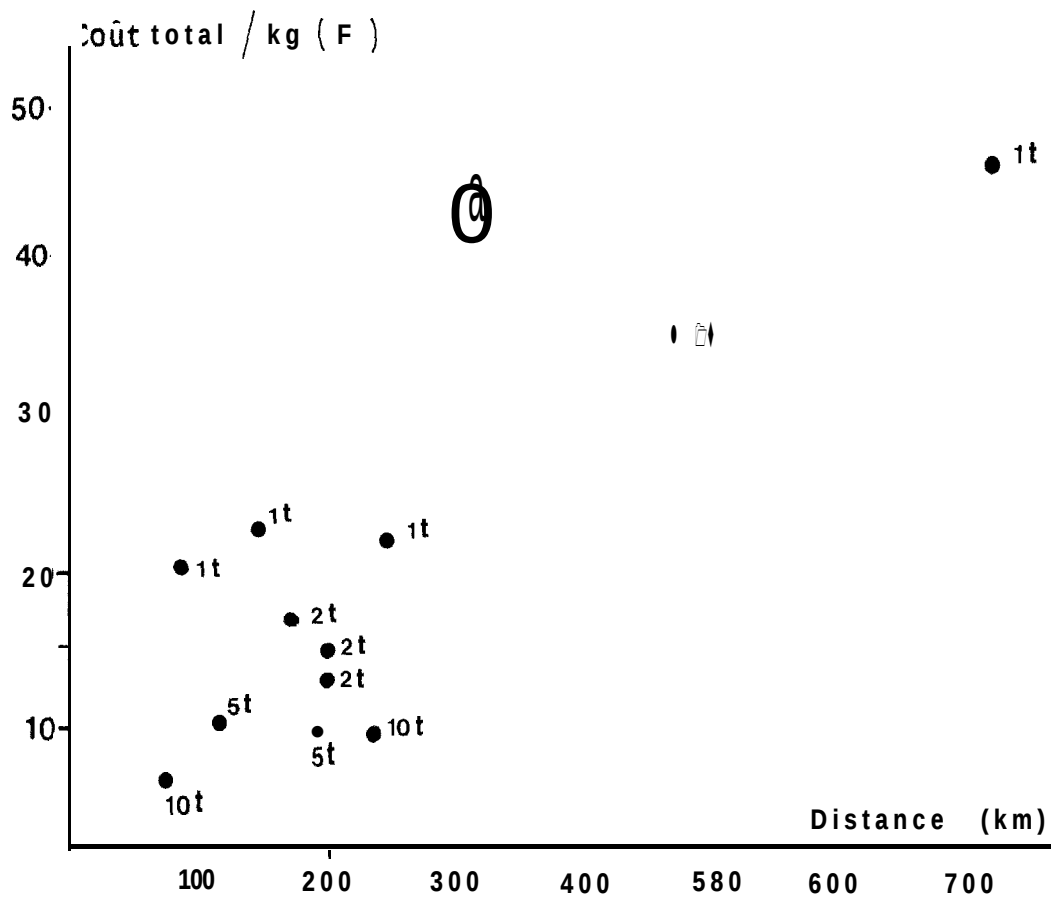


Fig. 32 a.- Evolution du coût total de transport par kg, selon le type de véhicule et la distance parcourue. (enquêtes)

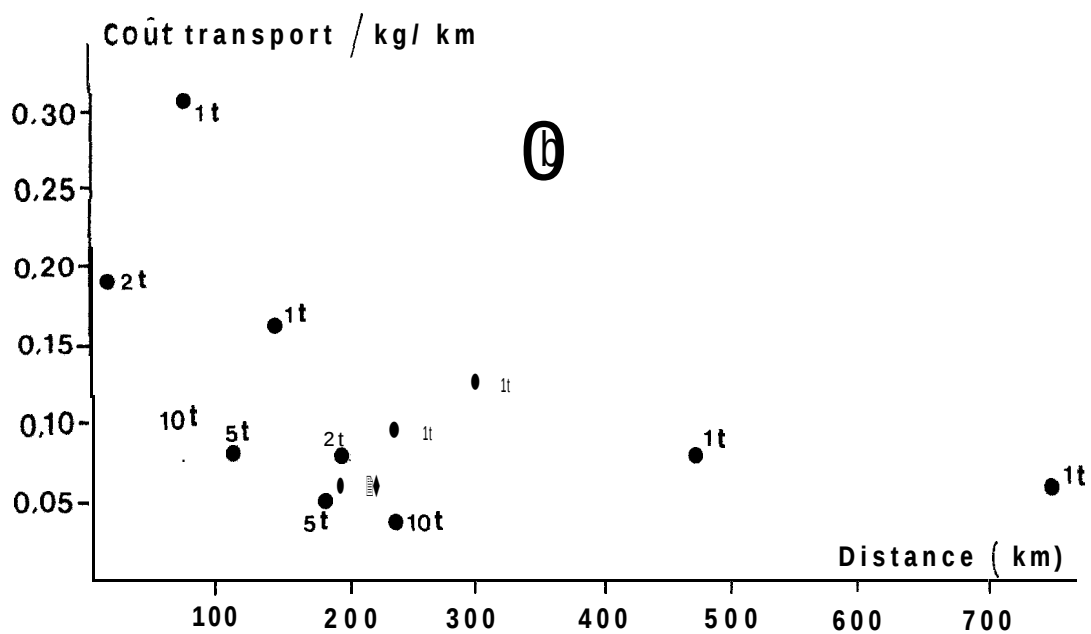


Fig. 32 b.- Coût de transport par kg et par km, en fonction de la distance parcourue et du type de véhicule

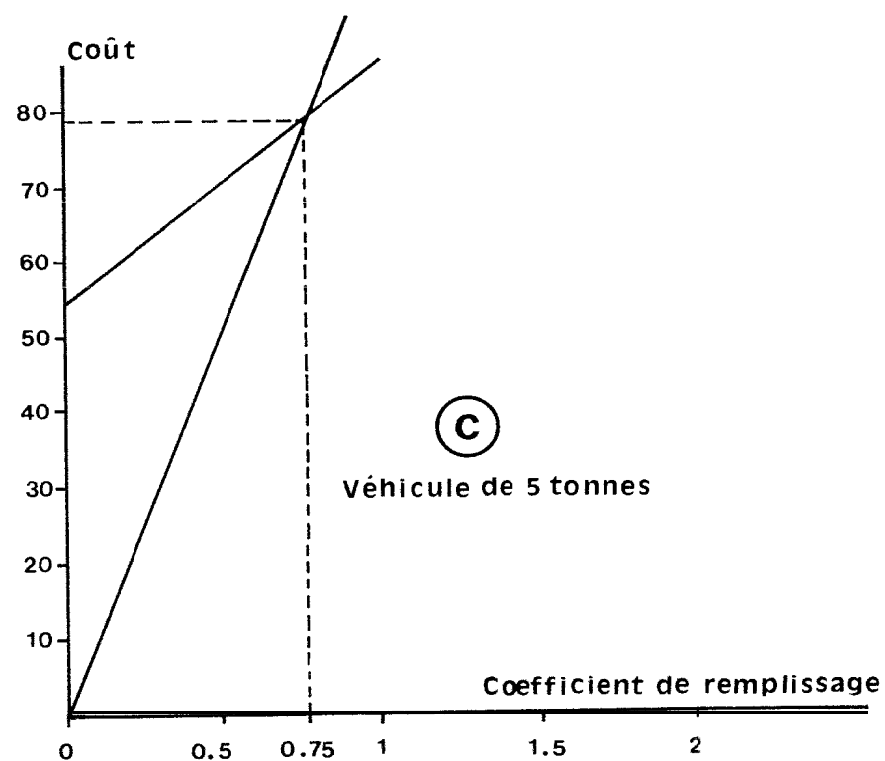
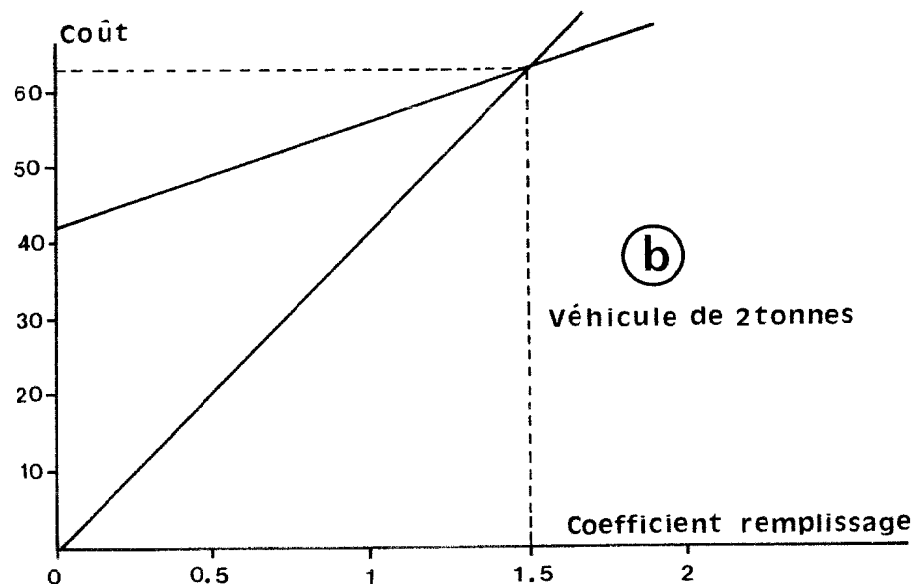
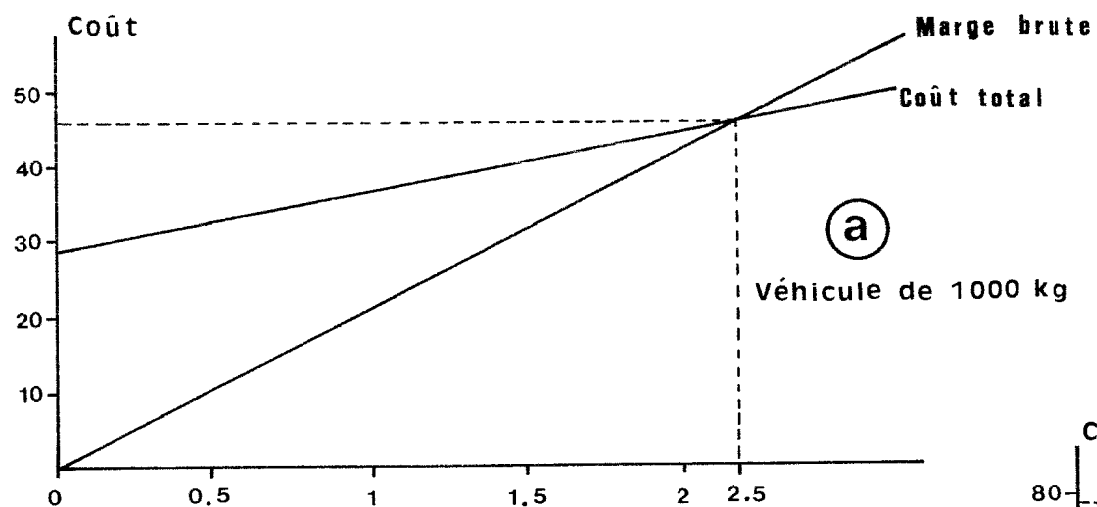


Fig. 33.- (a, b et c).- Détermination du point mort en fonction du coefficient de remplissage avec une marge brute de 30 F/kg, pour véhicules de 1 000, 2 000 et 5 000 kg

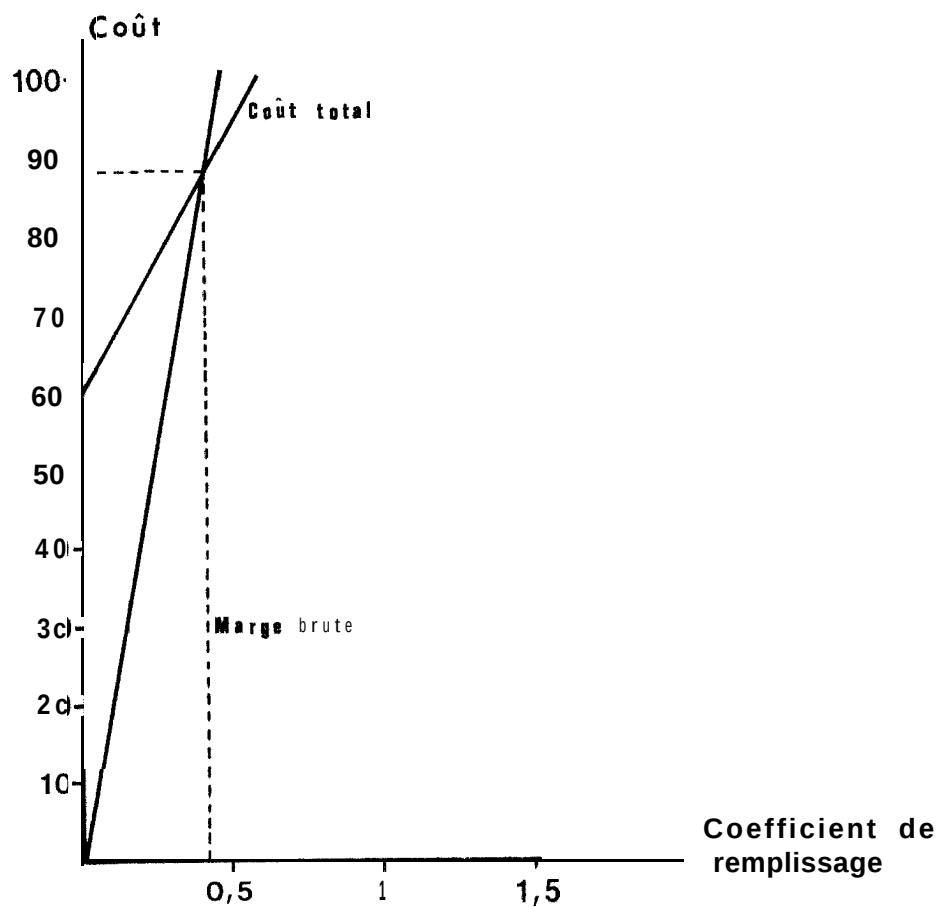


Fig. 34.- Détermination du point mort en fonction du taux de remplissage avec une marge brute de 30 F/kg, pour un véhicule de 10 000 kg

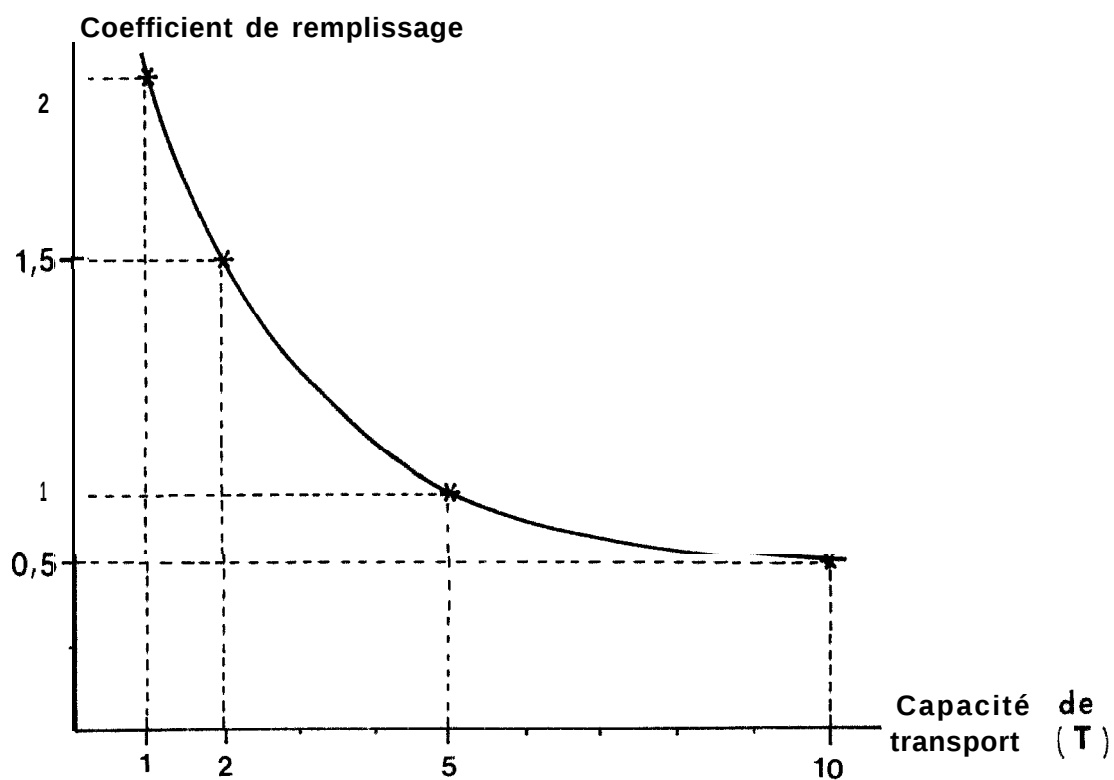


Fig. 35.- Relation entre le coefficient de remplissage et la capacité de transport du véhicule, lorsque le point mort est atteint avec une marge brute de 30 F/kg

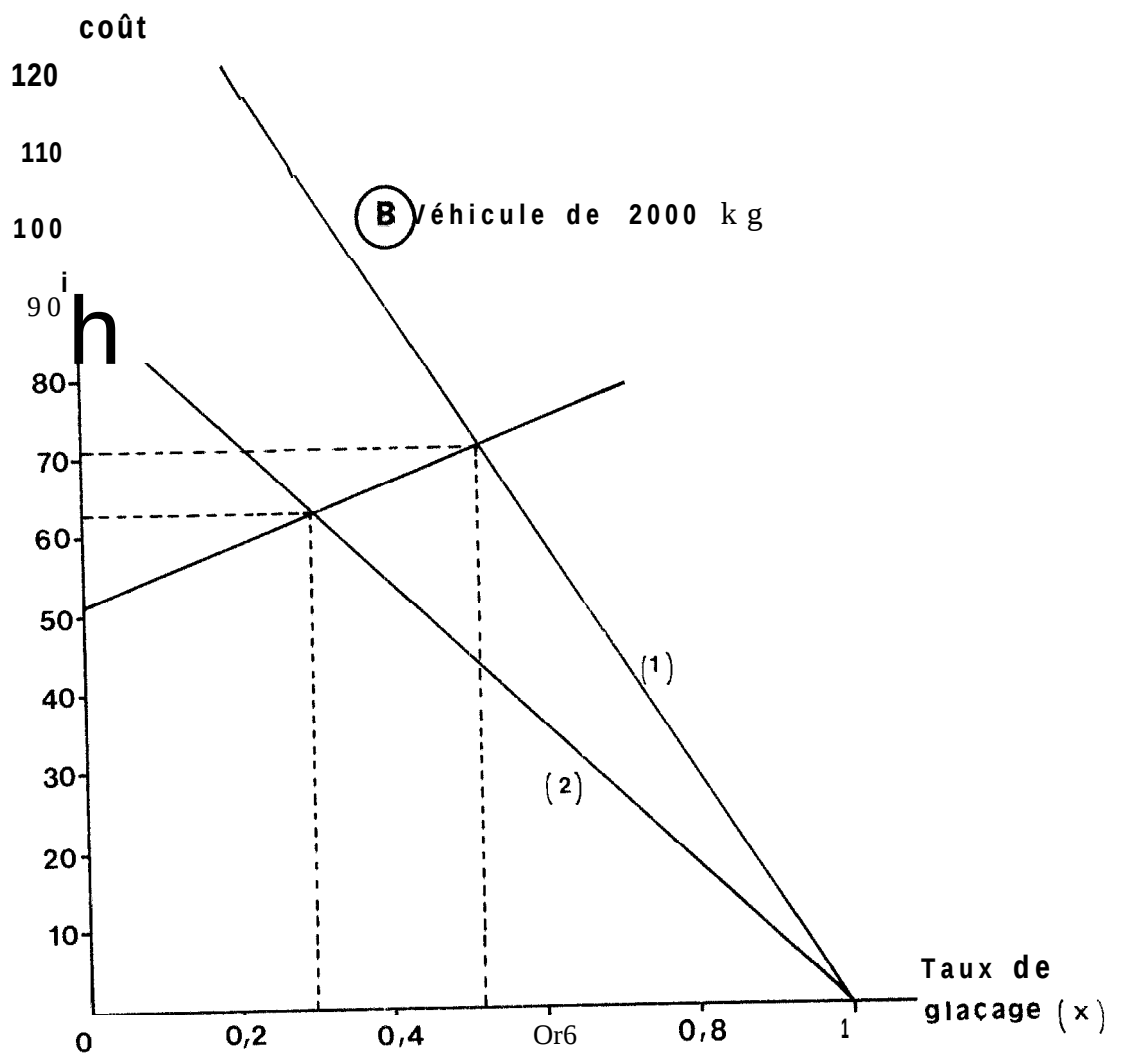
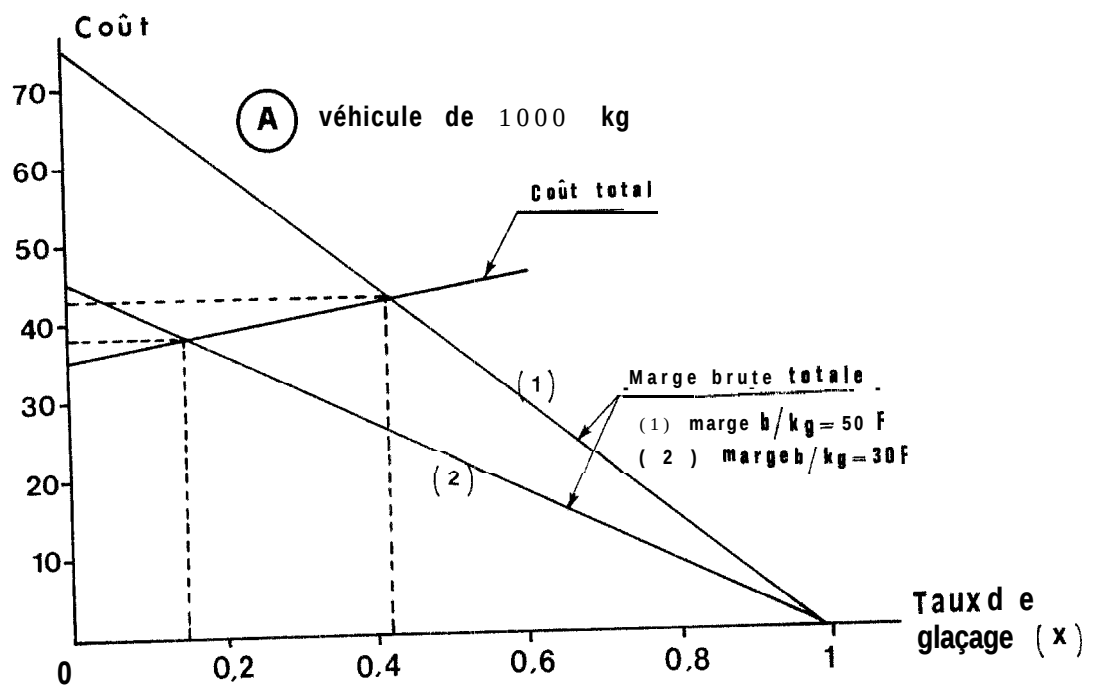


Fig. 36 (a et b). - Détermination du taux de glaçage au point mort, véhicules de 1 000 et 2 000 kg

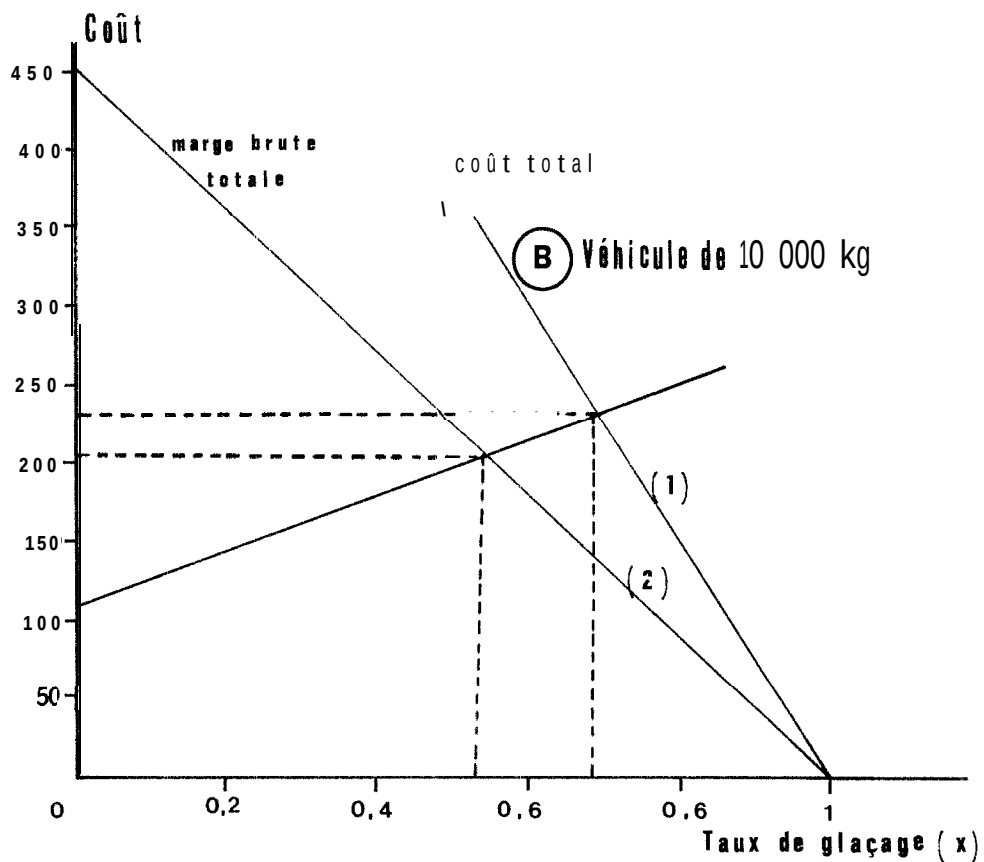
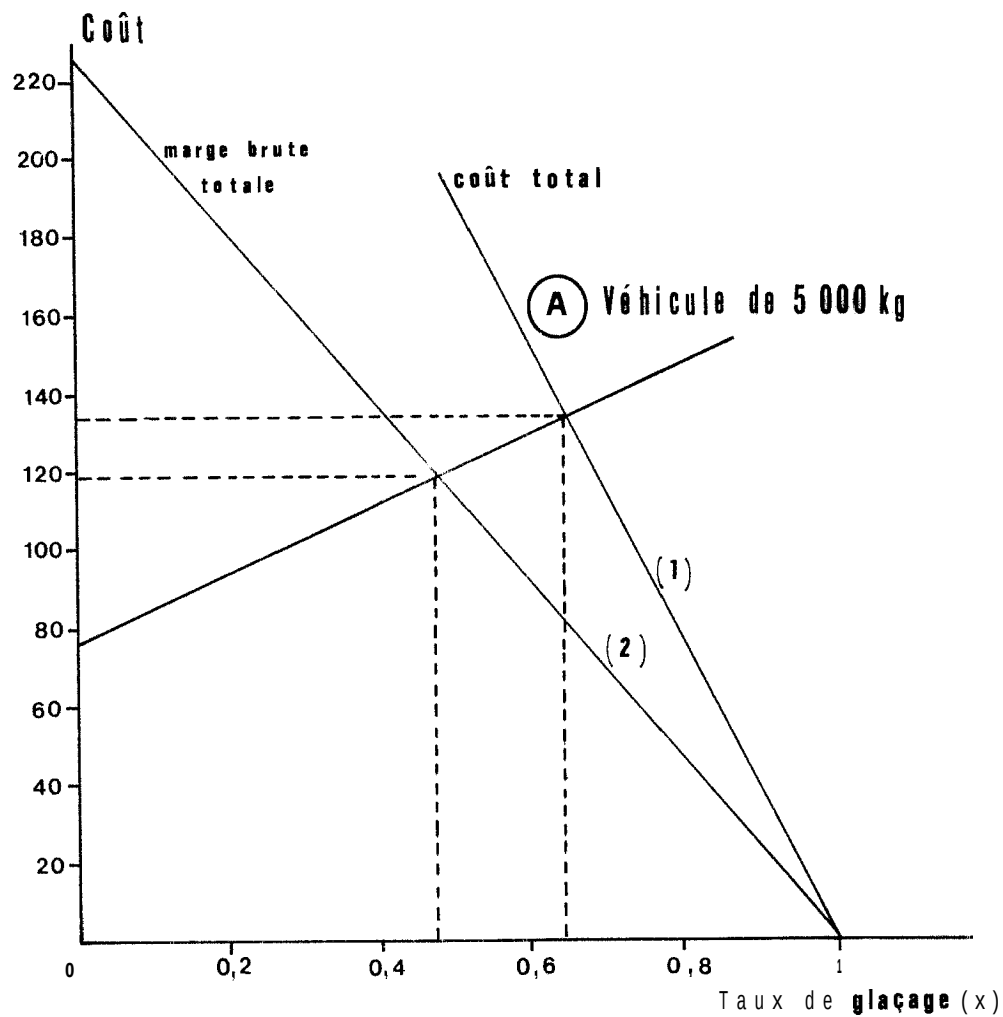


Fig. 37 (a et b).- Détermination du taux de glaçage au point mort, véhicules de 5 000 et 10 000 kg
($y = 1,5$; $n = 240$ km ; $k = 1$)

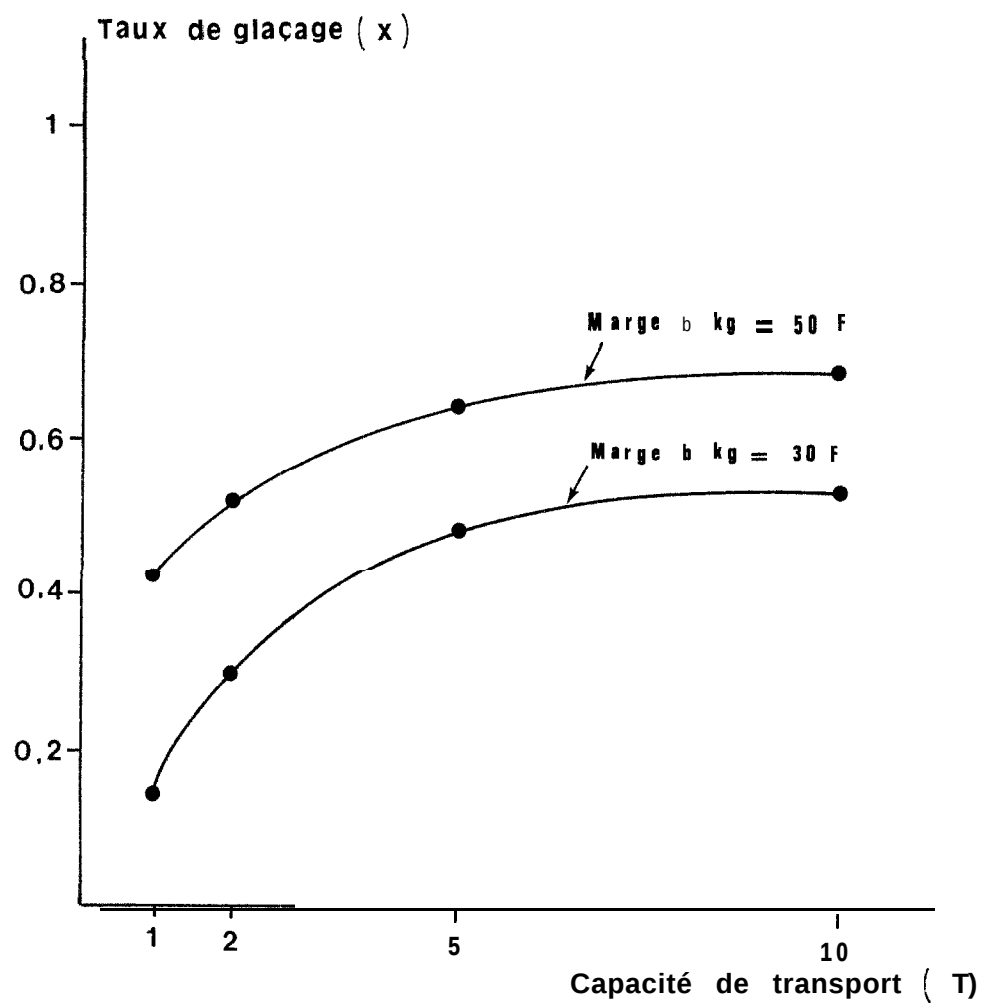


Fig. 38.- Relation entre capacité de transport et taux de glaçage au point mort ($y = 1,5$; $n = 240$ km ; $k = 1$)

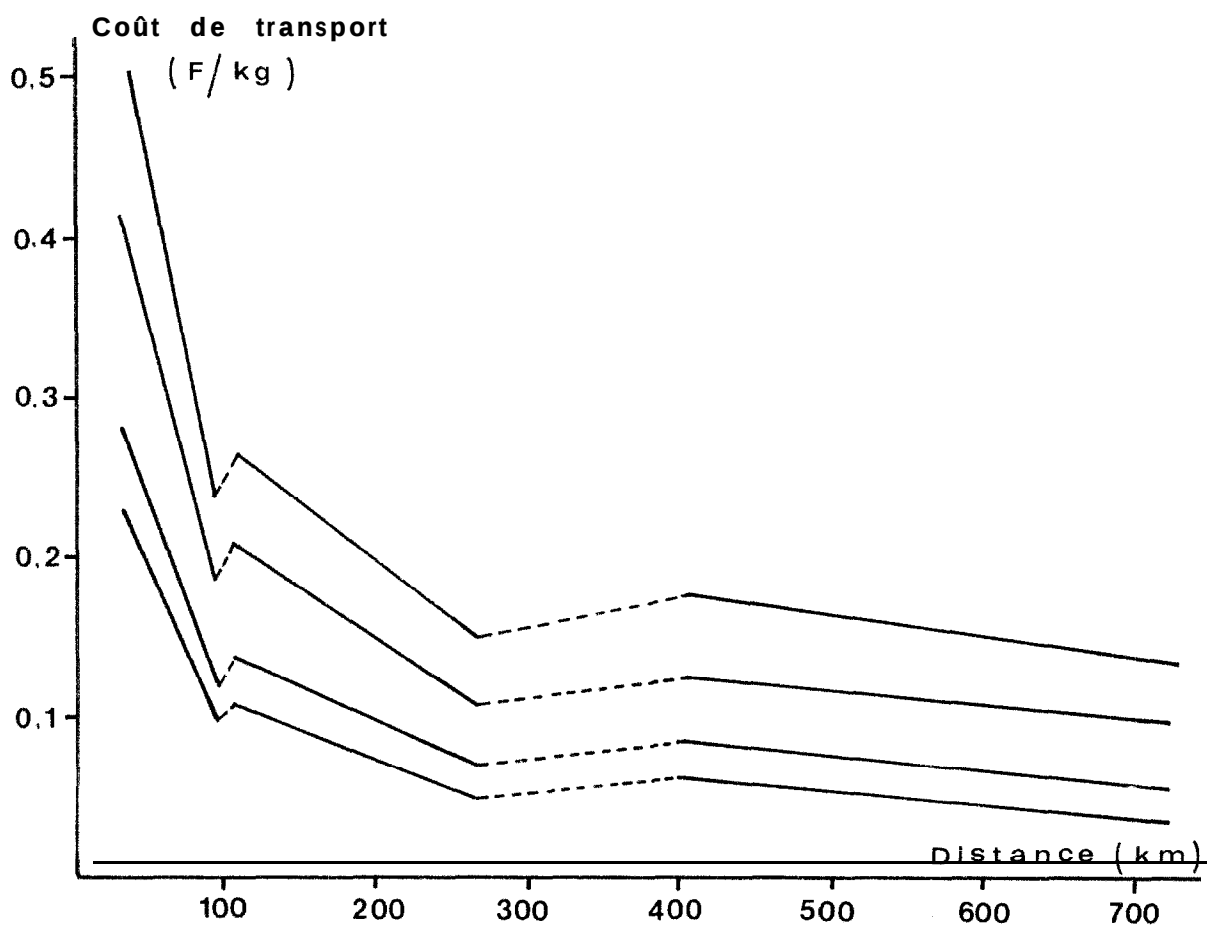


Fig. 39.- Evolution du coût de transport par kg/km en fonction de la distance parcourue, par type de véhicules.

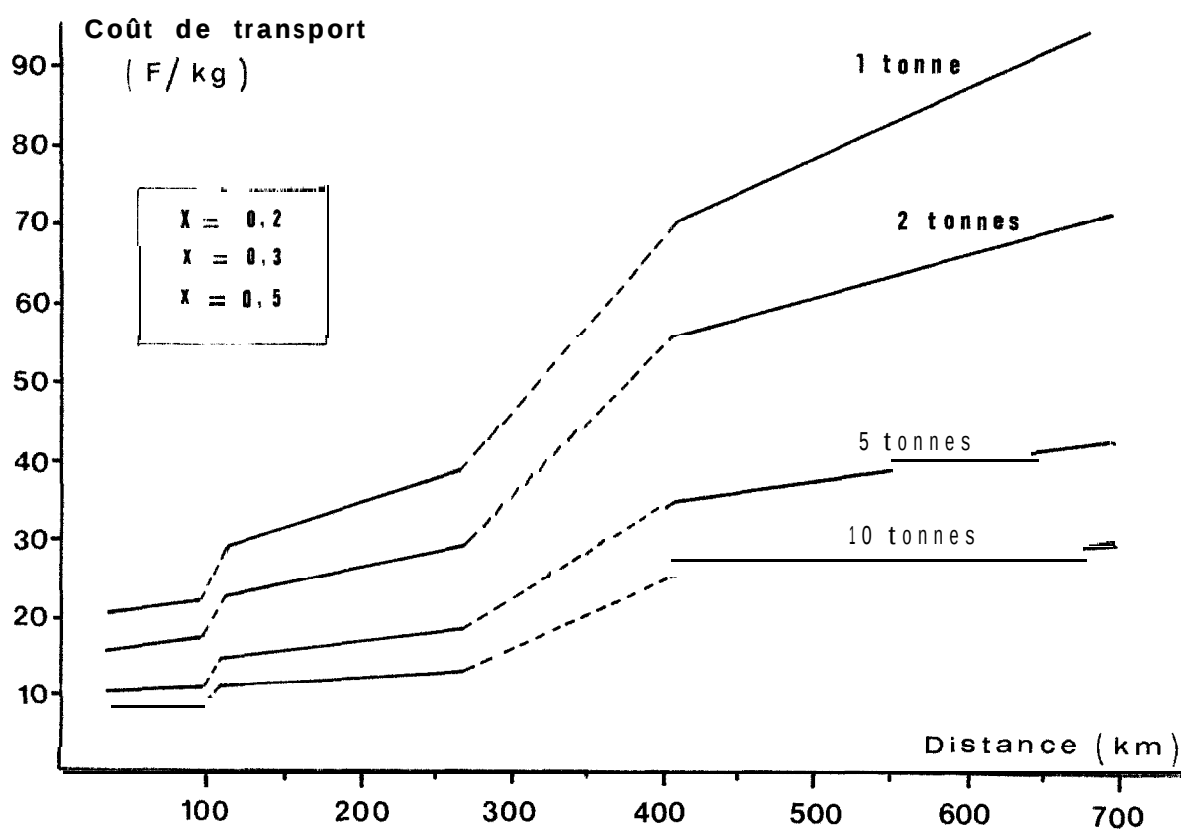


Fig. 40.- Evolution du coût de transport par kg (CMT) en fonction de la distance parcourue, par type de véhicules.

TABLEAU I.- Consommation per capita quotidienne en poisson frais et transformé (en grammes)

		POISSON FRAIS	POISSON TRANSF.	CRUSTACES	TOTAL
ZONES URBAINES	Dakar Louga Thiès	138,1	6,9	2,2	147,2
	Diourbel* Kaolack.* Saint-Louis* Linguère Matam* Tambacounda* Kédougou*	93,6	9,9	0,5	104
ZONES RURALES	Diourbel Thiès*				
	Louga*	3,8	10,	0,1	13,9
	Sine-Saloum * Sénégal Oriental	1,6	0,6	0	2,2
	Fleuve* Casamance	62,7	3,7	0,2	66,6

* : données extrapolées

Source : tableau établi d'après CHEVASSUS-AGNES, NDIAYE, 1980

TABLEAU II.- Population, consommation totale et par tête dans les différentes régions du Sénégal

REGIONS	POPULATION	%	CONSOMMATION EN EQUIVALENT (TONNE)	TOTALE FRAIS	%	CONSOMMATION PAR TETE ET PAR AN (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
Diourbel	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	1 054 933	19,7	16 705		12,5	15,8
Thiès	731 712	13,6	13 050		9,8	17,8
Louga	435 670	8,1	7 484		5,6	17,1
SENEGAL	5 352 921	100	132 721		100	24,7

TABLEAU III.-Contribution des produits de la pêche à la constitution de la ration alimentairequotidienne en protéines (CHEVASSUS-AGNES et NDIAYE, 1977-1979)

ZONES	TOTAL	POISSON (en g/pers./j)	%
<u>Zones urbaines</u>			
- Dakar	23	17,7	77
- Louga	19	13,7	72
- Linguère	10	8,2	82
<u>Zones rurales</u>			
- région de Diourbel	10	6,8	68
- Sénégal oriental	4	0,5	12,5
- région de Casamance	12	8,1	67,5

TABLEAU IV.-Comparaison du prix de 1 000 calories fournies respectivement par du poisson et de la viande de boeufs

	Prix/kg (1)	Cal/kg (2)	Prix de 1 000 calories
Sardinelle ronde	81	1 050	77,1
Viande de boeuf	600	1 220	491,8

Sources : (1) Sardinelle ronde : prix moyen à Gueule Tapée pour les mois de février, mai et octobre 1981, CRODT

Viande de boeuf, sans os, marché Castor, décembre 1981

(2) FAO, 1970, "Table de composition des aliments à l'usage de l'Afrique".

TABLEAU V .- Production de saly, de guedj et mareyage
à Saint-Louis : 1957-1967 (en tonnes)

	1957	1959	1961	1967
Saly	709	578	234	196
Guedj	603	678	1 416	780
Mareyage	2 032	2 630	2 898	3 545

Source : Service des pêches

TABLEAU VI .- La commercialisation du poisson frais.
en 1961 (en tonnes)

Destination Origine	DAKAR	THIES	KAOLACK	DIOURBEL	SAINT- LOUIS	AUTRES	TOTAL	%
SAINT-LOUIS	666,4	291,9	371,8	142,5	1 042,5	387,5	2 902,6	8
KAYAR	1 580	1 016	1 104,6	187,9	-	1 220,4	5 208,9	14
PRESQU'ILE	CONSOMMATION SUR PLACE							
MBOUR	8 141,5	2 136,6	1 459,8	695,4	28	2 051,5	14 512,8	38
JOAL	6 884,4	1 968,6	1 388,9	173,4		1 493,1	11 908,4	30
SALOUM	1 145,8	73,6	262	21,9		2 204,6	3 707,9	10
CASAMANCE	CONSOMMATION SUR PLACE							
TOTAL	18 418,1	5 586,7	4 587,1	1 221,1	1 070,5	7 357,1	38 240,6	100
POURCENTAGE	48	15	12	3	3	19	100	

Source : DOPM

TABLEAU VII.- Mareyage entre régions et approvisionnement
des marchés locaux en 1978 (tonnes)

Origine Destin.	CAP- VERT	CASAM.	FLEUVE	SINE SALOUM	THIES	LOUGA	TOTAL 1978	%
CAP VERT	16909	310	1152	1664	41193		61228	44,3
CASAMANCE		6070			10		6080	4,4
DIOURBEL	224		724	31	4471		5450	3,9
FLEUVE	76		6739		3642		10457	7,5
SENEGAL ORIENTAL	290				516		806	0,5
SINE SALOUM	436	4	83	9360	9848		19731	14,2
THIES	96		645	192	28713		29645	21,4
LOUGA	90		889		3540	185	4704	3,4
TOTAL 1978	18120	6384	10232	11295	91933	185	138101	100
%	13,2	4,6	7,4	8,2	66,6	0,1	100	

SOURCE : DOPM (1978), résultats généraux de la pêche maritime sénégalaise

TABLEAU VIII. - Répartition du mareyage à partir
des principaux centres de débarquements,
par mois, en pourcentages (1980)

MOIS	J.	F.	M.	A.	M.	J.	JJ.	A.	S.	O.	N.	D.	TOTAL
ST-LOUIS	10	6	2	4	11	36	7	2	2	1	7	12	100
KAYAR	13	15	13	17	25	9	2	1	1	1	1	2	100
MBOUR	13	13	12	11	14	10	5	4	4	5	4	6	100
JOAL	11	12	14	8	8	10	6	6	6	7	5	7	100

TABLEAU 1-X.- Capacité d'absorption quotidienne des marchés de
l'agglomération dakaroise

MARCHES	NOMBRE DE DETAILLANTES EN POISSON FRAIS	CAPACITE D'ABSORPTION (EN TONNES)
<u>MARCHES DES QUARTIERS PERIPHERIQUES</u>		
Thiaroye sur Mer	13	0,58
Thiaroye gare	130	5,85
ICOTAF Wakhinane	19	0,85
ICOTAF Kermel	18	0,81
Zinc	61	2,74
San	41	1,84
Diarème	42	1,89
Parcelles assainies	8	0,36
Cambérène	31	1,39
Grand-Yoff	86	3,87
Castor	98	4,41
<u>MARCHES DU CENTRE DE L'AGGLOMERATION DAKAROISE</u>		
Tilène	68	3,06
Sandaga	117	5,26
Fass	45	2,02
Colobane	35	1,57
Ngélaw	76	3,42
Grand Dakar	69	3,10
Gueule Tapée	200	9,00
Mbabass	91	4,09

TABLEAU X.- Quantités mareyées à partir de Rufisque

Mois	Quantités mareyées en frais (tonnes)
Janvier	551,7
Février	449,6
Mars	389,2
Avril	295,6
Mai	741,7
Juin	724,7
Juillet	447,2

TABLEAU XI.- Origine des arrivages de poisson au marché de Gueule-Tapée. (Source : CRODT, enquêtes 1981)

Origine \ Période	Février à Avril 1981 en %	Octobre-Novembre 1981 en %
SAINT-LOUIS	7	0,8
KAYAR	16	-
JOAL	25	12,3
MBOUR	1	18,5
PORT DE DAKAR	40	55,6
CAP VERT	10	4,4
SINE SALOUM	1	8,4
CASAMANCE	0	-
TOTAL	100	100

TABLEAU XII.- Appartenance confrérique, ethnique et nombre d'années
dans la profession de mareyeur, par classe d'âge

Classes d'âge	Nombre	%	APPARTENANCE CONFRERIQUE				APPARTENANCE ETHNIQUE					NOMBRE D'ANNEES DANS LA PROFESSION				
			Mouride	Tidjane	Khâdrii	Autres	Wolofs	Toucouls	Lebous	Sérères	Autres	0-5	0-10	11-15	16-20	20 +
76-80																
71-75																
66-70	2	4		2					1							2
61-65	-	4														
56-60	2	22,4			1	1	1		1						1	1
51-55	11	22,4	4	5	1	1	9	1	1			2	2	2	1	4
46-50	11	18,3	5	4	2		8	1	1	1			1	4	2	4
41-45	9	17,2	3	6			8	1					5		3	1
36-40	7	14,2	2	4		1	4	2		1	1	2	2	1	2	
31-35	2	4	1		1		2						1	1		
26-30	5	10,2	4		1		5					2	2	1		
21-25																
TOTAL	49	100	19	21	6	3	37	5	4	2	1	6	13	9	9	12
		%	38,7	42,2	12,3	6,3	75,5	10,2	8,1	4	2	12	27	18	18	29

TABLEAU XIII.- Ancien métier et autre métier exercé par les mareyeurs

Ancien métier	Autre métier	Pêcheur	Agricul.	Commerc.	Pêch.-Agricul.	Armateur	Autre. mât.	Sans réponse	Total	%
		3	9				1		3	6
	Agriculateur		9						9	18
	Commerçant								1	2
	Pêcheur-agricult.				1				1	2
	Armateur	6	2	3	3				14	29
	Autre métier		1				2		3	6
	Sans autre métier	2	9	1	1		5		18	37
	TOTAL	11	21	4	5		8		49	100
%		22	49	8	11		16		100	

TABLEAU XIV.- Prix moyen pour les principales espèces
débarquées sur la plage de Saint-Louis de
la cinquième 3 la quinzième quinzaine
de l'année 1980 (F/kg)

ESPECES	PRIX MOYEN AU kg (1)	ECART- TYPE (2)	COEFFICIENT DE VARIATION (2) / (1)
Epinephelus aeneus (thiof)	365,4	38,9	0,10
Epinephelus gigas (Ko'c)	335,4	49,4	0,14
Pomadasys (sompat)	87,2	38,1	0,43
Otholithes (capitaine)	85	10,8	0,12
Caranx ronchus (chinchard)	89,5	18,4	0,20
Pomatomus saltatrix (tassergal)	120	22,9	0,19
Pageot	93,3	21,7	0,23
Pagres	115,4	25,6	0,22
Soles	265,6	21,2	0,08
Requins	35,4	10,1	0,28
Raies	30,7	5,6	0,18

TABLEAU XV.- Saint-Louis, prix moyen au kg pour les principales espèces débarquées de la cinquième à la quinzième quinzaine de l'année 1980 (F/kg)

Quinzaine Espèces	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Moyenne
THIOF	410	385	350	420	420	390	350	335	310	325	325	365,4
KO'G	360	300	280	420	415	380	345	315	295	300	290	335,4
SOMPAT	190	125	90	95	80	55	55	65	60	65	80	87,2
OTHOLITES	110	80	75	100	90	80	75	75	80	80	90	85
CHINCH. J.	130	85	70	110	110	95	75	75	75	80	80	89,5
TASSERGAL	180	135	115	130	115	130	105	90	100	110	110	120
PAGEOT	140	90	80	105	115	90	70	70	-	-	80	93,3
PAGRES	185	120	115	130	130	110	95	95	95	100	95	115,4
SOLES	-	-	-	210	275	275	265	275	275	275	275	265,6
REQUINS	25	25	30	30	30	25	35	40	55	50	45	35,4
RAIES	-	-	-	50	-	20	25	35	35	35	35	30,7
SEI CHES	-	-	-	-	-	-	125	140	-	-	-	132,5

TABLEAU XVI.-Coefficients de corrélation entre les séries
de prix pour les principales espèces débarquées à Saint-Louis
de la cinquième à la quinzième quinzaine de l'année 1980

	THIOF	KO'C	SOMP.	OTHO.	CHIN.	TASS.	PAGE.	PAGR.	SOLE.	REQU.	RAIES
THIOF	1										
KO'C	0,83	1									
SOMPAT	0,51	0,10	1								
OTHOLITES	0,61	0,52	0,73	1							
CHINCHARD J	0,84	0,74	0,67	0,89	1						
TASSERGAL	0,36	0,37	0,88	0,76	0,80	1					
PAGEOT	0,81	0,55	0,77	0,87	0,96	0,84	1				
PAGRES	0,74	0,45	0,89	0,82	0,88	0,91	0,95	1			
SOLES	-0,54	-0,56	-0,67	-0,69	-0,59	-0,52	-0,37	-0,57	1		
REQUINS	-0,76	-0,51	-0,51	-0,31	-0,54	-0,64	-0,57	-0,62	0,35	1	
RAIES	-0,63	-0,66	0,34	-0,10	-0,40	-0,60	-0,21	-0,34	0,36	0,82	1
Nombre d'observat..	11	11	11	11	11	9	11	8	11	7	

TABLEAU XVII.-Saint-Louis, répartition du volume et de la valeur des débarquements pour les principales espèces débarquées de la cinquième à la quinzième quinzaine de l'année 1980

ESPECES	VALEUR (francs)	%	% cumulés	Volume (kg)	%	% cumulés
THIOF	29 154 658	11	11	83 557	3.7	3.7
YO'C	7 084 075	2.6	13.6	21 558	0.9	4.6
SOLES	18 916 365	7.2	20.9	69 873	3.1	7.7
TASSER- GAL	142 002 960	53.9	74.9	1 277 673	56.3	64
PAGRES	35 268 285	13.4	88.3	334 850	14.7	78.7
PAGEOT	1 081 060	0.4	88.7	12 769	0.6	79.3
CHINCHARD	8 940 145	3.3	92.1	94 215	4.1	83.4
SOMPAT	1 352 615	0.5	92.6	17 080	0.7	84.2
OIHOLITES	10 721 610	4	96.6	150 060	6.6	90.8
REQUINS	8 572 610	3.2	100	209 275	2.2	100
O T A L	263 094 383	100	-	2 270 910	100	-

TABLEAU XVIII.- Prix de la sardinelle à Mbour et Joal
en 1977 (unités : F/kg)

QUINZAINES	M B O U R		J O A L	
	S. eba	S. aurita	S. eba	S. aurita
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8	14,28	21,42	18,3	28,3
9	7,1	17,1	12,5	25
10	8,5	17,8	11	22
11	10,6	22,5	10,8	22,5
12	12,1	23,5	15	29
13	6,4	14,2	6	14
14	7,5	15	5	10,8
15	6,6	14,1	5	10
16	5	10	6	11
17	8,3	18	8	13,7
18	7,5	12,5	10	15
19	9		15	10,8
20	7,1	14,1	5	13
21	11,6	21,6	7	23
22	22,5	30	10	17,5
23	21,6	30,8		
24	8,3	15,7	35	
MOYENNE	10,22	18,6	10,8	17,7

TABLEAU XIX.- Prix de la sardinelle (S. eba et S. aurita)
à Mbour et Joal en 1978 et 1979 (en F/kg)

85

QUINZAINES	M B O U R 1 9 7 8 J O A L			
	S. eba	S. aurita	S. eba	S. aurita
1	13,75	23	7,5	17,5
2	23,33	20	11,4	27,5
3	23,33	31,6	20	25
4	31	35	27	33,3
5	21,66	26,2	15	27,1
6	30	35	18	27
7	14	23	10	20
8	13,33	20	5	12,5
9	11,25	12,5	6,6	10
10	9,3	10,7	5,8	9,1
11	6,4	11,6	9,1	10
12	6,2	12,2	5	10
13	5	10	5,8	10,8
14	7	12	5	10
15	7	11,2	5	10
16	7,5	13,3	5	10
17	8	12	6,6	11,6
18	10	10,7	10	10
19	12,1	13,7	10	10
20	10,7	14,2	7,5	10,8
21	11,2	13,7	6,6	8,3
22	11,6	11,6	6,6	10
23	11,6	14,2	10	13,7
24	10	11	7,5	10
MOYENNE	13,1	17	9,4	14,7
1 9 7 9				
1	9	17,5	13,5	15,7
2	24	32,8	11,2	20
3	25	42,5	13,3	16,6
4	15	25	12,5	
5	15	15	39,2	53
6	62,5	18,7	52,5	
7	31,4	14	38,7	
8	11,6	13	10,6	14
9	10,8		10	
10	7,5	8,7	11	10
11	10,7	16,4	9,2	10
12	7	12	5	10,8
13	6,6	12,1	8,7	10,6
14	10	11,6	9	11
15	14	19	9,2	11
16	11,4	15,7	10	10
17	10	13,3	10	11
18	15,7	19,2	10	10
19	10,7	12,8	10	10
20	12,4	17,1	10	10,7
21	8,3	13,3	10	10
22	10	17,5	8,3	13
23	10	15,8	5,7	11,4
24	7,4	12,5	10	16,6
MOYENNE	14,8	17,4	14	14,2

TABLEAU XX.- Prix de la sardinelle (S. eba et S. aurita)
à Mbour et Joal en 1980 et 1981 (F/kg)

QUINZAINES	M B O U R 1 9 8 0		J O A L	
	S. eba	S. aurita	S. eba	S. aurita
1	11,2	13,7	5,4	15
2	9	11,6	10,7	15
3		11,6	5	12,5
4	7,5	10	10	17,5
5	10	35	10	
6	15		5 0	60
7	45,2	64,1	35	80
a	13,2		53	
9	10		13,5	40
10	16,6	32,5	12	
11	6,5	18,1	15,3	18,6
12	4	10,2	3,5	12
13	13,7	21,2	7	11
14	13,9	20,5	5,2	10,5
15	9,2	18,8	11,8	15,2
16	7,8	15,3	6,4	8,8
17	26,6	40	10,8	17,3
18	10	16,5	11,8	16,7
19	18,4	29	10,5	18,1
20	27	29,2	14,2	23,3
21	50	50	7,6	19,3
22	11	17,1	11,5	21,3
23	27	31,8	10,6	19,5
24	11	47,5	24,7	22, a
MOYENNE	16,2	25,7	14,8	2', 5
1 9 8 1				
1	26	57,5	19,8	47,6
2		30	20,5	26,6
3	60	61	22,8	32
4	35	38,5	24,8	31,2
5	30	42,6	27,7	23,5
6	13,4	12,3	23,3	40
7	14,2	21,7	18,3	
8	14,1	16,7	16	13,7
9	3,3	13,3	12,6	11,2
10	11,5	15,2	4,7	7,2
11	11,6	17	2,7	5,1
12			4,6	7,2
13			4,2	6,0
MOYENNE	21,9	29,6	15,1	20,9

TABLEAU XXI.- Taux de croissance du prix de la sardinelle
à Mbour et à Joal entre 1977 et 1980 en % par an

	MBOUR	JOAL
Sardinelle ronde	11	8,3
Sardinelle plate	16,5	11,3

TABLEAU XXII.- Prix au débarquement plage de Hann
octobre et début novembre 1981. (Unité : F/kg)

ESPECES	PRIX MOYEN	ECART-TYPE	COEFFICIENT DE VARIATION w - - e - -
Sardinelle ronde	59	26,7	0,42
Sardinelle plate	38,6	21,9	0,56
Ethmalose	44,1	25,2	0,57
Pageot	121	38	0,31
Pagre	-		
Diagramma	96,7	63	0,40
Sompat.	185	63	0,34
Galeoïdes			
Mulet:	182	36	0,19
Maquereau bonite	147	33	0,22
Capitaine (otolithes)	138	72	0,52
Ngot (tassergal)	141	47	0,33
E. aeneus (Thiof)	997,7	508	0,50
Mérou de Gorée (dol)			
Cbinchard	89	35	0,39
C. carangus (saka)	281	51	0,25
Emiramphus b. (soun-soun)	48	42	0,87
Caranx chrysos (Kafang)	149	40	0,26
Baraccuda	141	52	0,36
E. gigas (Ko'c)	1049	350	0,33
Thonine	77,2	24	0,31
Lagna-lagna (Chloros chrysurus)	68,7	24	0,31
Pristipoma benetti(khour-khour)	48,6	16,5	0,33
Vomer (fantar)	155	46	0,29

TABLEAU XXIII.- Régressions entre les principaux débarquements
et les quantités débarquées par quinzaine à Saint-Louis
de la cinquième à la quinzième quinzaine de l'année 1980

ESPECES	EQUATION DE LA DROITE DE REGRESSION - e - m - - -	COEFF. DE CORRELATION	NOMBREE DE DONNEES
THIOF	$P = 384 - 0.0025Q$	- 0.17	10
KO'c	$P = 343 - 0.003Q$	- 0.096	10
SOMPAT	$P = 101 - 0.008Q$	- 0.27	10
OTHOLITES	$P = 91.1 - 0.0004Q$	- 0.49	10
PAGRES	$P = 135 - 0.0006Q$	- 0.55	10
PAGEOT	$P = 98.3 - 0.003Q$	- 0.28	10
TASSERGAL	$P = 126.1 - 0.0004Q$	- 0.31	10

P: prix moyen au kg par quinzaine

Q: quantités débarquées par quinzaine

TABLEAU XXIV. - Prix de gros et de détail sur le marché
de Gueule-Tapée (en F/kg)

E S P E C E S	PRIX DE GROS		PRIX DE DETAIL	
	Févr. à Mai 1981	Octobre 1981	Févr. à Mai 1981	Octobre 1981
Sardinelle ronde	49	28	95	75
Sardinelle plate	43	21	55	52
Ethmalose	23	64	54	99
Pageot	25	111	90	166
Fagre	160	239	191	317
Diagramma	74	107	165	248
Sampat	80	189	193	251
Galeoïdes	67	132	62	143
Diarègne		611		
Mulet	130	209	237	258
Maquereau bonite		169		355
Capitaine	85,5	166	188	386
Ngot (tassergal)	169	213	258	312
Thi of	332	480	460	779
Mérou de Corée	101	107	156	270
Courbine	251	435	375	483
Silure	70	85	143	126
Carpe tilapie		99	281	
Chinchard	44	136		
Espadon		100	79	155
Carangue (saka)		173	213	213
Hémiramphus B. (Soum-Soum)		87		-
Caranx chrysos		118		
Barracuda		749		624
Ko'c		545	330	841

TABLEAU XXV.- Relation entre le prix de détail et le pris de gros pour l'ethmalose : Marché de Gueule Tapée, octobre-novembre 1981 (Unité : F/kg)

Date	Prix de gros moyen	Prix de détail moyen
2.10	15	98
3.10	67	27
5.10	96	117
6.10	50	119
7.10	75	143
8.10	87,5	152
12.10	81,2	205
14.10	100	120
17.10	21,13	45,4
20.10	100	156
22.10	64	89
24.10	18,8	78
28.10	64	99
29.10	50	88
31.10	47	125
3.11	84	88
5.11	15	35
7.11	13	36
10.11	27	57
12.11	40	73
14.11	75	103
17.11	49	78
19.11	27	41,6
24.11	13	29
26.11	25	36
1.11	29	45
3.11	15	70
5.11	37	109
8.11	31	27
10.11	25	38
12.11	41	76
17.11	22	38
19.11	75	114

TABLEAU XXVI.-Variation du prix de la sardinelle
ronde entre l'ouverture et la fermeture de la
vente en gros, marché de Gueule-Tapée
(unité : F/Kg)

Date	Prix d'ouverture	Prix de fermeture	Variation en %
19.11	20	9	-55
21.11	30	14	-53
24.11	35	14	-60
26.11	24	12	-50
1.12	32	17,5	-45
3.12	24	12	-50
5.12	55	40	-27
8.12	20	16	-20
10.12	20	10	-50
12.12	50	40	-20
15.12	30	12	-60
17.12	75	20	-73
19.12	25	50	-16
Moyenne			-44,5

TABLEAU XXVII,- Marge brute perçue par les détaillants,
marché de Gueule-Tapée, octobre 1981
(Unité F/kg)

E S P E C E S	PRIX DE GROS	PRIX DE DETAIL	MARGE BRUTE	
				En % du prix de détail
Sardinelle ronde	28	75,4	47,4	169
Sardinelle plate	21	52,6	31,6	150
Ethmalose	64	99	35	54
Pageot	111	166	55	49
Pagre	239	317	78	32
Diagramma (daurade grise)	107	248	141	131
Sompatt	189	251	62	32
Galeoïdes	132	143,2	11,2	8
Mulet	209	258	49	23
Maquereau bonite	169	355	186	110
Capitaine (otholithes)	166	386	220	132
Ngot (tassergal)	213	312	99	46
Thiof	480	779	299	62
Mérou de Corée	107	270	163	152
Courbine	480	483	48	11
Ko'c	545	841	296	54
Silure (machoirons)	85	126	41	48
Chinchard	136	155	19	13
Espadon (Voilier)	100			
Carangue (saka)	173	213	40	23
Moyenne	187,95	291,06	103,1	68

TABLEAU XXVIII.- Prix de détail sur le marché de Rufisque
en octobre (Unité : F/kg)

ESPECES	MOYENNE	ECART-TYPE
Ethmalose	105,42	23,2
Sardinelle ronde	58,46	27,7
Sardinelle plate	51,12	20,2
Silure	292,14	221
	763,5	92,6
Sompat	267,33	103,1
Otholite	669	221,2
Chinchard	145,94	42,6
Tassergal	306,26	159,3
Pageot	152,88	85,5
Pagre	277,88	204,3
Galeoïdes	117	64,1
Maquereau bonite	279,5	127,3
Vomer	112	
Caranx chrysos	382,8	252
Barracuda	168	
Epinephelus goreensis	413,4	236
Espadon	212,6	46
Thiof	693	333
Lagna-Lagna	116	
Epinephelus caninus	413	96,1
Saka	383	48,5
Yawal (Hynniss g.)	228	
Mugil	160,5	58,6
Dentex filusos	278,6	138,5
Thonine	227	
Banda	108	

TABLEAU XXIX.- Prix de détail sur les marchés
secondaires de Dakar (Unité: F/kg)

ESPECES	PRIX MOYEN
Sardinelle ronde	79
Sardinelle plate	43
Ethmalose	80
Silure	163
Thiof	450
Sompat	273
Otholites	264
Maquereau bonite	228
Tassergal	241
Dentex Filusos (Diarègne)	1 231
Caranx carangus (saka)	218
Womer	122
Pagres	236
Pageot	181

TABLEAU XXX.- Quelques prix sur les marchés
de l'intérieur (en F/kg)

M A T A M Date octobre : '1981 (Espèces disponibles sur le marché) • Sardinelle plate Sardinelle ronde . Chinchard Pagre Tassergal Thiof	P R I X 500-300 500-300 1000 1000 1300 1500
K E U R S A M B A K A N E ARRONDISSEMENT DE BABA GARAGE Sardinelle ronde Maquereau bonite	 72 274
P I R E Date : novembre 1981 Sardinelle ronde	78
T I V A O U A N E Date : novembre 1981 Sardinelle ronde	88
T H I E S Date : novembre 1981 Sardinelle ronde Chloroscombrus chrysurus (Lagna-Lagna)	83 134

TABLEAU xxxi.- Prix d'achat du poisson par les usines de Dakar
en novembre 1981 (Unité : F/kg)

ESPECES	SOPA0	SOPESEA	SAFCOP	SARDINA- FRIC	PROCO- SEN	SENEPESCA	AFRIC- AZOTE	SPAC	AFRICAMER
S. ronde	20	20	18	20			9	30	30
S. plate	15	15	14	15	-	-	9	-	20
Thiof	275	-	250	-	300	275		250	250
Sompat	110	90	100	100	-	-		-	90
Tassergal	100	90	100	80	-	-		-	90
Pageot G	120	-	-	-	150	-		70	-
Pageot P	30	60	50	45	-	-	-	-	60
Soles	325	350		350			-	-	320
Seiches	225			150	250	225	-	-	300
Capitaines	100	-	-	80	125	-	-	140	-
Courbines	-	-	-	-	-	-	-	140	90
Carangue	80	-	-	-	-	-	-	-	-

TABLEAU XXXII.- Résultats de l'enquête sur les coûts réalisés
auprès des mareyeurs-
(les coûts sont exprimés en F)

TRAJETS Kms	DAKAR- SAINT-LOUIS 264	SAINT-LOUIS MATAM 470	NDANGANE DAKAR 150	KAYAR DAKAR 65	SAINT-LOUIS DAKAR 263	DAKAR KAOLACK 192
Véhicule capacité (tonnes de poissons)	10	1	1	1	1	5 T
Carburant	24 000	28 000		-	13 000	12 000
Glace nombre de barres au départ	200	30	30	20	20	80
valeur :	50 000	7 500	5 000	6 000	5 000	20 000
nombre de barres achetées en route			5	-	-	
Valeur			1 500	-	-	
TOTAL	50 000	7 500	6 500	6 000	5 000	20 000
Main d'oeuvre						
Chauffeur (1)	1 250	1 250			1 250	1 250
Porteurs	5 000	1 000	1 400	2 900	1 000	8 000
Glaçage	5 000	500	300	700	1 000	2 000
Autres				1 500		
TOTAL	11 250	2 750	1 700	5 100	3 250	11 250
Taxes						
Certificat salubrité	100	100	100	100	100	100
Taxe stationnement	1 500	-	1 500	1 500	1 500	1 000
TOTAL	1 600	100	1 600	1 600	1 600	1 400
Location véhicule	-	-	15 000	10 000	-	-
TOTAL	86 850	36 350	24 800	22 700	22 850	44 350
Coût transport par kg	8,68	38,3	24,8	22,7	22,8	8,4
Coût transport par kg/km	0,032,	0,081	0,165	0,349	0,086	0,043

(1) La rémunération du chauffeur par trajet a été obtenue en divisant le salaire mensuel par 16,6 ce qui correspond à 200 trajets annuels.

TABLEAU XXXII.- (Suite)

DAKAR SAINT-LOUIS 264	RUFISQUE MATAM 700	PORT GUEULE 5	DAKAR TAPEE 114	JOAL DAKAR 194	PORT DAKAR TOUBA 194	PORT DAKAR TOUBA 194	PORT DAKAR KAOLACK 192	JOAL DAKAR 83	RUFISQUE KAOLACK 165
1	1	2	5	2	2	2	2	10	5
-	35 000	1 000	9 000	7 000	16 000	12 600	12 600	9 000	8 000
32 8 000 - - 8 000	30 9 000 5 1 250 10 250	40 10 000 - - 10 000	90 22 500 - - 22 500	40 10 000 - - 10 000	40 10 000 - - 10 000	40 10 000 5 600 10 600	40 10 000 5 600 10 600	135 27 000 - - 27 000	80 16 800 20 6 000 22 800
- 4 000 1 000 - 5 000	1 500 2 500 1 500 1 500 7 000	1 500 2 400 1 000 - 4 000	1 800 1 500 2 000 5 000 16 300	1 500 1 500 1 000 2 000 6 000	1 500 3 400 2 000 3 000 9 900	1 250 3 000 700 4 000 8 950	1 250 3 000 700 4 000 8 950	1 850 20 000 5 000 2 000 28 850	1 850 7 500 2 000 - 11 350
100 1 500 1 600	100 500 600	100 7 500 1 600	100 1 500 1 600	100 1 500 1 600	100 1 500 1 600	100 1 500 1 600	100 1 500 1 600	100 1 500 1 100	100 1 000
22 500	-	-	-	-	-	-	-	-	-
37 100	52 850	17 500	49 400	24 600	37 500	33 750	33 750	66 450	43 250
37,1	52,8	8,75	9,88	12,3	18,7	16,8	16,8	6,64	8,65
0,141	0,075	1,75	0,086	0,063	0,096	0,087	0,087	0,08	0,052

TABLEAU XXXII.- (Suite)

KAYAR KAOLACK 179	KAYAR DAKAR 63							
1	1							
9 500	3 400							
20 6 000	15 4 500							
6 000	4 500							
1 250 1 200 800 2 000 5 250	1 250 1 200 800 2 000 5 250							
1 000 1 000 1 000	100 1 500 1 600							
21 850	14 750							
24,8	14,7							
0,138	0,233							

TABLEAU XXXIII.- Structure des coûts par trajet
selon le type de véhicule, enquête (en pourcentage)

CAPACITE VEHICULE	1 000 kg	2 000 kg	5 000 kg	10 000 kg
CARBURANT	59,1	32,3	22,8	21,5
GLACE	22	35,8	48,8	50
MAIN D'OEUVRE	15,5	26,2	25,8	26,5
TAXES	3,4	5,7	2,6	2
T O T A L	100	100	100	100

Source : Tableau XXXII

TABLEAU xxxiv.- Amortissement des véhicules

	PRIX D'ACHAT 1981	VALEUR DE REMPLACEMENT	AMORTISSEMENT
Véhicule 1 tonne	3 618 000 F	6 376 152 F	1 27.5 230 F
Véhicule 2 tonnes	6 230 000 F	20 979 938 F	2 195 877 F
Véhicule 5 tonnes	8 000 000 F	14 098 733 F	2 919 746 F
Véhicule 10 tonnes	11 97.5 000 F	21 104 041 F	4 220 808 F

TABLEAU XXXV.- Coûts des accessoires et équipements par an

	Paniers en fibre de rônier	Paniers en feuille de rônier	Nattes	TOTAL /an
Véhicule 1 tonne	14 000 F	21 600 F	7 000 F	42 600 F
Véhicule 2 tonnes	18 000 F	36 000 F	9 800 F	63 800 F
Véhicule 5 tonnes	22 000 F	90 000 F	14 000 F	126 000 F
Véhicule 10 tonnes	28 000 F	180 000 F	21 000 F	229 000 F

TABLEAU XXXVI.- Récapitulation des frais annuels (A)

Véhicule	1 tonne	2 010 530 F
Véhicule	2 tonnes	3 336 377 F
Véhicule	5 tonnes	4 269 746 F
Véhicule	10 tonnes	6 317 058 F

TABLEAU XXXVII.- Récapitulation des variables et paramètres déterminant le coût total de transport

COUTS FIXES ANNUELS	- Carte de mareyeur - Enregistrement au registre du commerce - Amortissement véhicule - Entretien véhicule - Accessoires et équipements divers
Total	A
COUTS PAR TRAJET	- Prix carburant : P_1 - Consommation par km : a - distance entre lieu d'achat et lieu de vente : n - nombre km parcourus à vide pour 1 km parcouru en charge : k - prix de la glace : P_2 - coefficient de remplissage : y - taux de glaçage : x - capacité théorique de transport : T - rémunération des casseur; et porteurs (par kg) : v - salaires : c - rémunération commissionnaire : i - taxes : t

TABLEAU XXXVIII.- Coûts de transport du poisson pour
un trajet de 240 km (avec retour à vide)

Coefficient de remplissage = 1,5

Nombre de trajets annuels = 200

(Unités : F)

TYPE VEHICULE COUTS	1 000kg	2 000kg	5 000 kg		10 000kg DIESEL
			ESSENCE	DIESEL	
FRAIS FIXES					
CARTE DE MAREYEUR	31 000	31 000	31 000	31 000	31 000
AMORTISSEMENT VEHICULE	1 275 000	2 195 000	2 819 746	2 819 746	4 220 808
VIGNETTE ET ASSURANCE	150 000	2 000 000	250 000	250 000	300 000
ENTRETIEN ET REPARATIONS	542 700	934 500	1 200 000	1 200 000	1 796 250
ACCESSOIRES ET EQUIPEMENT	42 600	63 800	126 000	126 000	229 000
TOTAL FRAIS FIXES (A)	2 041 300	3 423 300	4 426 746	4 426 746	6 307 058
FRAIS FIXES PAR TRAJET	10 206	17 116	22 131	22 133	31 535
COUTS VARIABLES PAR TRAJET					
CARBURANT					
PRIX (F/L) (P ₁)	265	265	265	150	150
CONSOMATION PAR km (a)	0,12	0,12	0,2	0,2	0,3
TOTAL CARBURANT	15 264	20 394	25 440	14 400	21 600
GLACE					
PRIX (F/k) (P ₂)	15	15	15	15	15
TAUX DE GALCAGE (x)	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
TOTAL GLACE	6 750	13 500	33 750	33 750	67 500
PORTEUR ET CASSEUR COUTS PAR PANIER (DE 30 kg)	100	100	100	100	100
COUT TOTAL (FORT. ET CASS.)	3 500	7 000	17 500	17 500	35 000
TAXES PAR TRAJET (t)	1 600	1 600	1 600	1 600	1 600
CHAUFFEUR (c)	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
COMMISSIONNAIRE (i)	2 000	2 500	2 700	2 700	3 000
COUT TOTAL PAR TRAJET (CTT)	40 820	63 610	104 623	193 583	161 735
COUT PAR KG (CMT)	38,87	30,29	19,92	17,8	7,54
COUT PAR KG/km (CMK)	0,161	0,126	0,083	0,07	0,031

TABLEAU XXXIX. - Structure du coût de transport du poisson
(en pourcentage)

	1 000 kg	2 000 kg	5 000 kg		10 000 kg
			ESSENCE	DIESEL	
Frais fixes	25	27	21	24	19
Carburant	37	32	24	15	14
Glace	17	21	32	36	42
Rémunération de la main d'oeuvre*	17	17	21	23	24
Taxes	4	3	2	2	1
	100	100	100	100	100

* Y compris commissionnaire

TABLEAU XL. - Marge nette et valeur ajoutée par kg pour différents types de véhicules (en F)

	1 000 kg	2 000 kg	5 000 kg		10 000 kg
			ESSENCE	DIESEL	
Prix d'achat	20	20	20	20	20
Coûts de transport	38	30	19	17	7
Prix de vente	60	60	60	60	60
Marge brute (%)	300	300	300	300	300
Marge nette (%)	1	50	105	115	165
Valeur ajoutée*	9,98	16	25,2	27,25	34,88
dont : - Profit	2	10	21	23	33
- "salaires"	6,46	5,1	3,99	3,91	1,68
- Taxes*	1,52	0,9	0,3	0,34	0,2

*Amortissement non compris

*Taxes perçues par trajet

TABLEAU XLI.- Impact d'une baisse de 50 F du prix du litre de carburant

TYPE VEHICULE	DIMINUTION DU COUT DE TRANSPORT PAR kg (F.)	%
1 tonne	-3.2	-6.4
2 tonnes	-2.13	-5.4
5 tonnes	-1.07	-4
10 tonnes	-0.8	-3.8

TABLEAU XLII. - Calcul du coût de transport par kg (CMK) et
du coût de transport par kg/km (CMT) pour les principaux
itinéraires desservis par les mareyeurs
(coefficient de remplissage = 1,5)

TRAJET	KMS	k	x	1000 kgs		2000 kgs		5000 kgs		10000 kgs	
				CMT	CMK	CMT	CMK	CMT	CMK	CMT	CMK
DAKAR-THIES	70	1	0,2	21,8	0,31	17,1	0,24	11,3	0,16	9,1	0,213
DAKAR-KAOLACK	-192	0,5 1	0,3 0,3	31,3 34,2	0,16 0,17	24,4 26,6	0,13 0,14	16,4 17,2	0,09 0,09	12,9 13,3	0,07 0,07
DAKAR-TAMBA	467	0,7 1	0,5 0,5	72 76,3	0,15 0,16	53,92 58,21	0,12 0,12	35,4 37,3	0,08 0,08	26,4 27,2	0,06 0,06
DAKAR-SAINT-LOUIS	263	0 1	0,3 0,3	31,5 38,2	0,12 0,15	23,98 29,53	0,09 0,11	16,1 18,7	0,06 0,07	12,8 13,9	0,05 0,05
DAKAR-MATAM	733	0,8 1	0,5 0,5	94,3 98,9	0,13 0,13	68,77 73,24	0,09 0,10	42,9 44,8	0,06 0,06	29,6 30,4	0,04 0,04
SAINT-LOUIS-THIES	193	1	0,3	34,3	0,18	26,47	0,14	16,8	0,09	13,3	0,07
SAINT-LOUIS-MATAM	470	1	0,5	76,9	0,16	44,76	0,10	30,8	0,07	24,5	0,05
KAYAR-THIES	39	1	0,2	20,2	0,52	16,05	0,41	10,8	0,28	8,8	0,23
KAYAR-KAOLACK	179	0,5 1	0,3 0,3	30,8 33,1	0,17 0,19	24,09 26,13	0,13 0,15	16,2 17	0,09 0,10	12,8 13,2	0,07 0,07
KAYAR-TAMBA	454	0,7 1	0,5 0,5	69,8 75,5	0,15 0,17	53,29 57,4	0,12 0,13	35,1 36,9	0,08 0,08	26,3 27,1	0,06 0,06
KAYAR-MATAM	703	0,8 1	0,5 0,5	90,7 98,6	0,13 0,14	67,57 71,55	0,10 0,10	42,1 43,9	0,06 0,06	29,3 30,1	0,04 0,04
MBOUR-THIES	64	1	0,2	21,5	0,34	16,93	0,26	11,2	0,18	9	0,14
MBOUR-KAOLACK	128	1	0,3	30,4	0,24	23,84	0,19	16	0,13	12,8	0,10
MBOUR-TAMBA	403	1	0,5	71,4	0,28	52,26	0,13	35	0,09	26,5	0,07
MBOUR-DAKAR	80	1 0	0,2 0,2	22,3 20,3	0,20 0,20	17,7 16,3	0,22 0,20	11,4 10,7	0,14 0,13	9,1 8,8	0,11 0,11
JOAL -THIES	95	0,7 1	0,2 0,2	22 23,8	0,17 0,17	17,53 18,23	0,18 0,19	11,5 11,7	0,12 0,12	9,2 9,26	0,10 0,10
JOAL -KAOLACK	159	0,8 1	0,3 0,3	31,6 32,0	0,25 0,25	24,68 25,33	0,16 0,16	16,3 16,6	0,10 0,10	12,9 13,7	0,08 0,08
JOAL -TAMBA	434	0,9 1	0,5 0,5	72 73,8	0,17 0,17	54,7 56,3	0,13 0,13	35,9 36,3	0,08 0,08	26,6 26,8	0,06 0,08
JOAL -DAKAR	110	0,5 1	0,3 0,3	27,6 29,3	0,25 0,27	22,24 23,35	0,20 0,21	15,0 15,6	0,14 0,14	12,3 12,6	0,11 0,11

COMITE D'ENTREPRISE DES MAREYEURS

SOCIALISTES DU SENEGAL

Dakar, le 30 JANVIER 1978

Chez EL HADJ NDIAYE dit DIARRA

CH II LOUMINI 34 GUEULE TAPÉE

DAKAR

MEMORANDUM

Le 21 Janvier dernier A la criée de la Gueule-Tapée, tous les mareyeurs SOCIALISTES DU SENEGAL se sont réunis sous la bannière du Parti, réaffirmant unanimement leur attachement de tout les instants aux idéaux progressistes qui les animent, pour le développement national derrière leur camarade et guide, LEOPOLD SEDAR SENGHOR.

Nous sommes plus de 1.200 familles qui vivent de cette profession, drainant A travers le pays 47 A 60% des mises A terre des produits nationaux de la pêche maritime, bravant de nuit comme de jour les routes, les pistes et les intempéries avec des moyens de déplacement vétustes plus souvent affrétés A des taux qui grèvent nos prix de revient.

La titre premier du décret n° 73-565 du 23 Juin 1973, relatif A l'exercice de la profession de mareyeur, définit clairement, en son article premier le mareyeur, en effet :

- " Sont considérés mareyeurs au sens du présent décret les personnes
- " physiques ou morales qui procèdent régulièrement A la commercialisation des produits de la pêche provenant, soit des achats effectués
- " aux producteurs soit de leurs propres captures après avoir assurés
- " les conditionnements nécessaires pour la conservation et leur transport, sur les lieux de vente.

Nous avons conscience du rôle que nous devons, de mieux en mieux, assumer dans le cadre du plan de développement économique et social de notre pays et nous faillirons à notre devoir de militants si nous ne faisons pas état des différentes difficultés que nous rencontrons.

En effet, par le tableau suivant, qui fait ressortir l'intervention mareyage sur la production maritime globale de 5 années (1971 à 1975) en (en tonnes).

.../...-2

COMITE D'ENTREPRISES MAREYEURS

SOCIALISTES DU SENEGAL

Dakar, le 20 JANVIER 1978

Chez EL HADJ NDIAYE dit DIARRA

CH : LOGEMENT GUEULE TAPÉE

D A K A R

ANNÉES	RÉSULTATS GÉNÉRAUX	MARLYAGE	MARLYAGE
1971	221 928	132 956	60%
1972	248 114	127 150	51%
1973	303 819	151 663	50%
1974	347 030	172 677	50 %
1975	352 912	165 623	47%

Nous constatons que le rapport des tonnages que nous commercialisons baisse d'une année à l'autre (60% du total en 1971 et 47% en 1975) phénomène consécutif :

- 1/- à la vétusté des moyens de transport utilisés
- 2/- à l'absence d'infrastructures d'accueil en certains points de vente (chambre froide, fabrique de glace)
- 3/- aux pertes enregistrées sur les ventes liées aux difficultés précitées auxquelles s'ajoutent :
 - a/- difficulté d'accès au crédit bancaire
 - b/- nombreux arrêts et péages aux communes
 - c/- multiplicité des taxes (taxes communales, taxe de marché, patente carte de mareyeur etc).

Cependant la poussée démographique devait entraîner malgré le fait de la sécheresse, sinon l'augmentation du tonnage consommé du moins le maintien des chiffres de 1971. Il n'y a pour exemple que le riz dont la consommation n'a pas baissé. Pour jouer pleinement la vocation qui est la nôtre, nous sollicitons des pouvoirs publics.

a/- DANS LE CADRE DES OPÉRATIONS DE L'ÉTAT

Un crédit équipement pour l'acquisition de camion ~~isothermes~~ et de ~~camions frigorifiques~~ ainsi que du petit matériel nécessaires à nos entreprises

- b/- Aux ententes de la GENAFRIC. Un chambre froide pour la conservation de nos produits à un tarif spécial

.../...-3

-5-

d/- Dans la crise de la CUEULE-TAPEE:

à l'aménagement d'un hangar circulaire, facilitant les opérations qui s'effectuent à partir de l'aube et sous la pluie en hivernage

e/- Dans les rodevancea

- Réduction du droit perçu à la délivrance de la carte de mareyeur le 40.000 A 20.000 avec paiement d'un quart à chaque renouvellement (trimestre).

- Réduction à 650 (taux de Thiès) de la taxe communale de 1000 F. CFA perçue à M'Bour et à Joal.

f/- Dans le Domaine du crédit

- Accès au crédit court terme pour ceux de nos membres qui auraient recours à un découvert.

Avec de tels moyens les mareyeurs SOCIALISTES DU SENEGAL pourraient obtenir des prix de revient leur permettant d'offrir au meilleur coût, au cultivateur et à l'éleveur le plus éloigné du littoral, des sardines, des chinchards, des pristipomes riches en protéines de valeur élevée.

LE PRESIDENT

MODOU DAME DIOP-

DESCRIPTION ACTIVITE

Types produits ,.....

Centrer d'activité (par ordre d'importance)

.....

Achète-t-il souvent du poisson aux mêmes pêcheurs ?

Si oui

Engins de pêche	Propriétaires engins	Parenté mareyeur	Endettement (1)

(1) endettement par rapport au mareyeur

Paie-t-il le poisson à l'achat ? Après la vente ?

Avec les fournisseurs réguliers, le prix est-il fixé d'avance

Prête-t-il souvent de l'argent aux pêcheurs ?

Pour quel usage ?

Autres prestations mutuelles :

VENTE

Marchés sur lesquels est vendu le poisson

.....

Vend-il à des usines ? Lesquelles ?

.....

Sur les marchés a-t-il des détaillants attirés ?

FINANCEMENT DE SON ACTIVITE

Appel au crédit bancaire : Banque ; Intérêt :

Utilisation d'emprunts : Dirée : Taux :

Tontines :

QUEL EST SON AVIS SUR LE PROJET CAPAS ?

[illegible]

QUESTIONNAIRE COÛTS MAREYEURS (fin)

CARBURANT	Véhicule Carburant Consommation aux 100 km
GLACE (Hypothèse : remplissage 100 % au départ)	{Trajets par ordre d'importance décroissance} Trajet de à Trajet de à Trajet de à Type de véhicule 'Type de véhicule Type de véhicule Capacité Capacité Capacité Nombre de barres au départ Nombre de barres au départ Nombre de barres au départ Prix d'une barre Prix d'une barre Prix d'une barre Origine de la glace Origine de la glace Origine de la glace Glace achetée pendant le trajet : Glace achetée pendant le trajet : Glace achetée pendant le trajet : - où - où - où - Nombre de barres - Nombre de barres - Nombre de barres - Prix d'une barre - Prix d'une barre - Prix d'une barre
TAXES ET IMPOTS	Taxes par trajet : Nature Montant " " " " Impôts sur le revenu payés au cours de l'année précédente (si possible, impôts uniquement liés à l'activité du mareyage)

SAINT-LOUIS 1980, QUANTITES DEBARQUEES POUR LES

PRINCIPALES ESPECES

(en tonnes)

Quinzaine Espèces	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
THIOF	2908	7116	11285	8819	5696	12165	5464	5199	9702	7621	7384
GIGAS	526	647	3182	2184	1475	2772	2704	784	4866	756	1662
SOMPAT	904	309	754	966	2623	1162	2081	464	582	3299	3936
OTHOLITES	516	477	473	3191	15187	23996	39700	15357	17836	20315	13012
CHINCHARD JAUNE	1146	1941	2331	4925	21267	40022	8317	2200	3651	3957	4458
TASSERGAL	20431	41189	35823	65056	178653	158875	566221	170866	32062	7659	434
PAGEOT	280	327	305	1068	904	4298	4938	135	62	77	375
PAGRES	1808	1383	4454	23352	38319	59647	52367	59094	50962	23594	19870
SOLES	-	-	-	1351	18522	20599	16080	5036	957	2918	4410
REQUINS	624	3367	3021	4933	4989	9682	41129	75100	38805	16631	10844
RAIES	-	-	-	-	-	570	-	145	1508	10585	-
SEICHES	-	-	-	-	54	106	1908	1491	51	-	-
TOTAL	29143	56756	61628	116845	287483	334200	741965	335958	161064	97412	66385
en % du total des débarquements	82	82	82.7	85.8	90	86.2	87.4	87.8	52.8	66.4	41.8