OC 000179

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

Etudiante à la Sorbonne, l'auteur désirait faire un mémoire de maîtrise en géographie tropicale, au Sénégal.

Ayant pris contact avec l'ORSTOM à Paris pour obtenir des informations sur les recherches en cours au Sénégal et les sujets susceptibles de donner lieu à un mémoire, nous avons rencontré J. WEBER, économiste qui mettait au point un vaste programme d'étude de la pêche artisanale et de la commercialisation du poisson, dans le cadre du CRODT (Centre de Recherches océanographiques de Dakar-Tiaxoye).

Ainsi nous fut-il suggéré d'étudier le marché au poisson de la Gueule. Tapée, passage obligé des mareyeurs vendant à Dakar, et donc place d'importance primordiale pour la compréhension des mécanismes et des circuits de commercialisation du poisson.

Notre travail a duré quatre mois, de fin janvier à fin mai 1981.

Nous remercions Monsieur le Directeur général de l'ISRA (Institut sénégalais de Recherches agronomiques) qui a bien voulu montrer l'intérêt qu'il attachait à ce travail en appuyant notre demande d'autorisation de Recherches ;

Nous remercions aussi Monsieur FONTANA, Directeur du CRODT, (qui a bien voulu nous accueillir, et nous permettre de profiter de l'environnement scientifique du CRODT en tant que stagiaire.

Nous remercions J. WEBER, qui, après avoir suggéré ce sujet pasionnant, nous a encouragées et critiquées tout au long de notre étude.

Nous n'oublierons pas les chercheurs et techniciens du CRODT qui ont pris la peine de lire et corriger notre travail.

Nous remercions aussi :

- Le président des mareyeurs, M. Modou DAM DIOP,
- Le délégué des mareyeurs et du marché de la Gueule-Tapée, M. Abdoulaye DIOP,
- Le surveillant du marché, M. THIAM,
- Les mareyeurs, détaillantes et ménagères qui ont accepté de subir nos enquêtes.

Enfin, notre gratitude va à :

- M. Mbarack FALL, notre interprète, qui nous accompagna sur le marché, et aida dans les dépouillements d'enquêtes.
- M. Dacuda NIANG, dessinateur au CRODT,

Mle R. NDIAYE, Mmes NDIAYE et DIOUF qui ont mené à bien la frappe de cet ouvrage sans doute trop long.

LE MARCHÉ AU POISSON DE LA GUEULE-TAPÉE

par

M. C. CORMIER

INTRODUCTION

. DESCRIPTION DU MARCHE

Dès 4 heures du matin, à la lueur des phares des véhicules des mareyeurs, le marché de la Gueule-Tapée s'anime avec la vente en gros du poisson et ce, jusqu'à la pointe du jour où la vente au détail attire détaillants, porteurs et ménagères de tous les quartiers périphériques.

Entre le "Plateau" c'est-&-dire le centre de Dakar et les nouvelles zones résidentielles de Fann, Point E, Zones A et B, Grand-Dakar et les nouvelles cités de la SICAP(1), Libertés, etc..., la Gueule-Tapée est au coeur de quartiers résidentiels 'africains (cf. carte A) ; la population très mélangée quant à l'ethnie l'origine, le niveau social, est en pleine croissance ce qui ouvre de larges débouchés à la vente des produits vivriers et' notamment du poisson.

Proche des villages de pêche de la presqu'île du Cap-Vert : Soumbédioune, Ouakam, Ngor, Yoff, etc... , lé marché de la Gueule-Tape est en outre bien desservi par les voies de circulation : la route de 'la corniche ouest d'une part, la rocade de Fann-Bel Air d'autre part qui rejoint l'autoroute puis la route de Rufisque (2) facilitent son approvisionnement en poisson frais.

Grâce à la station proche de la SOTRAC(3) détaillants des autres marchés et ménagères peuvent de même se rendre aisément au marché de la Gueule-Tapée.

---

(1) SICAP : Société immobilière du Cap-Vert.

(2) Seule route qui part de. la presqu'île vers Thies puis Kayar et Saint-Louis au nord, Diourbel à l'est, Kaolack au sud.

(3) SOTRAC : Société de Transport du Cap-Vert.

Le marché de la Gueule-Tapée, entre le secteur du même nom et le secteur de la Médina, a donc une excellente situation, Le canal IV à l'ouest, la rue 10 au nord, le canal de la Gueule-Tapée à 1. 'est et la route de la corniche au sud, constituent les limites de ce secteur qui appartient au quartier de la Médina.

Son site par contre est très mauvais sur une cuirasse latéritique à une dizaine de mètres au dessus du niveau de la mer, Cette zone, à l'origine, était un vaste marigot peuplé de gueule-tapée : sorte de gros lézards, auxquels il doit son nom.

Sur une superficie de 915 m^2, su disposent trois éléments bâtis cn dur : au centre, un édifice octogonal occupé par les écailleurs-videurs de poissons, à sa droite un passage couvert en forme de V pour les bouchers, au bord de la place du marché, les douches (cf. carte B) .

De nombreuses baraques en bois s'adossent à la construction centrale et 5 ou 6 rangées de baraques et étals en bois, couverts ou non de toits de tôle et matériaux de récupération, se disposent, devant lui. Entre ces rangées des étals de légumes, fruits et poissons transformés, à même le sol, sur un bout de toile ou de carton, ne laissent qu'un étroit passage à la circulation des ménagères.

Derrière l'édifice central, les baraques en bois à 1 ' aspect de bidonvilles servent de cantines, d'abris divers comme celui pour le surveillant du marché et aussi de boutiques de quincailleries, tissus et produits moins périssables comme les céréales (riz et mil) , les poudres variées, les condiments et notamment le-poisson transformé.

Les bouchers sont installés dans Le passage en V couvert, les écailleurs dans l'édifice central.

Toute la superficie restante' c'est-à-dire toute la partie à l'est du marché construit est une aire vide l'après-midi mais occupée de façon anarchique de 5 à 13 heures par des centaines d 'étals à même le sol : c ' est l'aire réservée aux poissons frais, d'abord aux mareyeurs et à leurs véhicules puis aux détaillants. Au gré de la marée et donc de l'approvisionnement du marché, cette aire occupe 300 à 500 m^2 poussant ses tentacules le long des rues avoisinantes et du canal de la Gueule-Tapée.

Les places,en principe fixes, varient d'un jour sur l'autre ce qui rend difficile tout recensement des détaillants de poisson frais. Si environ cent vingt viennent quotidiennement vendre au marché de la Gueule-Tapée, leur nombre ' atteint facilement deux cents et plus. Ils composent la majorité des détaillants du marché ; on 'compte en effet une soixantaines de détaillants de 'poissons transformés , une' vingtaine d'écailleurs , vingt trois bouchers et trois Cent cinquante tables' et cantines.

Pourquoi les écailleurs-évideurs des poissons occupent-ils le marché construit tandis que les détaillants des poissons frais n'ont aucune, installation, ni banques en ciment comme sur les marchés Kermel, Sandaga, Tilène ou Castors, ni même tables en bois comme les détaillants de poissons transformés ?

La disposition des étals s'explique par le développement progressif du. marché. Déjà en 1945, un petit marché de quartier polyvalent était établi en cette place qui correspond à l'actuel centre octogonal ; cet édifice était réservé aux poissons c'est-à-dire aux détaillants et aux écailleurs. Des détaillants en produits vivriers divers. entouraient' ce centre tandis que, sous le passage couvert en forme de V se trouvait comme encore actuellement,. le marché à la viande proche du marché aux poissons pour 'répondre aux normes de

l'hygiène (1). Les bouchers disposent ainsi de stalles en bois à hauteur de table; sous abri, avec la possibilité de laver et d'évacuer l'eau usée et d'une balance, la viande se vendant au kilo.

Dans les années 1950-1960, parallèlement à la production et à la consommation croissantes du poisson. frais, le nombre des détaillants s'accrut de telle sorte que la place fut insuffisante à l'intérieur du marché couvert. En outre, les Sénégalais traditionnellement travaillent à même le sol (2). L'étal par terre sur un bout de toile ou de carton offre davantage de place pour présenter et découper le poisson. Enfin, le marché couvert n'avait pas assez de stalles' surtout à partir du transfert de vente en gros de Sandaga à Gueule-Tapée par suite de l'engorgement des rues autour de ce marché situé au centre de Dakar-plateau. A partir des années 1960, les détaillants de poissons des autres marchés dakarois surtout de Sandaga et de Tilène sont "forcés" (3) de s'installer à la Gueule-Tapée de même que tous les mareyeurs approvisionnant la capitale doivent transiter par ce marché. Cette spécialisation dans la vente en gros et au détail de la Gueule-Tapée ne doit rien à La proximité de la plage de Soumbédioune, où la vente du poisson aux Européens ne date que d'une dizaine d'années.

Ainsi les détaillants de poissons frais ont abandon& aux seuls écailleurs le marché couvert devenu trop petit pour occuper l'aire proche de la route (de la rue 55 et du boulevard de la Gueule-Tapée) donc des véhicule3 des mareyeurs.

Faute d'archives municipales' ou nationales on: peut ainsi récapituler l'historique de la Gueule-Tapée d'après les témoignages oraux(4). A l'origine donc, ce grand marigot, envahi de gueule-tapée est une zone inondable. A la suite d'une grosse inondation de tout le quartier en 1934 pendant quelques jours, décision est prise de créer un canal pour évacuer les eaux pluviales. Quelques maison déjà en 1939 étaient occupées par des wolofs, le gouvernement ayant donné des parcelles avec le permis de construire. Mais le développement du secteur de la Gueule-Tapée démarre vraiment en 1936 avec celui de la Médina ; "créés avant la grande explosion urbaine de l'après-guerre en 1945, ses noyaux principaux (Médina ouest et est, Gueule-Tapée, Fas-cité et Colobane) existaient déjà alors que tout le Nord du Canal IV actuel et de la zone industrielle étaient vides" (SECK A., 1970).

Un marché ouvert s'est alors créé spontanément sur la place de la Gueule-Tapée pour répondre à la demande croissante de cette population nouvellement installée.

---

(1) On trouve la même disposition dans tous les marchés.

(2) Ainsi dans les maisons .on trouve rarement des sièges.

(3) "Forcés" par la municipalité sans que les détaillants puissent en fournir l'explication.

(4) Notamment l'émoignage du délégué du quartier de la Gueule-Tapée Moti Pom : les dates qu'il nous a communiquées ont été confirmées par le président des mareyeurs et des agents municipaux, des Travaux communaux et de la Perception municipale.

En juin 1937, le maire de l'époque, Alfred GOUX, fait aménager le marché couvert octogonal et le canal de la Gueule-Tapée par l'entrepreneur Alfred DIRAN(1). En 1939-1940, des cantines, baraques en bois, sont établies autour du marché couvert.

C'est en 1964 et 1968 qu'un ordre du gouverneur tranfère le marché de la vente en gros du poisson de Sandaga à la Gueule-Tapée. Remblaiement, égalisation du terrain, place du marché cimentée, sont les principaux travaux d'aménagement avec la création des dépôts do glace et des douches. En 1974-1975, sont mises en services des cantines CD. ciment(cf. carte).

Enfin, depuis 1978, un frigorifique est en cours de construction'msis malgré trois sommations de la municipalité son propriétaire ne l'a pas encore fait achever...

Si actuellement Tilène (Médina) est le premier marché pour la superficie et la quantité de produits vendus, la Gueule-Tapée est le premier marché pour le poisson frais, lieu d'approvisionnement et de dépôt de tous les marchés.

Aussi le marché 'couvert est-il inadapté à cette nouvelle fonction.& occupé par les écailleurs et non les détaillants qui "naïfs" se mettent de préférence sur les trottoirs ou même la chaussée (2) pour être le plus près possible des mareyeurs et surtout des ménagères.

B. METHODE SUIVIE ET PRO'BLEMES RENCONTRES

La somme d'informations que nous avons recueillies pour l'étude du marc% au poisson de la Gueule-Tapée provient essentiellement de notre 'travail sur le terrain; la bibliographie sur ce sujet 'est en effet souvent dépassée voire inexistante aux archives nationales comme aux archives municipales. Nous avons cependant consulté avec profit les rapports sur la pêche publiés par le CRODT, le SCET et la DOPM, les bulletins et mémoires de l'IFAN, l'ORSTOM et l'Université de Dakar, concernant le Sénégal en général, la pêche, les marchés et le monde des détaillants, notamment les femmes de Dakar et, enfin l'alimentation (3). Cette bibliographie a été complétée par des démarches auprès de l'ITA et l'ORANA pour les problèmes de nutrition et auprès des Travaux communaux et de la perception municipale pour les problèmes d'organisation et d'aménagement du marché.

La présence presque quotidienne pendant deux mois sur le marché de la Gueule-Tapée nous a permis de prendre contact avec ses différents agents(4), de discuter avec les "notables" délégués de quartiers ou simples particuliers

---

(1)A l'époque Sandaga crée aussi par Alfred GOUX en 1934. construit en 1936-1937 avec deux étages est le plus grand marché de Dakar, supplantan Kermel créé en 1912.

(2). Risquant une amende ou même la confiscation de leur poisson

(3) cf. bibliographie en fin d'ouvrage.

(4) Notamment le surveillant du marché et collecteur des taxes sur les véhicules : Mr THIAM.

résidant depuis toujours dans ce secteur(1).

Entretiens libres, discussions, réunions, comme dans la rue 55 avec les mareyeurs et même partage du tiébou-diène, ont ainsi avantageusement complété les données recueillies par enquête, les questionnaires dessinant souvent un cadre trop rigide.

Les enquêtes sur le marché de la Gueule-Tapée ont été effectuées de la mi-février 1981 à la fin avril 1981. Une prè-enquête a été effectuée auprès de dix neuf, mareyeurs , vingt détaillants de poissons frais, huit détaillants de poissons transformés et trente ménagères. A partir de cet échantillon, nous avons établi un questionnaire définitif pour chacun de ces agents (2) où nous avons distingué les données suivantes :

- Le sexe, l'âge, l'ethnie, la religion et la confrèrie, le domicile actuel et la région natale, la situation sociale, constituent le premier volet de données structurelles objectives;
- Le choix du lieu de vente ou d'achat, les modes de transport, conditionnement, emballage , conservation, les motivations ayant conduit à exercer le métier de mareyeur ou de détaillant, les goûts et habitudes alimentaires, etc... composant les données structurelles subjectives;
- L'aspect et l'état du poisson, le nombre total, le poids, le prix, l'origine, constituent les données conjoncturelles.

Nous avons ainsi interrogé soixante deux mareyeurs, cent dix huit détaillants de poissons frais, cinquante quatre détaillants de poissons transformés et cent vingt deux ménagères.

En outre nous avons suivi dix neuf mareyeurs , seize détaillants de poissons frais et tous les détaillants de poissons transformés(3) pour connaître le poids moyen de poisson mis en vente, le prix du kilo de poisson selon l'espèce, le jour, l'heure, les bénéfices ou pertes quotidiennes et enfin. les revenus bruts et nets.

Limitée par le temps et les moyens, cette étude est loin d'être exhaustive.

- Sur ce vaste monde des mareyeurs (6), .des détaillants(5) et des mé-

---

(1) Nous avons été reçus(par exemple) chez Yakhya DIOP dont toute la famille lébou, c'est-a-dire ses deux femmes et leurs enfants et petits enfants sont installés rue 60. Ce notable joue un rôle mal défini, mais certain sur le marché de la Gueule-Tapée : le frigorifique en construction lui appartient.

(2) cf. en annexe, les quatres types de questionnaire .

(3) Nous avons surveillé le moment où ils avaient constitué leur Stock et celui où ils l'ont épuisé pour pouvoir calculer combien de poissons transformés il vendent par mois.

(4) 1200 mareyeurs pour tout le Sénégal dont environ 125 fréquentent la Gueule-Tapée d'après le président des mareyeurs et le surveillant du marché. ef, définition pp. et

(5) Entre 200 et 800 vendeurs à la Gueule-Tapée dont 'plus du 1/3 s'occupent du poisson d'après le surveillant du marché et nos propres estimations.

nagères, trois cent cinquante six ont été soumis à notre questionnaire -constituant seulement un échantillon.

- Notre enquête s'est déroulée sur 2,5 moispendant une saisonde la pêche. Les résultats obtenus étalés sur toute l'année, sont donc un peusupérieurs à la réalité.

Pendant l'hivernage, l'activité du marché se ralentit à l'amont au niveau de la pêche comme à l'aval au niveau de la consommation de poisson frais.

Les problèmes rencontrés sur le marché de la Gueule-Tapée ont d'abord tenu à la langue. La plupart des interrogés ne parlent que le wolof. La majorité 'dès détaillants ne savent ni lire, ni *écrire,* ni calculer, Heureusement nous étions accompagnés par un interprète parlant français et wolof. Seuls les 'chiffres et les noms de certaines espèces et produits ont été difficiles à traduire bien que nous disposions pour les poissons d'une table de traduction du CRODT assez complété (ARNOUX, 1976). De plus il nous a été impossible d'interroger nombreux guinéens installés dans et aux abords' de la Médina et 'qui né comprennent ni le wolof, ni le français.

Avec les mareyeurs, surtout ceux qui sont détenteursd'une carte professionnelle, nous n'avons eu aucun problème de contacts humains. Après 8 heures du matin, quand ils ont écoulé le chargement de leur camion, leurmatinée est libre : ils prennent alors le temps de discuter, de parler de leurs problèmes et de leurs efforts pours'organiser et, en outre, ils connaissent bien leur métier et leurs marchandises c'est-&-dire la variété, la quantité, l'origine du poisson.

Les détaillantes sont souvent plus réticentes car on leur fait manquer dés ventes pendant l'enquête, En outre,, il est très difficile de connaître le prix et le poids des poissons qu'elles mettent en vente : les prix ne sont jamais affichés et varient selon l'offre et la demande c'est-à-dire selon la saison, le jour et même l'heure, et selon la clientèle.

Lesdétaillantes ne possèdent pas de balance et ne vendent pas au poids mais à la pièce, au lot et au morceau. La variété des espèces, dont quelque-fois elles ne connaissent même pas le nom, et de leur présentation rend aléatoire toute comparaison, faute d'unité de mesure. S'il est possible de connaître le poids d'un poisson laissé entier grâce au système de conversion établi par le CRODT (FREON et FRANQUEVILLE, 1976), les grossesespècescomme le thiof ou la courbine sont le plus souvent débitées en morceaux.

Par ailleurs, au cours de la matin&, les détaillante modifie la disposition de son étal, reforme les lots, rajoute des poissons par tas tout en maintenant le prix qui est toujours un multiple de 5.

Comment, de même, connaître la quantité de-poisson mise en vente le jour même par la détaillante alorsqu'on l'interroge en cours de matinée, alors qu'elle ne sait pas ou ne veut pas dire combien elle en a vendu et si elle écoulera tout son stock avant 12-13 heures ?

De même pour les détaillantes de poissons transformés, le prix diffère selon la taille du morceau et selon le type du produit ; pour les poissons vendus à la pièce, on ne peut utiliser le système de conversion longueur-poids étant donné que In transformation artisanale lui fait perdre du poids. Heureusement, -certaines d'entre elles vendent par morceaux ou tranches de 10, 25 et 50 frs CFA mais aussi au kilo et utilisent une balance.

Enfin il faut insister sur le fait que contrairement aux mareyeurs, ces détaillantes ne calculent jamais ; dès lors on obtient des résultats aberrants, comme de grosses pertes. Faut-il penser qu'elles nous trompent;cachantLe bénéfice ou effectivement aujourd'hui elles acceptent de perdre sachant que le lendemain elles pourront récupérer un bénéfice ?

Quant aux ménagères, le principal problème vient de ce qu'elles sont pressées. Enquêtées à la sortie du marché quand leurs emplettes sont finies, elles ont hâte de regagner leur domicile pour préparer le tiébou-diène qui demande une longue cuisine, de plus leurs provisions sont entassées dans la cuvette émaillée, la calebasse ou le seau et il est difficile de leur faire décharger les marchandises pour bien les distinguer.

Enfin, le poisson a été évidé, écaillé et coupé en morceaux ce qui empêche de le mesurer:

Enquêtées au moment où elles font écailler leurs poissons, elles, ont le temps de répondre puisqu'il faut attendre que l'écailleur ait fini son travail ; elles versent le contenu de leur panier sur l'étal, ce qui permet de distinguer les produits, de les mesurer et puis de voir la manière dont ils sont écaillés et découpés.

Cette méthode a des défauts : toutes lès ménagères n'utilisent pas les services des écailleurs ; elles n'ont pas toujours achevé leur marché et n'achètent le poisson transformé qu'après le poisson frais.

Enfin, quelque soit le moment de l'enquête, il est difficile de calculer la consommation de poisson en kilo par tête par, jour faute d'unité de mesure et en raison de l'irrégularité de l'offre et donc du coût du poisson.

La ménagère fait son marché pour la "famille" au sens large, sans connaître ses composantes exactes et le nombre des invités(l), et pour le jour même ou plusieurs repas, sans savoir à l'avance s'il lui faudra revenir au marché compléter ses provisions.

Les résultats obtenus d'après leurs réponses ne sont donc que des évaluations.

C. JUSTIFICATION DE NOTRE ETUDE ET DE NOTRE PLAN

Compte tenu de tous ces défauts de nos enquêtes, nous ne cherchons qu'à présenter certaines hypothèses. Le but de cette étude est avant tout la description du marché de la Gueule-Tapée, son activité bouillonnante, sa récente spécialisation et sa rapide évolution. Le fait à souligner dès le départ est le caractère récent du rôle joué par le marché de la Gueule-Tapée dans la commercialisation du poisson. La mutation de ce marché, s'inscrit dans l'évolution générale de la production et de la consommation du poisson, Aussi avant de décrire le marché, convient-il de remonter à sa source c'est-à-dire d'étudier les Conditions naturelles et humaines de la pêche au Sénégal et le processus de commercialisation à l'amont.

Nous analyserons ensuite l'activité même du marché, son organisation, ses composantes et nous-terminerons cette étude par la destination finale du poisson, c'est-à-dire le tiébou-diène, plat national consommé par toutes les familles sénégalaises au repas du midi, soulignant ainsi l'importance croissante de la consommation du poisson, tout particulièrement à Dakar,

---

Cl) La "terranga" ou hospitalité sénégalaise veut que toute personne de passage partage le repas familial : le tiébou-diène, plat unique collectif, est toujours préparé en surabondance en prévision des invités de dernières minutes. Même l'heure du repas passée, on s'enquiert auprès du visiteur s'il a déjeuné et on lui offre le cas échéant, le reste du tiéb gardé à cet effet ou le plat que la ménagère est déjà en train de préparer pour le soir.

1. IMPORTANCE DU MARCHE DE LA GUEULE-TAPEE

La Gueule-Tapée n'est pas un simple marché de quartier mais le marché de la plus grande ville du Sénégal. Selon nos estimations, 13 % du mareyage total (1), soit 10 800 tonnes seraient écoulés à la Gueule-Tapée. Comme la commercialisation est conditionnée par la production, nous rappelerons d'abord brièvement les données de base de la pêche sénégalaise (2) pour insister ensuite sur le rôle joué par le marché de la Gueule-Tapée.

1.1. IMPORTANCE DE LA PECHE ARTISANALE AU SENEGAL

Au premier rang des échanges intérieurs, troisième secteur d'exportation après l'arachide et les phosphates (3), première source de protèines, la pêche artisanale a débarqué 160 000 tonnes de poissons en 1980 Contre 80 000 tonnes pour la pêche industrielle et emploie directement ou indirectement 15 % de la population active (WEBER, 1980). Son importance socio-économique bénéficie certes de conditions géographiques favorables mais aussi du dynamisme des pêcheurs, des progrés technologiques et de la forte augmentation du marché de consommation.

En premier lieu, le plateau continental et le littoral Long de 500 km permettent de distinguer 5 régions de pêche : la grande côte avec Saint-Louis et Kayar, la presqu'île du Cap-Vert, la Petite Côte avec Mbour et Joal, le Sine-Saloum et la Casamance.

En second lieu, la richesse ichtyologique des eaux sénégalaises est due au phénomène d'upwellings : les alizés du NE-SO chassent les eaux superficielles ce qui provoque la remontée des eaux profondes plus froides et riches en sels minéraux. La mise en place du régime d'upwellings à partir de novembre suscite la multiplication du phytoplancton et donc de janvier à mai des zooplanctons et des poissons. Si la campagne de pêche est permanente sur fa Petite Côte, sur la grande côte à la campagne de Kayar succède celle de.Saint-Louis de juin à octobre. Les eaux tropicales refoulent alors les eaux d'upwellings vers le nord. Cette alternance des régimes climatiques explique la variété et l'abondance des poissons des côtes sénégalaises ainsi que les phénomènes migratoires des populations de pêcheurs. Ainsi, les Guet-ndariens de Saint-Louis se déplacent vers Kayar par exemple au moment de la saison de pêche de janvier à mai.

En troisième lieu, la pêche artisanale connaît depuis des années 1950-1960 un grand essor grâce à la volonté de modernisation : la motorisation des grandes' pirogues et l'emploi de la senne tournante coulissante ont ainsi fait doubler les captures de le pêche artisanale entre 1964 et 1980 et avec les cordiers on peut parler d'une "pêche artisanale moderne"., L'ouverture aux progrés technologique des populations traditionnelles de pêcheurs guet-ndariens, lébou ou niominka, fait de la pêche artisanale un secteur très dynamique.

Enfin, l'augmentation générale de la consommation depoisson en particulier à Dakar dont la population ne cesse de gonfler par suite de sa crois-- sance naturelle et des immigrations, ouvre à la pêche un large débouché, la demande étant même supérieure à l'offre. Le "poisson donne lieu à des échanges intenses en constant accroissement" (Van Chi BONNARDEL, 1978 : 80-84) dont le marché de la Gueule-Tapée est l'illustration vivante.

---

(1) Mareyage (pêche indus. + pêche artisan.) : 82 000 t (cf. CRODT oct 1980).

(2) De source officielle non publiée, en 1980 la pêche serait le premier secteur d'exportation avant les phosphates et l'arachide.

(3) cf. bibliographie en fin d'ouvrage.

1.2. LE(S) ROLE(S) DU MARCHE DE LA GUEULE-TAPEE

Centre d'éclatement du mareyage de tout le Sénégal, Lieu d'échanges de produits et d'informations, d'entrepôts de poissons et de dépots de glace:, le marché de la Gueule-Tapée a un rôle économique mais aussi social de tout premier plan. "La plus vivante et permanente manifestation de la vie urbaine collective" (Van Chi BONNARDEL, 1978 : 681), il rassemble quotidiennement mareyeurs, détaillants et ménagères de toutes régions, ethnies, confréries religieuses et niveau Social.

1.2.1. Fonction de'distribution

Spécialisé dans la vente en (gros du poisson frais, le marché de la Gueule-Tapée assure d'abord la distribution du poissonen provenance des différents centres de pêche de la côte Atlantique et des fleuves : Sénégal, Sine-Saloum, Gambie, Casamance (carte C).

A partir des enquêtes effectuées auprès des mareyeurs de février à avril 1981 , le poisson provient de :

- Saint-Louis	pour	7 %
- Kayar	"	16 "
- Joal	"	24 "
- Mbour	"	1 "
- Port Dakar	"	40 "
- Cap-Vert (-port)	"	10 "
- Sine Saloum	"	1 "
- Casamance	"	0 "
		100 "

Ces résultats, bien qu'approximatifs, montrent la prédominance du port de Dakar, de Joal et de Kayar dans l'approvisionnement en poisson de la Gueule-Tapée. Ainsi 92 % du mareyage en frais de ce marché provient d'un rayon d'une centaine de km. La proximité donc les moindres frais d'approche et de conservation du poisson, favorisent les centres de pêche des régions de Thiès et du Cap-Vert (1).

Par contre seuls les chargements de poissons et crustacés(2) à haute valeur commerciale peuvent supporter les frais 'de transport depuis la Casamance.

Ces résultats témoignent par ailleurs du phénomène saisonnier de la pêche. Les questionnaires se sont en effet déroulés pendant la pleine saison de Kayar, Joal et du Cap-Vert. Ce n'est qu'à partir de la mi-avril que commence la saison de Saint-Louis et donc l'approvisionnement en poisson frais à partir de cette région.

La variété des poissons vendus à la Gueule-Tapée est aussi fonction de la saison, du lieu de pêche, du type d'armement et rend compte 'par ailleurs de la demande.

Ainsi, crevettes et-langoustes., soles, saint-Pierre,lotte , etc.., destinés à l'exportations ou au marché Kermel (marché dit des Européens où

---

(1) L'agglomération dakaroise (Dakar et Pikine) avec 1 million d'habitants offre un vaste marché de consommation où les produits frais connaissent une demande croissante.

(2) Poissons tels que sole,lotte,saint-Pierre;crustacés tels que langoustes et crevettes.

se trouvent des produits de "luxe", de meilleure qualité et plus cher) directement approvisionné par des mareyeurs spéciales dans la vente de ces espèces nobles et chères. S'il arrive, par hasard, qu'un détaillant de la Gueule-Tapée mette en vente des soles, il ne trouvera pas preneur car ce poisson, outre son prix plus élevé, ne satisfait pas le goût ou les habitudes alimentaires du consommateur sénégalais.

Ainsi, compte tenu des conditions de la production et de la consommation, les poissons les plus représentatifs du marché de la Gueule-Tapée sont les suivants :

- Parmi les poissons pélagiques, pêchés au filet - filet maillant encerclant ou à la senne tournante coulissante, les clupeidés tiennent la première place, qu'il s'agisse de la sardinelle ronde (yaboy meureuk = Sardinella aurita), de la sardinelle plate (yaboy tass = Sardinella eba), l'ethmalose (cobo, = Ethmalosa fimbriata)

- Les Carangidae viennent en second ; se substituant à la sardinelle pour "la friture de poisson", quand cette dernière vient à manquer sur le marché, le chinchard (diaï=Caranx rhonchus) prédomine sur la grande carangue (saka = Caranx carangus) ou la carangue du Sénégal (saka =Caranx senegalus).

Sont aussi bien représentés sur le marché de la Gueule-Tapée :

-- Le mulet guiss Mugil cephalus 15 cm
Mugil monodi 15 - 25 cm
-- Le pristipome-Sompatt Pristipoma jubelini
Pristipoma peroteti
- Le capitaine ndiané Pentanemus quinquarius
-- Le plexil s siket Mtao Galeoides decadactylus
-- Le silure kong Arius gambiensis
- La carpe tilapie, ouass Tilapialeura
- Le thon ouakhandor Ncothunus albacora
- Le maquereau bonite dioun Cybium tritor ou Scomberomorus maculatus)

Les poissons pélagiques viennent pour moitié du port de Dakar, pêchés de façon industrielle et vendus frais ou congelés. Les villages de pêche du Cap-Vert : Yoff, N'Gor, Ouakam, Soumbédioune, Yekhorkh ou Hann, Thiaroye et les centres de pêche de la petite Côte (Joal, M'Bour) assurent l'approvisionnement de l'autre moitié, exception faite pour les ouass pêchés dans la région du Sine Saloum.

Parmi les espèces de fond pêchées à la ligne de fond, à la palangrote, les Serranidae ont une place de choix à la Gueule Tapée.

Le thiof ou fausse morue (Epinephelus aeneus) est le poisson roi avec les diffdrdnts mérous : mérous d'Alexandrie ou de Gorée, dof (Epinephelus goreensis) mérou de Méditerranée, kauthieu (Epinephelus gigas), mérou gris, rour, (Epinephelus caninus).

La courbine, beur (Argyrosoma regium) de la famille des Sciaenidae se substitue dans le tiébou-diène au thiof ou au mérou quand ceux-ci font défaut sur le marché (1).

Les sparidae représentent aussi une grosse part du marché avec :

- La diarègne, sel-sel, Dentex filosus ; le pageot rose, youfouf, Pagellus coupei, le pagre à points bleus, kibaro nar, Pagrus ehrenbergi.

Aux paridae on peut joindre les Pristipomatidae.

(1) Au début de notre enquête en janvier-février, cette espèce représente les plus grosses transactions du marché puis : La courbine a cédé le marché aux tassergal, mérous et enfin barracuda, suivant le réchauffement des eaux.

Enfin le tassergal, Ngot (Pomatomus saltatrix); le brochet de mer, seu-
e (Sphyraena gen) ; le yakh (Lutjanus agennes) ; l'otolithe, feute (Otholi-
thus macrognathus) ; le corbeau du Niger, khal (Corvina nigrita) et le vomer
(Vomersetapinnis); le yawal (Hynnis goreensis) sont apparus en nombre
croissant sur le marché de la Gueule-Tapée au fur et à mesure que la saison
avançait, l'eau se réchauffant.

Ces espèces benthiques viennent surtout de Kayar, secondairement du
"sp-Vert et de la Petite Côte et à partir de l'a mi-avril, de la région de
Saint-Louis.

En schématisant on peut dire que le marché de la Gueule-Tapée assure
la distribution de la sardinelle, surtout en provenance du port, et des thiofs
mérou et courbine en provenance de la Petite et Grande Côte et du Cap-Vert
de janvier à avril. Ces espèces représentent les' plus importants tonnages
vendus *en* gros à la Gueule-Tapée, de telle sorte' que leurs prix peuvent te-
nir lieu de "thermomètre" du marché.

Si le poisson pêché la veille ou dans la nuit qui précède la vente, est
est distribué frais à la Gueule-Tapée, on y trouve aussi du poisson congelé
en provenance du port, du frigorifique ou des diverses usines du Cap-Vert,
Sardinelles, rougets, pageots roses, sont déchargés sur un coin du marché
proche des douches, en vrac, sans aucun souci d'hygiène.

Outre le poisson frais, le marché de la Gueule-Tapée reçoit de toute
la côte du poisson transformé (cf. carte C).

Les centres de transformation artisanale se répartissent de Saint-Louis
à la Casamance, chaque zone de pêche étant spécialisée dans la production
d'un type de produit :

- Le guedj ou poisson fermente séché en provenance de Saint-Louis, de
Joal et surtout de la Casamance.- Courbine et silure sont les espèces de
préférence traitées en guedj ainsi que, secondairement otofithe, corbeau
du Niger, brochet de mer, thiof et cn général tous, les poissons frais in-
-rendus,

- Le kéthiakh ou braisé-séché en provenance de Mbour, Joal et du Cap-
Vert est produit à partir de' la sardinelle et des ethmaloses.

- Le tambadiang ou séché et parfois fumé en provenance de Joal et des
îles du Saloum, est produit à partir des mulets, silures, ethmaloses, sar-
dinelles. On trouve aussi à la Gueule-Tapée du mulet traité en tambadiang
en provenance du Cap-Vert et de la Casamance.

- Le pagne et le toufeu, mollusques séchés en provenance de Joal re-
présentent de faibles tonnages contrairement au yeet.

- Le yeet cymbium fermenté en provenance de Joal et de Dionewar, vil-
lage de pêche du Saloum, constitue avec le guedj beur les plus gros tonna-
ges vendus, à la Gueule-Tapée. La Casamance, en outre, approvisionne occa-
sionnellement le marché de la Gueule-Tapée en yect et en crevette séchée.

- Le sali ou salé-séché et le métora, poisson fumé séché et grillé
extérieurement, sont absents au marché de la Gueule-Tapée ; les Sénégalais
n'en faisant pas consommation, ces produits sont destin& à l'exportation
vers les autres pays africains (Sierre-Léone, Nigeria, Côte d'Ivoire, Gabon,
Congo, Cameroun).

La transformation artisanale du poisson, activité traditionnelle des
femmes de pêcheurs fait l'objet d'un circuit spécifique de commercialisation
qui n'est pas caractéristique de la Gueule-Tapée. Le marché de la Gueule-
Tapée a pour fonction première la vente en gros, en demi-gros'& *au* détail
du poisson frais..

Si quelques mareyeurs spécialisés dans la venté en gros du poisson
transformé approvisionnent directement la Gueule-Tapée, la majeure partie
des détaillantes de poisson transformé s'approvisionne sur les lieux même

de production et sur marchés dakarois de Tilène et de Castors. Aussi nous ne nous attarderons sur l'étude du poisson transformé qu'au niveau de la vente au détail.

Le poisson frais est vendu en gros par les mareyeurs et autres bana-bana (1) aux détaillants du marché de la Gueule-Tapée et aussi des autres marchés de Dakar qui viennent s'y approvsionner entre 5 et 8 heures du matin. Passées 8 heures, le marché se consacre à la vente au détail et au micro-détail du poisson, les porteurs se transforment occasionnellement en vendeurs ambulants, de 1 ou 2 poissons,,

1.2.2. Fonction de redistribution

Camions et camionnettes des mareyeurs, cars rapides, 404 peugeot et calèches à cheval des détaillants, tous véhicules qui encombrent les rues de la Gueule-Tapée chargés de paniers et de caisses de poissons, traduisent le rôle de distribution et de redistribution de ce marché.

Sur l'ensemble de la vente en gros, il. est difficile de faire le départ entre le poisson vendu au détail sur place et celui vendu sur les autres marchés de la capitale, aux usines de la région du Cap-Vert et même au delà aux autres régions du Sénégal (cf. carte D).

En théorie tout le poisson vendu à Dakar doit transiter par la Gueule-Tapée. Et en effet la majorité des détaillantes de poisson frais des marchés de Tilène, Castors, HLM, Grande Médine, Pikine. Thiaroye.., viennent chaque jour vers 7-8 heures à la Gueule-Tapée pour acheter le plus souvent un panier c'est-à-dire 40-50 kg de poisson aux mareyeurs ou même aux détaillants du marché.

Fréquemment nous avons rencontré des détaillantes de marchés périphériques qui mettent en commun leur argent pour acheter le poisson et payer les frais de transport ; les mareyeurs vendent en effet par caisse entière une seule espèce de poisson ; la détaillante seule ne peut donc se permettre de vendre plusieurs variétés de poisson. Ainsi:, trois détaillantes associées ont acheté à un mareyeur un panier de petit:; thiofs à 5 000 frs CFA et à un autre mareyeur une demi caisse de sardinelles et chinchards mélangés à 1 000 frs CFA. Après avoir compté les pièces, et les avoir partagées en, trois lots, elles ont tiré au sort le lot attribué à chacune, ont rempli leur cuvette émaillée à ras bord et ont pris ensemble un taxi compteur (250-300 frs CFA) pour vendre leur poisson au marché Grand-Yoff.

Les poissons sont en général transport& dans des paniers tressés garnis de bâches chargés sur des cars rapides ou des taxis qui assurent la liaison avec tous les marchés de la Médina et du Grand Dakar.

Ces marchés sont en outre approvisionnés directement par les centres de pêche du Cap-Vert : Yoff, Ngor , Ouakam, Hann essentiellement. Les épouses et parentes des pêcheurs(2), de nombreux bana-bana, se rendent sur ies marchés dakarois irrégulièrement *selon la* sortie des pirogues. Leurs activités sont tolérées par ces derniers à partir du moment où leur apport n'excède pas 200 kg.

---

(1) Terme péjoratif wolof désignant toutes sortes d'intermédiares sénégalais dont les demi-grossistes et les grossistes de poissons qui ne possèdent pas la carte de mareyeur.

(2) La vente du poisson frais est une activité traditionnelle des femmes de pêcheurs notamment fkbou.

Par ailleurs, ne transitent pas par la Gueule-Tapée de nombreux mareyeurs du port qui acheminent directement leurs poissons aux usines et aux villes de l'intérieur. Cependant des mareyeurs des différents centres de pêche de la côte se rendent d'abord à la Gueule-Tapée, s'informent des cours du poisson, vendent sur place tout ou partie de leur chargement. En cas de surplus de poisson, ils approvisionnent alors le Sénégal intérieur : la région de Diourbel, du Sine-Saloum et même du Sénégal Oriental. Touba et Mbacké et Kaolack, même Tamba et Backel, reçoivent ainsi du poisson à partir de la Gueule-Tapée.

Les mareyeurs, dont le chargement n'a pas assez de valeur relativement aux frais de transport, préfèrent le vendre aux usines du Cap-Vert (SAFCOP, SOFRIGAL, PISSANO, SPAC...), l'entreposer au frigorifique du port ou encore peuvent le vendre comme appât aux centres de pêche de la région de Thiès. Il ne faut donc pas s'étonner que Kayar, Mbour ou Joal soient, approvisionnés en poisson à partir de la Gueule-Tapée ; ce sont des "invendus" destinés à l'appât ou à la transformation artisanale.

En résumé, on peut estimer que sur l'ensemble du poisson vendu en' gros à la Gueule-Tapée, 28 % sont vendus au détail sur place, 21 % sont vendue sur Les autres marchés dakarois, 25 % aux usines du Cap-Vert et 26 % aux autres *régions* du Sénégal.

La Gueule-Tapée, par ailleurs est le lieu d'approvisionnement en poisson de certaines collectivités : armée., hopitaux. Un bana-bana lié par un contrat avec l'Etat est chargé de livrer chaque semaine 3 à 4 tonnes de poissons à l'armée ; il s'approvisionne essentiellement au port de Dakar, et la Gueule-Tapée où il se rend tous les deux jours. Cet exemple témoigne ainsi de l'importance de la Gueule-Tapée dans le circuit de distribution du poisson.

L'aire de rayonnement du marché de la Gueule-Tapée se calque sur le réseau routier du Sénégal. Tout transport en effets s'effectue dans des camions et camionnettes.

1.2.3. Rôle de dépôt de glace et entrepôt de poisson

Dès la veille de la vente, les camions des mareyeurs convergent de tous les centres, de pêche vers la Gueule-Tapée, arrivant plus ou moins tôt selon la distance à parcourir. Les poissons sont entreposés dans ces camions en vrac ou dans des caisses et paniers et conservés grâce aux barres de glace qui fondent moins vite que les paillettes de glace .

Tandis que les *mareyeurs* achètent la glace sur les lieux de pêche et surtout au port , les détaillants peuvent se fournir auprès des seize dépôts de glace dont dispose le marché. Faute de frigorifique, le poisson invendu le matin à la Gueule-Tapée ainsi que tous les invendus de Soumbédioune et autres marchés périphériques sont conservés dans des paniers tressés : chaque détaillante achète des paillettes de glace, garnit son panier d'une bâche puis y *range* en les intercalant poissons et glace. Ce panier est alors laissé sous la surveillance du gardien du marché à même l'aire réservée au poisson. Le coût de gardiennage varie entre 50 et 100 frs CFA par *panier* et de nombreuses détaillantes se sont plaintes de 'vol.

Le marché de la Gueule-Tapée tient ainsi lieu d'entrepôt de Poisson alors qu'il n'est encore en rien équipé pour cette fonction née spontanément.

1.2.4.Rôle d'information

La foule de mareyeurs et de détaillants qui fréquentent la Gueule-Tapée chaque jour n'y vend pas forcément du poisson mais s'y rend pour s'informer des cours du poisson'.

Ainsi 'le marché de la Gueule-Tapée est un lieu de rencontre des mareyeurs, ou de leurs représentant, des différents centres de pêche et des détaillants. Avant la vente, on discute, palabre, marchande et si le prix offert est trop bas, le mareyeur préfère vendre à l'intérieur du pays où le poisson s'achète deux fois plus cher ou à l'usine tant qu'il est encore en bon état.

Un mareyeur de Mbour(par exemple) apprenant à la Gueule-Tapée que les pêcheurs de Kayar manquent d'appât jugera plus avantageux pour lui d'y vendre son chargement.

Réciproquement, les mareyeurs de la Gueule-Tapée ont des "informateurs" sur les lieux de pêche que ce soit leur associé, leur représentant ou le mareyeur de qui ils dépendent.

Ainsi la complexité des liens entre les mareyeurs, lien de parenté, de dépendance ou d'association, se répercute sur la complexité des échanges entre lieux de production et lieu de la vente en gros c'est-à-dire 'la Gueule-Tapée.

1.2.5.Rôle social

Le marché de la Gueule-Tapée est un tout social qui a sa réglementation, son organisation, ses agents.

1.2.5.1. Horaire du marché

- Si l'horaire d'ouverture du marché s'étale en théorie de 5à 8 heures, en fait seule la matinée connaît une grande animation en particulier entre 7 et 10 heures.

Il est rare que les ventes se poursuivent après 12 heures, notamment le vendredi jour de la prière pour les musulmans. Le samedi par contre est un jour particulièrement animé où les ménagères qui travaillent viennent faire leurs achats pour la semaine.

De même les débuts et fin de mois (1), les veilles de fêtes voient l'activité du marché redoubler.

- L'organisation du marché dépend de la municipalité. Le personnel administratif du marché se compose d'un surveillant du marché, de deux adjudants chargés surtout de la circulation, d'un délégué du DOPM chargé de relever les certificats de salubrité et de plusieurs collecteurs de taxe. L'Etat retire en effet du marché une patente annuelle ct des taxes quotidiennes : de stationnement(2) pour les véhicules des mareyeurs et d'étal(2).

---

(1) Date de la paie des salaires

(2) Taxe selon capacité du véhicule :
- 800 kg à 3 tonnes..... 1 500 frs CFA
- 3 tonnes à10 tonnes..,..... 3 000' "
- plus de 10 tonnes'..... 5 000 " "

(3)Taxe de 75 frs CFA pour 1 m^2 occupé par l'étal ou par panier. Quelque soit le produit vendu, le sexe du détaillant.

Taxe aussi de 75 frs CFA par panier vendu par les demi-grossistes.

- Un service de nettoyage est assuré par la SOADIP tous les après-midi et les sapeurs pompiers une fois par semaine font en principe un grand arrosage du marché. Les déchets des poissons sont chargés par des camions privés et portés à l'usine comme engrais.

La municipalité se charge aussi du gardiennage des étals, bien que les détaillantes soient sollicitées pour payer ce service au gardien.

Outre les agents de la municipalité, le marché de la Gueule-Tapée a des délègués élus par les mareyeurs et par les détaillantes, représentant chacun un secteur déterminé. On trouve ainsi un délègué pour les poissons frais, un pour les poissons transformés, un pour les lègumes etc...Les coiffant tous se place le délègué du marché de la Gueule-Tapée et il est significatif que ce dernier soit aussi le délégué des détaillantes de poissons frais, ce qui montre la priorité accordée à ce secteur 8 la Gueule-Tapée.

On assiste actuellement à la Gueule-Tapée à une tentative d'organisation syndicale. Le marché, lieu de rencontre entre les mareyeurs, les détaillantes et les ménagères, est une réalité sociale'. Depuis 1969 des mareyeurs ont formé un groupement professionnel qui a obtenu un statut en 1974-1975.Depuis 1975, les "diay katou diène" (1) sont devenus des mareyeurs qui possédent une carte professionnelle. En 1980, la région du Cap-Vert comptait 173 mareyeurs et en 1981,150 d'entre eux ont renouvelé leur carte. Le Sénégal compterait 1 200 mareyeurs dont 400 seulement seraient reconnus' officiellement, Le "Comité d'entreprise dés mareyeurs socialistes du Sénégal" entend avoir une audience nationale et son siège se tient à la Geuule-Tapée : dans une maison, rue 58 attenante au marché, chaque semaine un certain nombre d'entre eux se réunissent autour du président et du délègué des mareyeurs.

Par ailleurs, tous les vendeurs de poissons sont syndiqués, le syndicat national des agriculteurs, éleveurs et pêcheurs du Sénégal ayant été créé en 1979et reconnu en 1980(2).

2. LES MAREYEURS ET LA CRIEE DE LA GUEULE'-TAPEE

De la plage à la criéede la Gueule-Tapée, le poisson passe entre les mains de nombreux intermédiaires ; la complexité des liens entre pêcheurs, mareyeurs, grossistes et détaillants, témoigne d'une organisation réelle des circuits de distribution quoique l'arnarchie semble de règle (cf. J. WEBER, 1979).

Par ailleurs, le mareyeur, tel qu'il est défini dans le titre premier du décret n° 23-585 du 23 juin 1973, fait exception :

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

Bous allons ainsi décrire le circuit de distribution du poisson depuis son achat sur la plage ou au port de Dakar jusqu'à sa vente au marché de l

---

(1) Vendeur de poisson.,

(2) "Syndicat des 3 P" (Pêcheurs, Pasteurs, Paysans) émanation du PS.

Gueule-Tapée. Puis nous présenterons le monde des mareyeurs qui fréquentent la Gueule-Tapée.

2.1. DU LIEU DE PRODUCTION A LA GUEULE-TAPEE

2.1.1. Achat du poisson sur le lieu de pêche

La veille de la vente, le mareyeur se rend sur les centres de pêche, notamment ceux où ont migré les pêcheurs Saint-Louisiens comme Mbour, Joal puis Kayar en cette saison. Sur la plage, à l'arrivée des pirogues, le poisson est d'abord débarqué par des manoeuvres, trié par les femmes des pêcheurs réparti entre l'équipage ou vendu aussitôt par lôt ou pirogue. Les pêcheurs s'entendent avec les mareyeurs sur le prix et la quantité. Si 48% des mareyeurs de la Gueule-Tapée n'ont aucun lien privilégié avec les producteurs et les payent au comptant, par contre 7% sont liés par des accords à l'amiable et 37% par des contrats avec les pêcheurs, les armateurs, les sardiniers ou les usines qu'ils payent alors après la vente.

Le poisson acheté sur la plage est chargé en fin d'après-midi dans le ou les véhicules du mareyeurs, en vrac ou dans des paniers tressés et des caisses de 50 kg. Le poisson acheté aux usines du port de Dakar est conditionné dans des caisses de 45 kg et des paniers de 40 kg(1). L'approvisionnement de la Gueule-Tapée est en effet assuré pour 72 % par la pêche artisanale et pour 28% par la pêche industrielle,

A la Gueule-Tapée est vendu en majorité du poisson frais pêché la veille ou tôt le matin aussi du poisson congelé ou simplement conservé pendant 1, 2 et même 3jours dans des camions non réfrigérés ! Or, le certificat de salubrité est délivré contre un paiment de 100 frs CFA par jour sur le lieu de production et non sur le lieu de vente ; à la Gueule-Tapée, un délégué du DOPM se contente de le relever sans même procéder à une vérification de la salubrité du chargement après son transport. Aussi ne faut-il pas s'étonner de l'odeur d'ammoniac qui se dégage d'énormes amorcellements de poissons congelani; au soleil sur la place de la Gueule-Tapée.

Selon la distance à parcourir, la quantité de poisson achetée, le type de conservation choisi (3) , 1 kg de glace conservera de 1 à 30 kg de poisson (4).

Chaque centre de pêche dispose d'un frigorifique ou de dépôts de glace le prix de la glace varie selon sa présentation, son origine et la demande .

---

(1) La taille et le volume des paniers et des caisses devraient faire bientôt l'objet d'une réglementation.

(2) Le certificat de salubrité est délivré sur la plage et relevé sur le lieu de vente par des délègués du Service des Pêches aux seuls mareyeurs qui possédent la carte professionnelle... en principe. Y sont mentionnés : l'origine du produit, le nom et l'adresse de l'expéditeur, la nature du produit, la désignation des produits, l'emballage, le poids, le nom et l'adresse du destinataire, la date de l'inspection, la qualité, le moyen de transport. Ces certificats pourraient être de précieuses sources pour établir des statistiques mais Leurs données ne sont pas crédibles, outre que plusieurs bana-bana profitent de la même carte de mareyeurs. Ce certificat et cette carte sont su frais du marc: eur

(3) La glace en barres fond moins vite que les paillettes en poudre.

(4) Le mareyeur; achète en moyenne 10 barres de glace pour 20 caisses, c'est-à-dire 1 kg de glace pour 4 kg de poisson.

La glace en poudre ou en morceaux s'achète 8 - 10 frs CFA le kg, aux usines du port (SOFRIGAL, SONAFRIC, AGRIPECHE).

La barre de glace vaut aux frigorifiques de Mbour 250 frs CFA, de la Gazelle(route de Rufisque) 200 frs CFA, du port de Dakar 250 frs CFA et de Saint-Louis 250 à 400 frs CFA. Elle vaut aux dépôts de glace de Joal 200 à 350 frs CFA et de Kayar 300 frs CFA.

2.1.2. Transport du poisson

Le transport du poisson du centre de pêche au centre d'éclatement de la Gueule-Tapée s'effectue toujours par la route et le plus souvent la nuit. Les véhicules des mareyeurs ont une capacité de 1 3 6tonnes,

Sur 52 véhicules relevés à la Gueule-Tapée, on compte :

Type du véhicule	Charge utile	Nombre
404 Peugeot ;	1 t	15
"Car rapide"	1 t - 2,5 t	9
Berliet	2,5 t - 4 t	12
Super CVM	2 t - 4 t	7
Ford	2t	1
Camion Renault	1 t - 6 t	6
vc 4	5 t	2
		52

Nous n'avons malheureusement pas obtenu suffisamment de réponses

Nous n'avons malheureusement pas obtenu suffisamment de répondes sur l'âge et l'état (neuf/occasion) du véhicule pour tirer des conslusions mais leur équipement est loin d'être moderne. Le camion ou la camionnette est le plus souvent inadapté à sa fonction et mal entretenu.

Par ailleurs, si sur les 62 mareyeurs interrogés, 26 sont propriétaires de leur véhicules, soit 42% (1), 24 mareyeurs soit 38% le louent, 9 mareyeurs soit 14,5 % l'empruntent et 3 mareyeurs soit 4,8% n'ont pas répondu.

Le "prêt" du véhicule cache souvent en fait une association entre le mareyeur qui assure l'achat du poisson sur la plage et son transport et le mareyeur qui assure sa vente à la Gueule-Tapée, quand ce dernier n'est pas tout simplement le représentant du premier ou même son chauffeur.

Entre les pêcheurs et les mareyeurs et entre les mareyeurs se nouent des liens complexes de parenté, dépendance religieuse(marabout-talibé) ou clientèle. Ainsi, sur les 62 mareyeurs interrogés à la Gueule-Tapée, 6 se disent associés à un parent, le plus souvent. le frère aîné, et 10 à un ami qui réside sur le lieu de production, assure l'achat du poisson, son chargement et quelques fois le transport.

Un mareyeur de Kayar par exemple se fait prêter par son grand frère un "Super" de 3 tonnes et il n'a pour frais que le carburant et le salaire du chauffeur.

---

(1) Sept mareyeurs de la Gueule-Tapée possèdent même 2 véhicules : un mareyeur du port envoie ainsi son car rapide à la Gueule-Tapée et son camion Renault à Touba ; un autre résidant à Kayar approvisionne d'une part la Gueule-Tapée, d'autre part Rufisque ; un autre achète son poisson au port de Dakar et charge 2 camions de 5 tonnes chacun, dont l'un âgé de 8 ans et l'autre de 4 ans à destination de Kololack et de la Gueule-Tapée respectivement.

Un autre de Joal est associé à son grand-frère propriétaire du camion de 5 tonnes tandis que lui-même se charge de la seule vente.

Une femme mareyeur vend à *la* Gueule-Tapée le poisson acheté et chargé par son associé, aussi mareyeur, au port de Dakar, auquel elle n'est liée que par un contrat verbal.'

En outre certains mareyeurs s'associent sur le lieu de vente ; ainsi quatre mareyeurs de Joal s'entendent pour acheter à des pêcheurs parents leur pirogue chargée de chinchards e-t ils ne le payent qu'après la vente à la Gueule-Tapée pour une somme totale de 135 000 frs CFA, c'est-$-dire 33 750frs CFA payés par chaque mareyeur. Des liens de parenté mal définis unissent ici mareyeurs et pêcheurs (1).

On a l'exemple d'une association très étudiée entre trois mareyeurs frères et un ami propriétaire d'un cordier au port. L'aîné achète 8 crédit toujours au même pêcheur, de quoi remplir 14 caisses de poisson. Il s'occupe en quelque sorte de la gestion puisqu'il paye le pêcheur après la vente et garde le. bénéfice, thésaurisé pour d'éventuelles dépenses somptuaires, (baptême, mariage, funéraille). Tandis que le second frère s'occupe de la vente à la Gueule-Tapée, la tâche intermédiaire la moins "noble" c'est-à-dire le chargement et le transport, est assurée par le -troisième frère. On voit que le partage du travail s'établit selon l'âge dos frères.

Une fois le véhicule chargé et le certificat de salubrité délivré par la DOPM, le mareyeur en personne ou un chauffeur conduit le chargement au marché de la Gueule-Tapée.

Arrivent en, premier, contrairement à ce que. l'on pourrait penser, les véhicules de Saint-Louis et du Sine-Saloum qui se rangent au bout de la rue 60 . Vers 3 - 4 heures du matin ils sont rejoints par les véhicules de Kayar puis de Joal qui se rangent à l'angle gauche de la rue 60 et du boulevard de la Gueule-Tapée tandis que les mareyeurs en provenance du Cap-Vert occupent tout le boulevard de la Gueule-Tapée avant l'angle droit de la rue 60 '(2). Leurs horaires sont les plus irréguliers , s'étalant de 12 h la veille de la vente(3) à 10 h le jour même de la vente. Ce faisant, ils livrent à la fois le poisson le moins et le plus frais. L'arrivée tardive vers 10 h d'un véhicule du port avec une marée pêchée le matin même provoque la baisse des cours non pas tant au niveau de la vente CG gros qui s'achève dès 8 h du maint mais au niveau de la vente au détail.

2.1.3. Vente du poisson à la criée de la Gueule-Tapée

L'heure d'ouverture comme de la fermeture de la vente n'est pas fixe, puisque toutes les transactions ont lieu à l'aire libre(4) , et dépend de l 'heure de débarquement du poisson,, de l'arrivée des véhicules de mareyage

---

(1) Il s'agit en fait de lien entre propriétaire de la pirogue et pêcheurs.

(2) cf. plan de la Gueule-Tapée.

(3) Les détaillants ont alors fini la vente de la matin&

(4) Contrairement aux marchés Kermel, Sandaga, Tilène, pour ne citer que les plus connus, où le marché couvert n'ouvre ses portes qu'à partir de 7 h et les ferme à 13 h pour le premier., à 17 h pour les second et troisième.

et de l'afflux des détaillants. Ainsi le mareyeur qui achète son poisson à 18 heures à Kayar, arrive à la Gueule-Tapée à 21 heures et commence à vendre à 3 heures du matin jusqu'à épuisement de son chargement.

Un mareyeur de Joal arrive à 2 h 30 et un de Saint-Louis à 4 h du matin alors que les pirogues ont débarqué le poisson sur leur plage respective à peu pris à la même heure la veille.

De même, un mareyeur peut avoir écoulé tout son chargement en 1 h ccl. peut n'avoir encore rien vendu à 9 h.

Pour schématiser, on peut dire que la vente à la criée dure de 4 à 8 h dans des conditions "normales" d'offre et de demande.

L'organisation de la vente est laissée totalement à l'initiative des mareyeurs qui. ne sont soumis à aucun contrôle à leur arrivée à fa Gueule-Tapée. S'ils doivent remettre au délégué du DOPM le certificat de salubrité et payer au surveillant du marché la taxe du véhicule (1), bien souvent des véhicules repartent sans s'être acquittés de quoi que ce soit, Lorsque 30 véhicules se garent en même 'temps; ii est difficile pour un seul surveillant de ne pas' en laisser s'échapper (2).

L'absence totale d'équipement et d'organisation de la criée ne laisse pas *d'étonner* alors que la Gueule-Tapée est le seul marché de la vente en gros de tout le Sénégal ! Ne s'y trouvent ni hangard, ni infrastructure pour le stockage ou la conservation, ni balance, ni électricité(3). Comme aire de débarquement, la rue et les trottoirs ; comme électricité, les phares des véhicules ; comme unit6 de mesure, le panier, la caisse ou mieux l'estimation du mareyeur qui jauge de son oeil connaisseur la taille de la pièce.

Selon la marée, le nombre des véhicules , l'espèce mise en vente, un premier prix est établi par le mareyeur, Après marchandage, silence, discussion, faux départ et retour sur ses pas, nouveau soupesage de la pièce au bout du bras, mareyeur et détaillant finissent par s'entendre sur son prix s'il s'agit d'espèces de fond (thiof, mérou, courbine, tassergal...) *et sur le prix* de la caisse s'il s'agit d'espèces pélagiques (sardinelle, chinchard, ethmalose, pageot...). .. poisson du camion est déchargé en vrac par terre ou pas de du panier du mareyeur au panier du détaillant. Seules les espèces benthiques sont comptées et vendues à la pièce ou par lot, le panier ou la caisse ne servant qu'à leur transport (4).

Pour schématiser, on peut dire que la vente à la criée dure de 4 à 8 h dans des conditions "normales d'offre et de demande.

---

(2) Tous les véhicules sauf 2 - 3 payent 1 500 frs CFA.

(2) Sur l'agenda tenu par le surveillant du marché est mentionné à telle date "2 véhicules sont partis sans payer", à telle autre "+3 véhicules qui n'ont payé" ou "+1 véhicule qui a payé la taxe pour il y a 2 jours" ,

(3) Du moins le long des rues où stationnent les véhicules des mareyeurs et où se font la plupart des tractations,

(4) Ainsi un mareyeur de Yoff vient vendre à la Gueule-Tapée une trentaine de paniers contenant chacun soixante pièces de thon. Ces paniers, sont déchargés sur le trottoir. Après accord sur le prix de la pièce de thon à 4 frs CFA, l'acheteur aidé par des porteurs procède au transfert des paniers il remplit ainsi dix paniers de même taille avec cinquante pièces chacun.

Le prix de la caisse(1) de sardinelles vers 7 - 8 heures du matin est assez indicatif des cours du poisson pratiqués. Le jour même à la Gueule-Tapée comme dans le reste du pays, ce marché servant de point de rencontre et d'information des mareyeurs de toutes les régions qui établissent les prix empiriquement selon l'offre et la demande. Ainsi on relève de très grandes variations d'un jour à l'autre, le marché n'étant pourvu d'aucun moyen de régulation (2).

Par exemple, le 30 mars 1981, la caisse de sardinelle vaut 1 000 frs, le 1er avril 1981,6 000 frs et le 2 avril 1981, 1 800 frs CFA. Le brusque augmentation du prix s'explique par l'offre déficiente : dans la journée du 30 mars 1981 un vent, de sable issu de la Mauritanie a couvert tout le Sénégal. Par suite de l'absence, de visibilité et de l'agitation de la mer, les pirogues ne sont pas sorties. Alors que le lendemain, la caisse de sardinelles s'est maintenue au même prix grâce aux stocks de poissons invendus la veille, par contre le 1er avril 1981 le marché n'est approvisionné que par la pêche du matin, de Soumbédioune ou du port, en très faible quantité et donc très cher. La sardinelle est alors à 140 frs CFA le kilo -ou par la pêche datant de plus de 2 jours, en très mauvais état, congelée puis: décongelée- la sardinelle se vend à 31 frs CFA le kilo.

Le prix de la pièce de thiof ou de courbine est aussi représentatif du marché du poisson (3).

Le mareyeur fixe son rayon d'action selon l'offre et la demande ; il se rend dans les centres de pêche où la marée est abondante et vend sur le marché où la demande est la plus forte, informations prises à la Gueule-Tapée.

Il est rare que le mareyeur soit lié par contrat à des détaillants ou des usines.

Ainsi un mareyeur du port arrive à la Gueule-Tapée avec un chargement de 60 caisses de sardinelles c'est-à-dire 3 tonnes, achetées chacune à 1 3000frs CFA et vendues à la criée à 1 300 frs ou même moins. L'abondance de sardinelles le matin même à la Gueule-Tapée provoque des ventes à perte, Le mareyeur préfère alors se rendre à Kaolack où de petits camions se chargent de la distribution du poisson le plus souvent de faibles valeurs(4)vers les centres de l'intérieur. La sardinelle vendue par exemple à 30 frs CFA le kilo à la Gueule-Tapée atteint 60 - 70 frs le kilo à Touba. Ce sont en général toujours les mêmes véhicules de mareyeur+ qui assurent l'approvisionnement du Sénégal intérieur : Backel, Mbacké, Touba, Kaolack et même Matam, environ une douzaine.

La plupart des mareyeurs préfèrent livrer les invendus aux usines du port : COMMAF, SOFRIGAL, AGRIPECHE, SAFCOP, ou de la route de Rufisque : SAIPISSANI, KEUR DIALLO, KEUR RABBI et SPAC, pour ne citer que les plus importantes.

Une fois tous les 15 jours, par mois ou plus rarement, le surplus de poisson conduit le mareyeur à quitter plus tôt que prévu le marché de la Gueule-Tapée pour vendre son chargement encore en bon état à l'usine ; pour un prix fixé au kg inférieur à celui qui se pratique sur le marché, le

---

(1) 50 kg.

(2) Tel que congélateur ou frigorifique.

(3) Nous donnons en annexe le prix moyen des différentes espèces à la vente à la criée de la Gueule-Tapée et la variation des prix de certaines espèces représentatives du 11 février 1981 au 16 avril 1981.

(4) Sardinelle, chinchard, pristipome, quelques fois aussi cour'bine mais jamais thiof.

le mareyeur préfère ainsi un débouché assuré à tout son stock.

Par exemple, un mareyeur de Joal a 600 pièces de courbine soit 10,5 tonnes -poids mis en vente exeptionnel- achetées à Joal à 3 000 frs CFA pièce et refusées à la Gueule-Tapée par les détaillantes au delà de 3 000 frs ... Le mareyeur qui n'arrive pas à obtenir 3 250 frs soit 185 frs le kilo à la Gueule-Tapée préfère vendre son chargement d'un bloc à l'usine Four Rabbi pour 150 frs CFA le kilo : il limite ainsi sa perte.

On voit ainsi nombreux véhicules repartir pleins de la Gueule-Tapée, le plus souvent pour livrer le poisson à perte.

Certains mareyeurs ne livrent pas directement le poisson à la Gueule-Tapee. L'un achète à crédit vers 16 h son poisson à Kayar à un ami pêcheur, le livre une partie vers 19 h à la Gueule-Tapée et l'autre partie vers 23 h à Kaolack ; en outre, il est lié par un contrat avec l'usine SOPAO pour lui vendre tous les petits poissons.

Un autre mareyeur achète à Saint-Louis vers 19 heures à des pêcheurs-parents poissons et crustacés ; il arrive vers 3 heures du matin à Dakar. Il va d'abord vendre' ses 60 kg de crevettes à l'usine SAFCOP, par catégorie (1), tandis qu'il les a achetées par lot à 800 frs CFA le kilo. Ensuite il se rend au marche Kermel vendre ses 42 kg de langoustes à 2 000 frs CFA le kilo, quand il les achetées à 1 000 frs CFA le kilo à Saint-Louis, Enfin, il vend à la Gueule-Tapée à une quinzaine de détaillants, toujours les mêmes les poissons traditionnellement consommés et prisés pas les sénégalais : thiof, courbine, capitaine. Ce mareyeur très bien organisé, spécialisé même, assuré de trouver un approvisionnement et un débouché reguliers, est l'exception à la Gueule-Tapée.

Certes, des mareyeurs ont des clients privilégiés notamment des collectivités comme l'armée, les hôpitaux ou d'autres mareyeurs comme le représentant du Supermarché Hyper SAHM qui vient s' approvisionner à la Gueule-Tapée.

Les usines elles-mêmes ont des représentants à la Gueule-Tap$e. Ainsi l'usine COMMAF, dont un sardinier pêche au port de Dakar, exporte vers la France le corps 'des thiofs ou autres pêchés et vend les têtes aux détaillants du marché de la Gueule-Tapée.

Ainsi à côté des mareyeurs, vendent à la criée de la Gueule-Tapée de nombreux intermédiaires, "bana-bana", épouses de pêcheurs, qui échappent au contrôle 'du service des pêches alors que bien souvent ils livrent des quantités supérieures à 200 kg. !

Pour clore ce chapitre sur les relations complexes entre "vendeurs" en gros, mareyeurs d'une part et "acheteurs, détaillants, usines d'autre part, on peut citer l'exemple d'un bana-bana qui achète en fin d'après midi, la veille vers 17 h, le poisson aux pêcheurs de Joal ; ces 19 courbines sont chargées en vrac dans une camionnette avec 15 barres(2) de glace-et arrivent à la Gueule-Tapée vers 4 h 30 - 5 h. Jusqu'à 8 heures, le mareyeur vend aux détaillants puis, après, directement aux ménagères : il se fait

---

(1) n° 1....****. 1 800 frs CFA
2..... 1 300 " "
3..... 1 000 " "
6..... 600 " "
déchets..... 500 " "

(2) 400 frs CFA la barre de 25 kg.

détaillant en payant la taxe de l'étal. Enfin, vers 11 h, les pièces de courbine toujours invendues sont livrées au port pour être congelées. Le poisson pêché la veille, qui a supporté le transport' et l'étalage en plein air pendant 7 h, au soleil et au milieu de la foule, risque cependant fort d'être en trop mauvais état pour l'usine. De toutes les façons le bana-bana vend le kilo à 350 frs CFA au marché et 225- 250 frs CFA à l'usine,, ce qui lui fait une perte brute d'au moins 100 frs CFA.

Une fois le chargement écoulé, le mareyeur se donne un temps de repos de 10 heures environ à 15 heures où il déjeune(1) avec les autres mareyeurs fait sa prière comme tout bon musulman, et dort avant de repartir vers, les centres de pêche en fin d'après-midi, Qui sont donc ees hommes dont l'activité nocturne alimente le trafic vers Dakar et anime le marché de la Gueule-Tapée ?

2.2. LE MONDE DES MAREYEURS

Sur.1 200 vendeurs de poisson(2) dans tout le Sénégal, dont 400 possèderaient la carte de mareyeur et 173 dans la seule région du Cap-Vert en 1980(3), le marché de la Gueule-Tapée serai-; fréquenté par 125 mareyeurs au total et par 42 mareyeurs assez régulièrement. Si nous émettons beaucoup de réserves sur ces résultats chiffrés, c'est que nous ne disposons d'aucunes statistiques : nous ne nous basons que sur nos estimations et les informations recueillies, auprès des agents et représentants du marché (4).

Au cours de nos enquêtes de février à avril 1981 nous avons interrogé 62 mareyeurs et nous en avons suivis 19.

Sur les 62 mareyeurs interrogés, 57(soit 92 %) sont des hommes et 5 (8 %) sont des femmes (tabl. II.5). L'une d'entre elles, la vice présidente des femmes-mareyeurs nous a indiqué qu'elles étaient au nombre de 150 dans la région du Cap-Vert ; elle-même ne possède pas de carte de mareyeur qui serait réservée à ceux qui s'approvisionnent au port. Comme elle achète ses poissons à ses fils à Yoff, elle n'en aurait pas besoin ! (5).

Ces cinq femmes sont mareyeurs ou vendeuses de poisson par tradition familiale (6) :

- L'une, dont le mari est commerçant de charbon,, est une ancienne détaillante de poisson frais comme sa mère qui fut, selon elle, la première à vendre du poisson venant de Kayar au marché Sandaga. D'ethnie lébou, elle vend du poisson depuis 36 ans, a déposé sa demande pour avoir une carte de mareyeur, achète à la Gueule-Tapée à un mareyeur de Joal ou quelques fois s'approvisionne au port ; elle travaille par goût et pour payer ses études à son fils de'22 ans en stage à Paris. Elle s'est aussi payée sa maison son voyage en France pour rendre visité à son fils et déclare gagner plus que son mari.

(1) Petit déjeuner à la française = café au lait, pain, beurre, ou à la sénégalaise = reste de riz au poisson, 'boulettes de poisson, lait caillé.

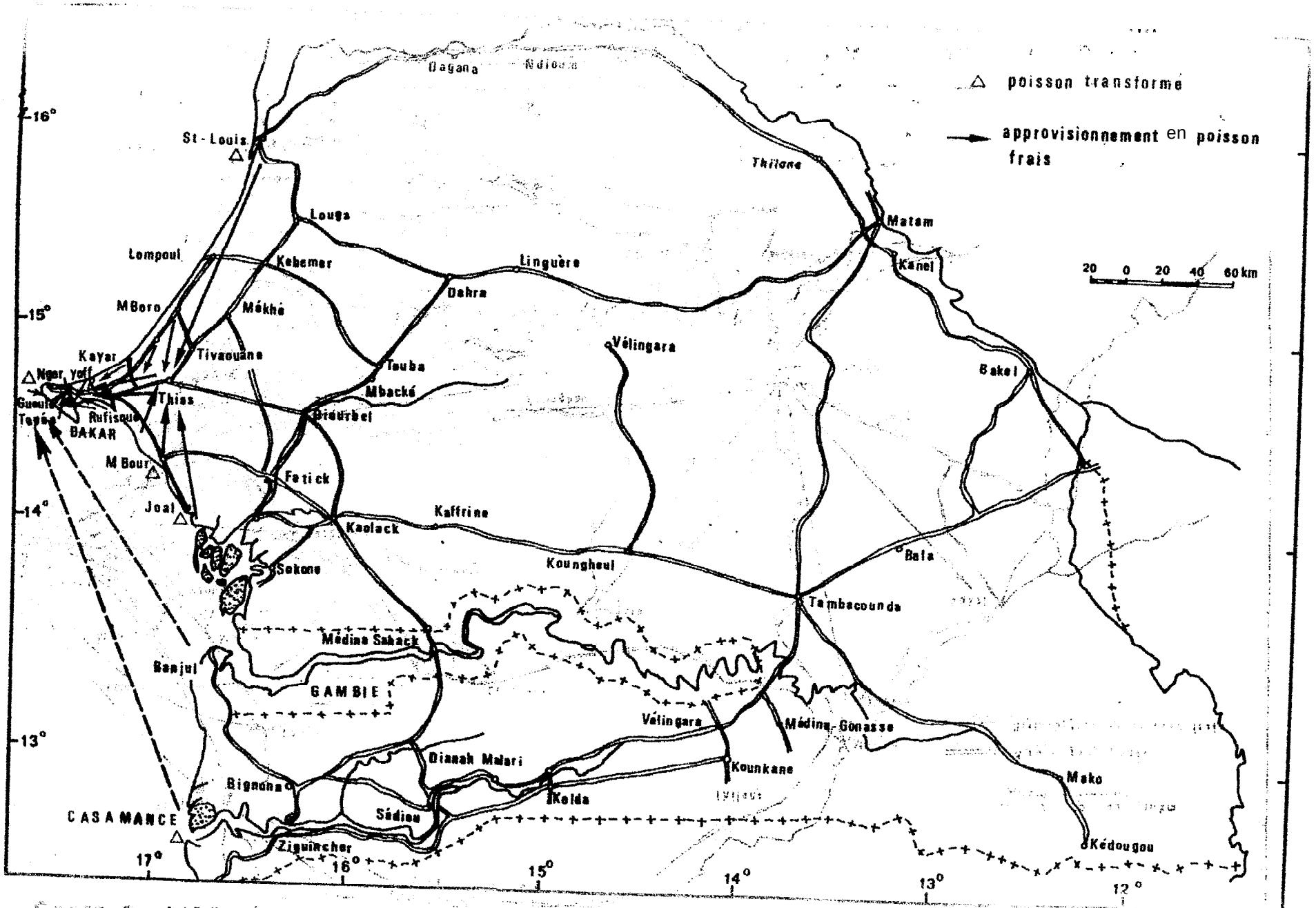
(2) Chiffres fournis par le président des mareyeurs Mamadou Dem DIOP

(3) 150 sur ces 173 ont renouvelé leur carte en 1981.

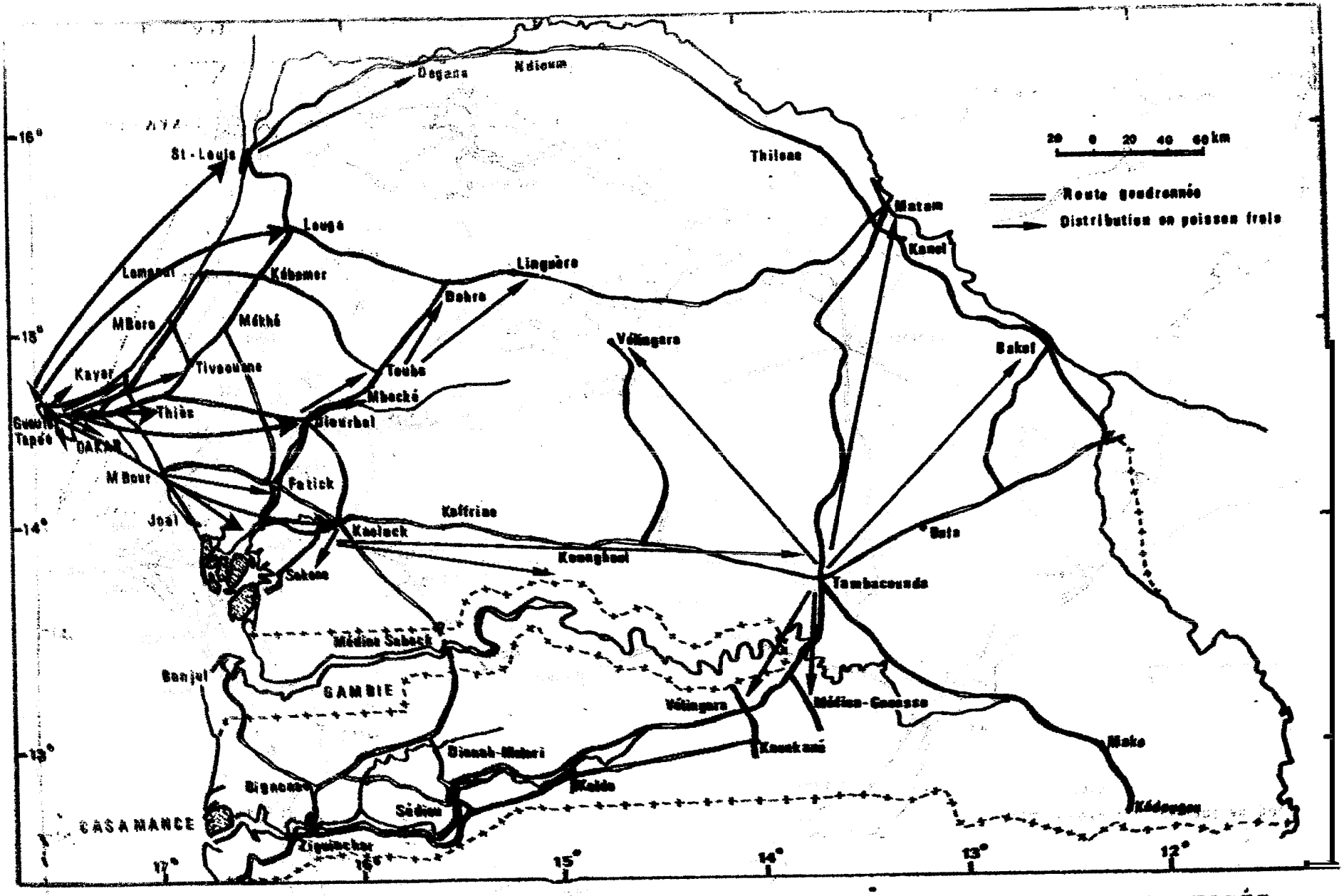
(4) Ainsi le surveillant du marché M. THIAM, nous a remis son agenda où sont mentionnés les véhicules arrivé chaque jour à la Gueule-Tapée et la taxe de stationnement globale payée.

(5) Le matin de l'enquête, elle vendait 20 paniers de thon soit environ 1 tonne de poissons !

(6) 4 sont lébou et 1 wolof.

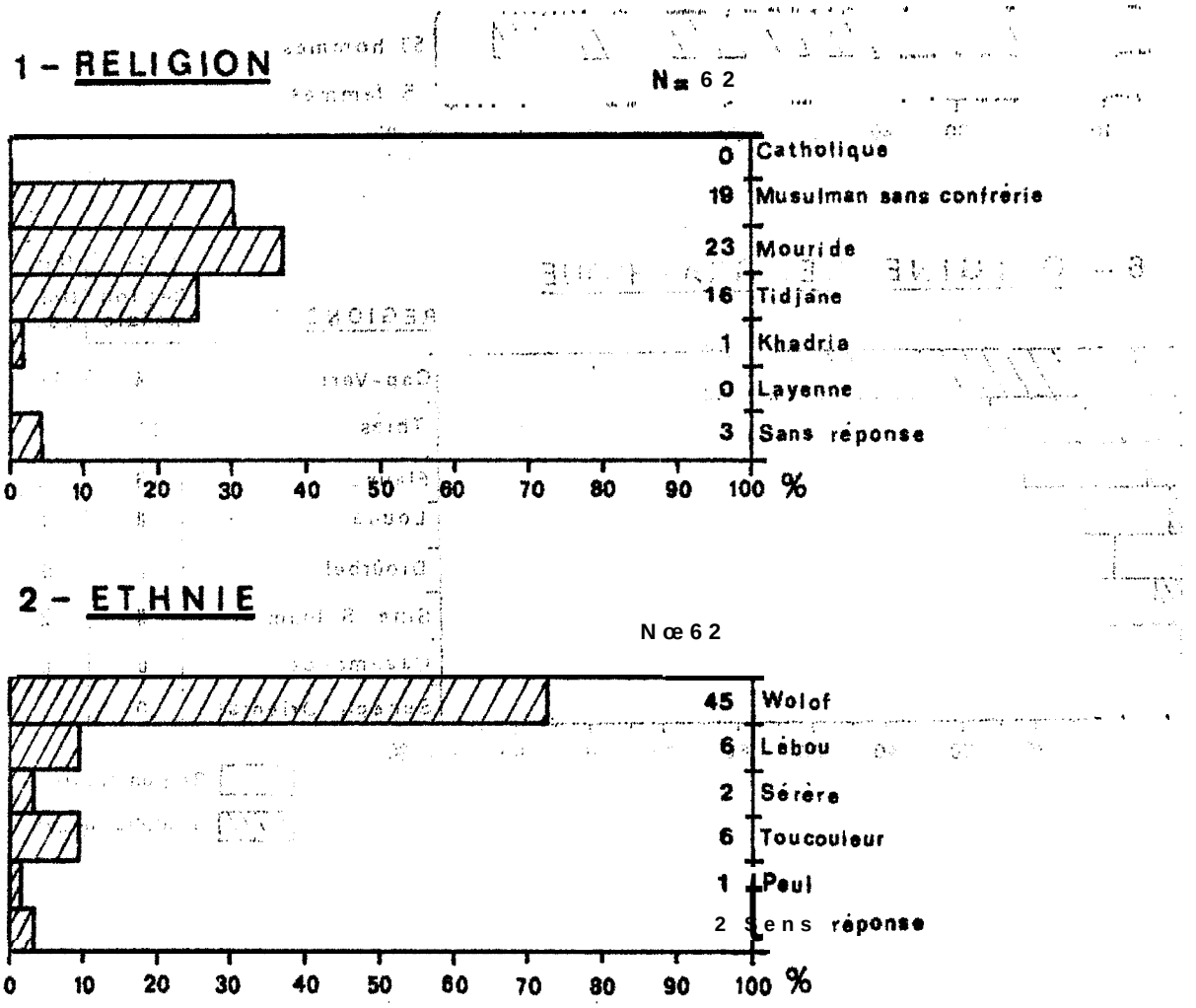


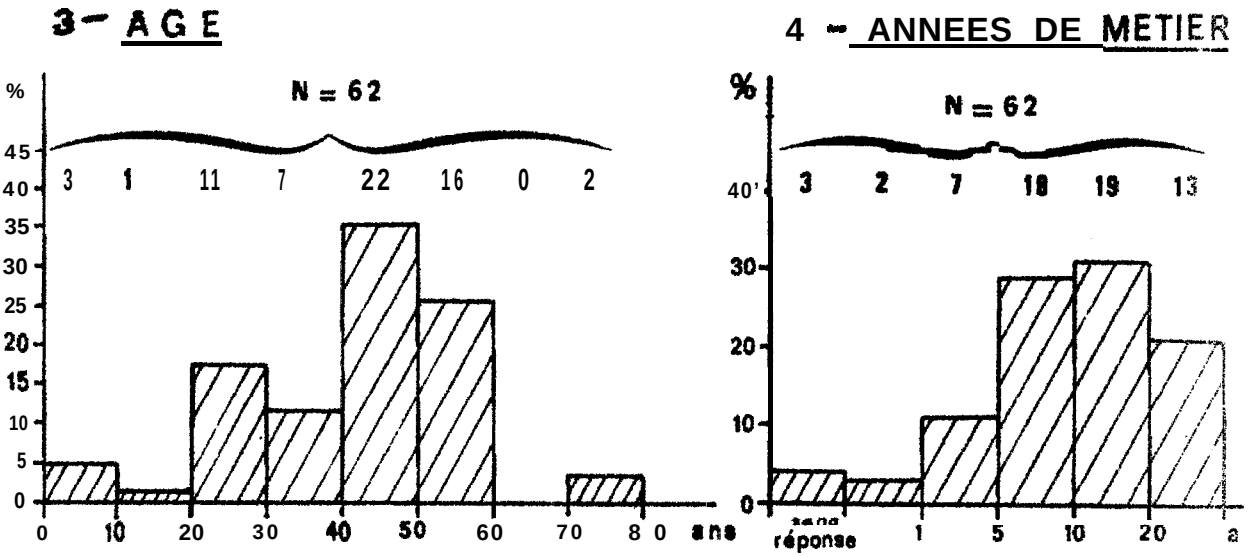
Carte C - AIRE D'APPROVISIONNEMENT EN POISSONS DU MARCHE DE LA CUBULE [illegible]



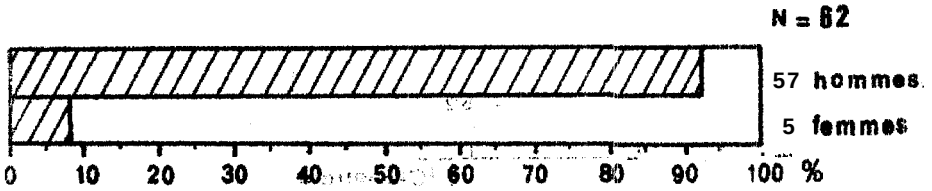
Carte D - AIRE DE DISTRIBUTION EN POISSONS DU MARCHE DE LA GUEULE TAPÉE.

Fig. II - Composition des mareyeurs.

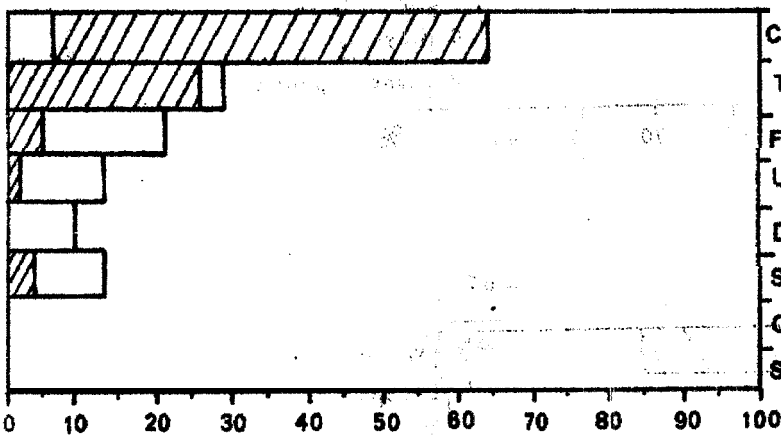




5 - SEXE



6 - ORIGINE GEOGRAPHIQUE



REGIONS	N = 62 Région natale	N = 62 Domicile actuel
Cap-Vert	4	40
Thiès	18	16
Fleuve	13	3
Louga	8	1
Diourbel	6	0
Sine-Saloum	8	2
Casamance	0	0
Sénégal Oriental	0	0

TABLEAU VII.- Activité professionnelle N = 62

Mareyeur seulement		Double activité		Activité antérieure		Sans réponse	
N	%	N	%	N	%	N	%
47	75,8	13	20	46	74,2	2	3,2
		N = 13	% sur N = 62	N = 46	% sur N = 46	Autre activité	
		2	3,2	7	15,2	Pêcheur	
		1	1,6	0	0	Armateur	
		6	9,7	25	54,4	Cultivateur	
		4	6,4	14	30,4	Divers	

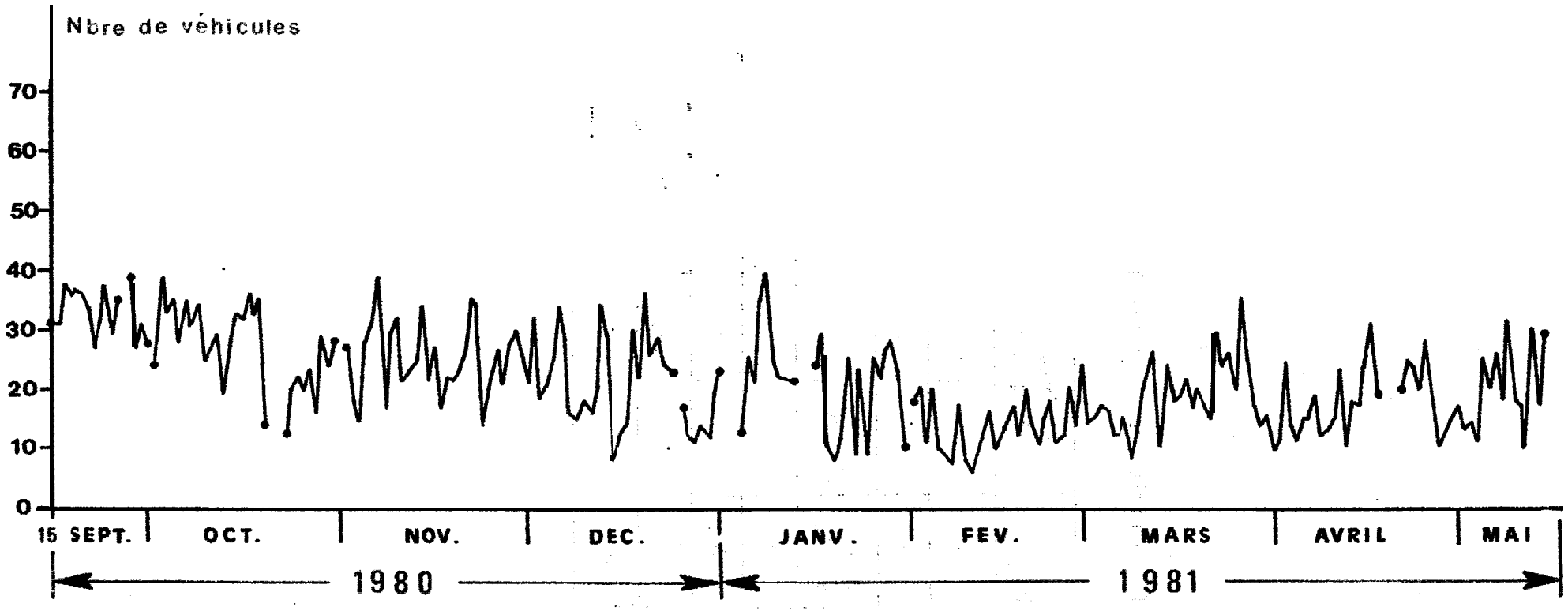


Fig. I - Variation quotidienne du nombre de véhicules de mareyeurs à la Gueule Tapée du (15 Septembre 1980 au 14 Mai 1981).

- Une autre est mareyeur. A la Gueule-Tapée comme son mari et comme, avant aussi, ses parents pêcheurs et mareyeurs à Bel Air. Le mari et la femme ont à Bel Air un contrat avec les pêcheurs qui pêchent à la senne de plage mais préférent à présent le poisson du port : ils achètent à crédit la pêche d'un chalutier breton, toujours le même. Alors que son mari vend ses sardinelles au marché de. la Gueule-Tapée , elle. repart vers Diourbel et Touba, estimant que la demande est trop basse sur place. Chacun travaille pour son propre compte, a son camion, son chargement, son bénéfice (1).

- Les -autres femmes mareyeurs ont 'des époux pêcheurs,retraités ou non ; une est associée à un mareyeur de Saint-Louis qui 'se charge 'de' l'achat et du transport . Le bénéficie est partagé par moitié 'et elle même le thésaurise. Une autre lébou originaire de Yoff vend le poisson pêché par son mari puis à présent par ses fils qui possèdent une senne de plage. Mareyeur depuis 20 ans, elle allait avant à Sandaga puis à Tilène et maintenant à La Gueule-Tapée , où elle approvisionne: notamment le bana-bana de l' armée.

La troisième aussi lébou originaire de Yoff, achète comptant le poisson à ses deux fils, son mari et son frère propriétaire de la senne tournante. En 32 ans de métier, elle(2) s'est constituée un pécule substantiel puisqu'elle s'est acheté quatre maisons à Yoff et offert à sa mère le pélerinage à la Mecque. En outre, elle a investi dans le métier en prêtant à d'autres mareyeurs qui sont devenus sa "clientèle".

Aucune de ces femmes ne possède la carte professionnelle et pourtant se disent mareyeurs. Comment faire le départ entre les mareyeurs, les 'grossistes et les divers bana-bana ? Depuis 1975, les"vendeurs" de poisson peuvent être reconnus officiellement en achetant la carte professionnelle à un coût prévu à l'origine de 40 000 frs CFA renouvelable tous les 4 ans et devenue en 1976, 30 000 frs CFA renouvelable tous les ans. Sont reconnus comme mareyeurs tous ceux qui possèdent cette carte qu'elle soit ou non à jour. Tous les autres sont des "diay katou diène" qui font une concurrence déloyale aux vrais mareyeurs quand ils vendent plus de 200 kg. La majorité des mareyeurs interrogé sont en fait des diay katou diène.

Sur les 34 réponses obtenues, 15 n'ont pas la carte professionnelle, 11 l'ont mais pas à jour et, seulement 8 l'ont à 'jour.'

On comprend dès lors que ces derniers se plaignent de la déficience du Services des Pêches. En théorie ne devrait être autorisé à acheter et vendre n "importe quel poisson et crustacé. sans aucun monopole, seulement celui qui possède cette carte renouvelée. En' général les mareyeurs ne sont pas spécialisés dans la vente de telle espèce, exception faite pour les langoustes et les crustacés dent la clientèle n'est pas africaine et pour le' poisson transformé : nous n'avons rencontré à la Gueule-Tapée qu 'un seul mareyeur de poisson, transformé qui malheureusement ne parlait ni le wolof, nile français étant originaire de Guinée Bissau. Avant de partir en Casamance, il passait sur les divers marchés dakarois -essentiellement Gueule-Tapée, Tilène, Castors, Tiaroye.. .- pour prendre les commandes des détaillantes et les approvisionner en guedj beur(3) de Casamnce.

---

(1) La séparation des biens entre époux laisse la complète autonomie financière à la femme sénégalaise qui dépense son revenu ou son pécule comme elle l'entend.

(2) Elle a 49 ans ; elle a donc commencé très jeune à 17 ans.

(3) Courbine fermentée-séchée.

Tous les mareyeurs interrogés sont musulmans (tabl. II.1) et se répartissent essentiellement entre les mourides (37% ou 23 cas) et les tidjanes (25,8 % ou 16 cas), qui sont les deux confréries les mieux représentées au Sénégal avec les khadria; les layennes sont une secte des tidjanes, on n'en a relevé aucun parmi les mareyeurs.

Quant à l'ethnie on ne s'étonnera pas de trouver 72,6 % de wolof(1), très nombreux en particulier dans la. région de Saint-Louis et le long de la grande côte, régions traditionnelles de la pêche(2). La majorité des wolof au Sénégal sont par ailleurs mourides ce qui est bien reflet6 par l'échantillon de mareyeurs interrogés.

Si les mareyeurs se recrutent naturellement parmi la population de pêcheurs lébou pour 9,7 %, la proportion des toucouleurs (aussi 9,7 %) est plus étonnante tandis que les séréres, pêcheurs cultivateurs sont à peine plus représentés que les peulhs, population, s d'éleveurs-pasteurs (tabl.II.2)

Cette composition ethnique s'explique par l'origine de mareyeurs. Par exemple les mareyeurs qui ont plus de 20 ans de métier sont le plus souvent des lébou et des wolof, originaires des villages de pêche du Cap-Vert, de Joal, Mbour, Kayar ou de Saint-Louis et sont ou bien d'anciens pêcheurs ou bien dans le plupart des cas issus d'une famille de pêcheur et ayant gardé contacts avec elle,

Dans l'ensemble, les mareyeurs sont originaires de régions côtières et même de centres de pêche (tabl. II.6) : 29% ont pour région natale Thiès (ceest-à-dire Kayar, Mbour ou Joal) 2 1 % le Pleuve (Saint-Louis, Guet-Ndar), 13 % le Sine Saloum et 6,4 % le Cap-Vert dont. 4,8 % les villages de pêche (Yoff surtout).

C'est dire combien le métier de. mareyeur s'exerce par tradition familiale d'autant que sur les 62 mareyeurs interrogés 3,2 % exercent toujours en même temps le métier de pêcheur et sur les 46 qui avaient une activité antérieure 15,2 % étaient des pêcheurs (tabl. II.7).

Cependant, an peut s'étonner de l'importance des mareyeurs originaires de la région de Louga (13 %) et de Diourbel (9,7 %), la moiti6 d'entre eux sont mareyeurs pendant la saison sèche et cultivateur de mil et d'arachide pendant l'hivernage-,

La majorité des mareyeurs (64,5%) résident dans la région du Cap-Vert dont 34 % à Dakar même, 8 % dans les villages de pêche et 22,6 % à Pikine, Guédiawaye et au delà.58% d'entre eux ne sont pas natifsdu. Cap-Vert et y résident pour une raison de coommodité, leur présence quotidienne étant requise à la Gueule-Tapée, alors que surles lieux de pêche ils ont des représentants, des associés ou même leur patron, 34 % des mareyeurs interrogés et qui fréquentent régulièrement la Gueule-Tapée résident cependant sur les lieux de la pêche dont 4,8 % à Saint-Louis, 25,2 % à Kayar, Joal et Mbour et 3,2 % dans le Sine Saloum. Le mareyeur qui réside dans la région de Louga est une exception.

La moyenne d'âge des mareyeurs. est assez élevée (1) avec une majorité entre 40 et 50 ans et la plupart ont derrière eux une longue carrière dans le mareyage(2). 52 % sont mareyeurs depuis plus de 10 ans.

---

(1) cf. diagramme=âge II.3

(2) cf. diagramme=années de métier II.4

74,2 % des mareyeurs interrogés ont exercé une activité antérieure et parmi eux, la: grande majorité sont d'anciens cultivateurs, sinon d'anciens ouvriers, salariés et divers qui ont préféré s'installer à leur propre compte, être indépendants, qui *ont* jugé que le mareyage était plus lucratif et plus intéressant ou tout simplement parce que, en chômage, seul ce métier leur était accessible.

40 % des: 62 mareyeurs intérrogés sont d'anciens cultivateurs qui ont laissé le métier' à cause de la sécheresse (tabl. II.7) ! Cette énorme proportion montre que la tradition familiale tend à s'effacer devant la nécessité = la pauvreté du Sénégal intérieur chasse les hommes vers la côte à la recherche de moyens de subsistance.

Ainsi un ancien cultivateur de la région de Thiès est devenu mareyeur l'exemple de son oncle. La sécheresse et les faibles gains tirés de la culture du mil et de l'arachide sont les deux raisons les plus souvent avancées pour expliquer l'abandon de ce métier.

Les anciens pêcheurs expliquent leur reconversion par le danger de *leur* métier antérieur. L'un, par 'suite d'un accident de pêche est devenu mareyeur, Sa connaissance du poisson, ses liens avec les pêcheurs ont. facilité son travail qui lui fournit , par ailleurs, des profits beaucoup plus substantiels.

Un autre ancien pêcheur devenu trop vieux a laissé le métier à ses enfants qui possède chacun une pirogue à Saint-Louis, Lui même assure la vente de leur pêche.

Le président lui-même est un ancien boulanger originaire de Louga, sans aucun lien par conséquent avec le milieu de la pêche. Depuis. 30 ans qu'il exerce le métier de mareyeur , il a **accumulé** un bénéfice qui lui a permis d'acheter un bateau en 1977. Ce bateau s'est échoué et avec l'assurance il a racheté deux nouveau bateaux : un cordier le "Red" et un chalutier le "Guet Ndar" ancrés *au* port , Il ne vend jamais sa propre production ce qui poserait trop de problèmes pour la distribution des parts entre l'équipage un groupe de mareyeurs du port lui achète sa pêche tandis que lui-même s'approvisionne auprès d'autres amateurs du quai de pêche de Dakar, Il est propriétaire de deux camions, livre ses chargements à Kaolack et à la Gueule-Tapée et le surplus de poisson est rame& au port pour être congelé. Par ailleurs, il envisage de passer un contrat avec des mareyeurs d'Espagne pour exporter des badèches roses et grises , calmars, seiches,. . au total 250 tonnes de poissons.

Cet exemple montre que par le mareyage s'établissent de véritables fortunes; en portent aussi témoignage les liasses de billets échangés à la Gueule-Tapée et soigneusement gardés sous les riches boubous des mareyeurs.

Qu'en est-il d'ailleurs exactement de leurs revenus considérés comme exagérés, au détriment des pêcheurs et des détaillantes ?

. .

3.3. IMPORTANCE DU MAREYAGE A LA GUEULE-TAPEE!

Environ 10 % des mareyeurs (au sens large) de, tout le Sénégal fréquentent la Gueule-Tapée et 12 - 13 % du mareyage sénégalais est destin6 à la Gueule-Tapée, ces pourcentages ne sont que des évaluations puisque le circuit de distribution du poisson frais est caractéri é par *son* irrégularité . irrégularité des tonnages débarqués et des horaires dé débarquement, 'variation par conséquent du nombre de véhicules de mareyeurs selon leur origine géographique, selon la saison, selon le jour. Par ailleurs en l'absence d'une chaîne du froid, d'un contrôle plus sérieux au niveau de la production comme

de la vente (1) aucune régulation du marché ne semble possible et les invendus sont alors cédés à bas prix aux femmes pour la transformation artisanale, aux usines comme *engrais* ou dans le meilleur des cas, pour la congélation ou la conserverie.

L'origine géographique très variée de véhicules de mareyeurs montre la dispersion des points de débarquements mais aussi le rayon d'action de la Gueule-Tapée.

Origine	Nombre de véhicules	
Fleuve : Saint-Louis, Dagana.....		+ 2
..... Kayar, Mbour, Joal, Fadiouth.....	44	+ 3
Sine-Saloum : Kaolack, Ndangane, Fatick, Foundiougne, Djifère.....	16	+ 2
Cap-Vert : Mole 1, 2, 4, Port de Dakar, Dakar marée, Yoff, Ouakam, Ngor, Cambérène, Thiaroye, Soumbédioune, Hann, Rufisque, Yène, Bargny.	52	
Casamance - Gambie.....	3	
TOTAL,....,.....,.....126		

Notre source est l'agenda du surveillant du marché où sont notés tous les numéros d'immatriculation. Certains véhicules font plusieurs régions ce qui explique les chiffres supplémentaires.

Par exemple, un véhicule immatriculé du Sine-Saloum fréquente aussi les plages de la région de Thiès selon la marée ; le mareyeur est informé par des parents qui sont sur place.

Le nombre de véhicles varie selon leur origine géographique mais aussi selon la saison : les mareyeurs suivent en effet la migration des pêcheurs notammentdes Saints-Louisiens qui s'installent sur la Petite et la Grande Côte de janvier à mai puis remontent vers Saint-Louis à partir de la mi-mai.

Enfin le nombre des véhicules varie selon le jour; la veille d'une? fête, (comme le 1er de l'an) et même le lendemain et le surlendemain comme pour la Tabaski ( ), les mauvaises conditions atmosphériques( ), les révisions générales des filets et des moteurs des pirogues ( ) sont autant de motifs qui

---

(1) Il est anormal que des mareyeurs du port arrivent à la Gueule-Tapée vers 10 h du matin. Ce surplus de poissonplus frais et à un prix inférieur provoque l'effondrement des cours et explique nombre ventesà perte des détaillants

(2) Fête du mouton qui a eu lieu en 1980 le 20 *octobre. Du* 19 au 27 oct.: le nombre des véhicules fréquentant quotidiennement le nombre de la Gueule-Tapée est passé de 35 à 14 puis 0, 0, 12,.... 16 !

(3) Le 14 - 15 - 16 décembre 1980 le brouillard a gêné la sortie des pirogues ce qui explique fa baisse du nombre des véhicules de mareyeurs de 2? à 8.

(4) Le 3 novembre 1980 avant le début de la nouvelle saison de pêche.

empêchent ou diminuent le nombre de sorties des pirogues et par conséquent, les tonnages débarqués et livrés à la Gueule-Tapée (1). La très grande irrégularité de la courbe montre la dépendance des mareyeurs vis à vis des pêcheurs. On relèvera la tendance à l'augmentation d'août à la mi-octobre, puis de la mi-novembre à la mi-janvier et enfin depuis la seconde quinzaine de mars.

Notre enquête s'est déroulée durant une période particulièrement mauvaise (2) dont la cause principale est le vent de sable enlevant toute visibilité et rendant la mer agitée.

Une vingtaine de véhicules fréquentent chaque jour la Gueule-Tapée entre un maximum de 40 (le 9 et le 11 septembre 1980) et un minimum de 6 (le 10 février 1981) véhicules de mareyeurs,.

En estimant que chaque mareyeur livre à la Gueule-Tapée 1,420 tonnes par jour c'est-à-dire 511 tonnes par an en moyenne §3), la vente à la criée de la Gueule-Tapée porterait sur 28,4 tonnes par jour soit 10 224 tonnes par an., Sur les 82 000 tonnes (Plan d'Action des Pêches sénégalaises, oct. 1980) de poissons, issus de la pêche artisanale comme de la pêche industrielle, écoulés par an par le mareyage dans tout le Sénégal, la Gueule-Tapée en écoule donc 12,5 % sans compter la marée fraîche livrée et vendue directement aux ménagères par les épouses de pêcheurs.

Encore une fois, toute moyenne est artificielle puisqu'en ce domaine règne, si ce n'est l'anarchie, du moins une très grande souplesse.

De la même manière, estimer le prix du kilo des différentes espèces et calculer le revenu brut et net des mareyeurs semblent une gageure.

Le prix de chaque espèce s'établit quotidiennement de manière empirique entre la mareueur et le pêcheur sur le lieu de production d'une part et entre le mareyeur et le détaillant au marché de la Gueule-Tapée d'autre part. L'unité de mseure est la pièce quant aux grosses espèces de fond, la caisse ou le panier quant aux petites espèces pélagiques. Selon les liens qui unissent ces différents agents de production et de vente, selon le point de débarquement, selon le tonnage débarqué, selon la destination du produit les prix varient dans une fourchette (tabl.) :

- De 20 à 720 frs CFA/kg la sardinellc ronde (yaboy meureug)
- De 30 à *80* " " le chinchard (diaï)
- De 100 à 225 " " le tassergal (ngott)
- De 2.50 à *470* " " le thiof.

La variation du prix du poisson explique l'irrégularité des revenus bruts des mareyeurs.

En général, les mareyeurs ne sont pas spécialisés dans la vente d'une espèce particulière mais par suite des conditions de leur approvisionnement, leur chargement quotidien est assez, uniforme. Ainsi il est très. rare que le même mareyeur vende le même jour des chinchards et des tassergals ou des ethmaloses et des mérous. Par contre fréquemment sont mélangés chinchards et sardinelles rondes et plates, capitaines, dorades etvomers:..

---

(1) cf. courbe du' nombre des véhicules fréquentant la Gueule-Tapée

(2) Début février.-mi-mars.

(3) Médian : 1,350 tonnes/mareyeur/jour
486 tonnes/mareyeur/an s'il travaille 360 jours par *an*.

Lorsque le chargement se compose de grosses espèces de fond, le tonnage ne dépasse guère 400 kg,. Dans Je cas contraire, il atteint fréquemment 2,5 tonnes et souvent les gains sont inférieurs.

Ainsi un mareyeur vend 8 pièces de cour-bine achetées à Joal 2 500 frs CFA l'unité et vendues à la Gueule-Tapée entre 3 000 et 3 500 frs CFA. Pour un poids total mis en vente de 128 kg; il fait un bénéfice brut compris. entre 4000 et 6000 frs CFA.

Les bénéfices bruts sur les thiofs, mérous, courbines, atteignent les sommes les plus élevées jusqu'à 3 000 frs CFA sur une seule pièce,

Par contre un mareyeur achète 30 caisses de sardinelles soit 1,5 tonne? au port à 1 000 frs CFA la caisse et le vend à la Gueule-Tapée entre 1 300 et 1 500 frs CFA quand la conjoncture est bonne. Son bénéfice brut se montre de 3 000 à 15 000 frs CFA, La maximum de bénéfice sur une caisse de yaboy est de 1 000 frs CFA ce qui donne une marge commerciale de 100 % alors que nous avons l'exemple de. fréquentes ventes à pertes: quand le prix de la caisse à l'achat, par exemple au port, dépasse 1 500 frs CFA, il est rare 'que le mareyeur puisse l'écouler à ce nrix à la Gueule-Tapée.

En outre les prix baissent au cours de la matinée : la caisse d'ethmaloses en provenance de Fatick (Sine-Saloum) par exemple achetée à 2 500 frs et vendue à la Gueule-Tapée à 2 750 frs CFA jusqu'à 8 h du matin n'atteint plus que 2 500 frs CFA vers 9 h. Rien qu'avec les frais de transport, dont 000 frs CFA pour l'achat de 30 tonnes de glace, le mareyeur subit une perte nette, son bénéfice brut étant infime.

Entre les pertes et les gains brut, un équilibre s'établit. Voici par exemple les revenus bruts quotidiens et quantité de poisson

Date	Revenu brut/jour	Poids mis en vente/jour
05.03.81	11 200 frs CFA	'700 kg
18.03.81	37 500 " "	1 500 "
21.03.81	10 000 " "	1 000 "
28.03.81	-6 000 " "	1 500 "
30.03.81	-20 000 " "	2 000 "
02.04.81	-16 ooo " "	2 000 "
Moyenne	2 784 " "	1 450 "

Sur les dix neufs mareyeurs suivis, la moyenne des revenus bruts quotidiens est de 13 000 frs CFA comprise dans une fourchette de 2 800 frs CFA à 37 500 frs CFA et la moyenne des quantités de poissons mis en vente. de 1,4 tonnes comprise dans une fourchette de 200 kg à 2 tonnes.

Les mareyeurs par conséquent gagnent bien leur vie mais il ne faut pas pour autant en conclure qu'ils se font la part belle sur le dos des pêcheurs et des détaillants. Comme on l'a vu, leur travail n'est pas de tout repos. Sur les routes, les lieux de pêche ou la criée de la Gueule-Tapée de, 75 - 16 h. La veille à 10 - 11 h, le lendemain, ils n'ont guère de répit qu'en fin de matinée et début d'après-midi.

Surtout ils ont de nombreux frais : l'inscription sur le registre du commerce (8 000 frs CFA), la carte de mareyeur à renouveler chaque année (30 000 frs CFA), la patente, l'impôt sur le revenu, le certificat de salubrité (100 frs CFA par jour), la taxe du véhicule (1 500 frs CFA par jour pour tous les véhicules inférieurs à 3 tonnes), les frais de personnel (1 (100 frs CFA par jour par manoeuvre, 25frs CFA par jour pas porteur, le chauffeur), mais surtout l'entretien et l'amortissement du véhicules, le carburant et la glace expliquent que les mareyeurs doivent au moins doubler le prix plage des différentes espèces à la criée de la Gueule-Tapée. Mais combien de mareyeurs s'acquittent réellement de tous ces frais?

3. DETAILLANTES ET VENTE AU DETAIL DU MARCHE DE LA GUEULE-TAPEE

Activités traditionnelles des femmes, la vente au détail et la transformation artisanale du poisson jouent un très grand rôle dans le circuit de distribution du poisson, dont le marché de la Gueule-Tapée est la plus vivante illustration. Si les hommes ne sont pas absents de ce secteur, on parlera plus volontiers de détaillantes. Leurs sens du commerce et leur goût de l'indépendance en matière financière leur assurent une solide réputation.

L'animation qui règne au marché, doit beaucoup à leurs boubous chatoyants, leurs *rires,* leurs apostrophes, leurs danses même, quand leurs affaires vont bon train, Le libre accès à la profession, l'absence de tout contrôle des produits comme des prix cachent une organisation empirique certes mais réelle entre les détaillantes.

Etant donné que commercialisation du poisson frais et celle du poisson transformé se distinguent nettement, nous analyserons successivement leurs agents et leurs modalités.

3.1. DETAILLANTES DE POISSON FRAIS

Assises à même le sol, sur un petit banc ou un seau renversé, les détaillantes de poissons frais hanranguent les ménagères qui ont bien du mal à circuler entre leurs étals, simples bouts de carton ou de toile souillés et détrempés, leurs gros paniers tressés circulaires -tout à la fois emballage, présentoir, moyen de conservation et de stockage- et leurs seaux remplis d'eau dans lesquels le poisson est "rafraîchi".

Qui sont ces détaillantes ?
Comment s'organisent la vente du poisson frais ?

3.1.1. Le monde des détaillantes

3.1.1.1. Nombre

Dès l'arrivée des véhicules de mareyeurs vers 5 heures du matin, affluent de tous les quartiers les détaillantes qui ont un étal au marché de la Gueule-Tapée ou sur les autres marchés dakarois. Leur nombre est très difficile à déterminer:

- D'une part, à la Gueule-Tapée, les places ne sont pas fixes -les étals ne sont pas en dur-; l'aire même réservée aux poissons n'est pas

délimitée. Ce périmètre trop réduit, bien qu'il déborde déjà largement sur les rues et trottoirs avoisinants, couvre 300 m² en semaine et au moins 400m² le samedi, jour des plus grosses ventes.

La circulation entre les étals est très malaisée. Au gré de la production, de nouvelles détaillantes s'installent rue 60, le long du canal de la Gueule-Tapée et même entre les tables en bois dont les rangées ne ménagent pourtant qu'un étroit couloir. Or, outre les ménagères, circulent de nombreux micro-détaillants proposant un type de produit, qui un beau thiof porté sous l'aisselle à bout de bras, qui des petits morceaux de poissons transformés présentés sur un plateau en métal, qui un seau rempli de gousses de tamarins ou de persil, Ces détaillants ambulants souvent très jeunes- quelques fois en herbe d'à peine 6 ans- sont chargés par les détaillantes ayant un étal de circuler sur le marché et sont ou bien leurs enfants, ou bien des porteurs. Ils doivent vendre le produit à un prix fixé par la détaillante prix minimum sur lequel ils font un mince bénéfice de 5, 10, 15 frs CFA.

Sans compter ces micro-détaillents, nous avons recensé entra 1 07 et 218 dtals de poissons frais c'est-à-dire environ le tiers des détaillants du marché de la Gueule-Tapée (1). Au cours de notre enquête de février à avril 1981, nous cn avons interrogées 118 et suivies 16, La quasi totalité des détaillantes de poissons frais interrogées nous ont déclaré venir chaque jour à la Gueule-Tapée, swf empêchement majeur comme la maladie et sauf dans le cas des épouses de pêcheurs quand la pirogue n'est pas sortie en mer. On peut ainsi estimer qu'une centaine de détaillantes fréquentent régulièrement la Gueule-Tapée tendis qu'entre 100 et 200 viennent occasionnellement.

-D'autre part, sont clientes des mareyeurs de la Gueule-Tapée une foule de détaillantes qui ont un étal sur les marchés de Tilène, Castors, Pikine, Fass, HLM, Tiaroye, etc... ou même qui s'installent au coin d'un trottoir ou encore font du porte à porte. Ces détaillantes achétent un ou deux paniers de poissons c'est-à-dire entre 40 et 100 kg. Taxi collectif (404 peugeot), calèche à cheval et car rapide sont leurs principaux moyens de transport. Les associations sont fréquentes entre détaillantes du même marché : elles mettent en commun leur argent pour acheter le poisson et payer le taxi. Pour le car rapide le tarif nombre des paniers ii transporter. L'absence de contrôle, l'irrégularité de leur fréquentation de la Gueule-Tapée, la variété de leur origine, la dispersion des marchés dakarois rendent bien aléatoire tout recensement. Une centaine semble l'estimation minimale (2).

---

(1) Au total le marché de la Gueule-Tapée compte dans les 700 détaillantes.

(2) Nous nous sommes rendus par exemple au marché Castors spécialisé dans la vente en gros des légumes mais où le poisson frais et surtout transformé prend aussi une grande place, à tel point qu'un hangard avec 4 rangées, Chacune de 12 stalles en ciment, est réservé à la vente du poisson frais. Au total, sur 120 places destinées à ce secteur nous avons recensé 77 détaillantes de poissons frais. La majorité nous on-l; déclaré s'être approvisionnées le matin même vers 6 h au marché de la Gueule-Tapée. Le transport par car rapide ne leur coûte que 55 frs CFA. Les autres détaillantes achétent leurs poissons sur les plages de la presqu'île du Cap-Vert, aux pêcheurs de Yoff et de Hann essentiellement.

3.1.1.2.Composition

La vente du poisson frais sur les marchés dakarois n'est plus le monopole des femmes lébou, épouses de pêcheurs du littoral cap-verdien. A la Gueule-Tapée elles-(l) ne représentent guère que 10 % des détaillantes et détaillants et y vendent au total dans l'année entre 1 000 et 2 000 tonnes de poissons frais alors que le marcyage en frais représente plus de 10 000 tonnes.

Cela s'explique aisément par le fait qu'elles ne pourraient répondre à la demande croissante en poisson frais de la capitale, et qu'il faut faire appel à des apports extérieurs au Cap-Vert. Comme on l'a vu, le reste du Sénégal, sans compter la pêche industrielle, approvisionne pour, 50 % les marchés dakarois et le port de Dakar pour 40 %. Les circuits de distribution en frais se sont donc compliqués et les intermédiaires multipliés.

Par ailleurs, au sein même de l'ethnie lébou on assiste à une évolution sociale ; alors que les pêcheurs lébou s'occupent de plus en plus souvent de la vente, leurs épouses ou soeurs s'orientent vers la transformation artisanale.

Ainsi à la Gueule-Tapée, si on relève toujours une nette majorité de femmes (2), les hommes comptent pour 32,2 % du total c'est-à-dire 38 sur 118 interrogés (3).

De même si les lébou sont relativement nombreux (4), les 2/3 des détaillants c'est-a-dire 77 sur 118 sont wolof, les sérère sont aussi assez bien représentés avec 12,7 % du total. La composition ethnique (5) rend bien compte cependant du poids de la tradition dans le choix du métier : lébou et sérère sont des populations côtières.

L'importance de la confréries des tidjanes, surtout implantée sur la Petite et la Grande Côte et dans la région du Cap-Vert (6) témoigne aussi que la vente au détail du poisson frais est une activité traditionnelle, Les mourides, dont le centre Touba est à l'intérieur su Sénégal, ne représentent que 11,5 % des détaillants interrogés, les tidjanes par contre 61 % et les layennes, secte des tidjanes, 5,9 %.

Tous les détaillants naturellement sont musulmans (7).

---

(1) Sur les 80 détaillantes interrogées, nous avons relevé 31 épouses de pêcheurs et sur les 118 détaillant(e)s interrogé(e)s, 20 sont lébou, 28 ont un domicile actuel un centre de pêche du Cap-Vert et 20 y sont nés. (cf. diagramme des compositions par ethnie, origine géographique, métier de l'époux (III.2, 6 et V.8).

(2) 80 femmes détaillantes sur les 118 interrogées c'est-a-dire 67,8 %.

(3) cf. diagramme composition sexe III.5.

(4) 20 sur 118 c'est-à-dire 17 % alors que les lébou ne représentent même pas 1 % de la population sénégalaise.

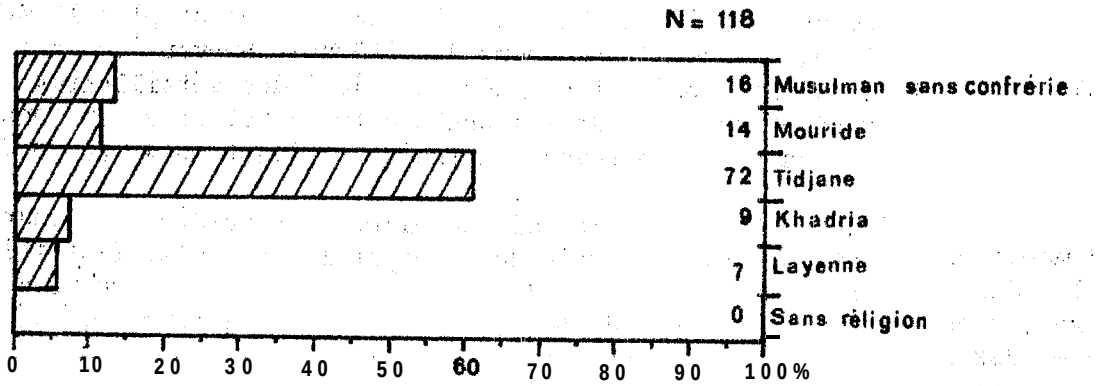
(5) cf. diagramme composition ethnique III.3.

(6) 81% des lébou sont tidjanes et 8 % sont layennes (cf. LE COUR GRA?Y-MAISON, 1970).

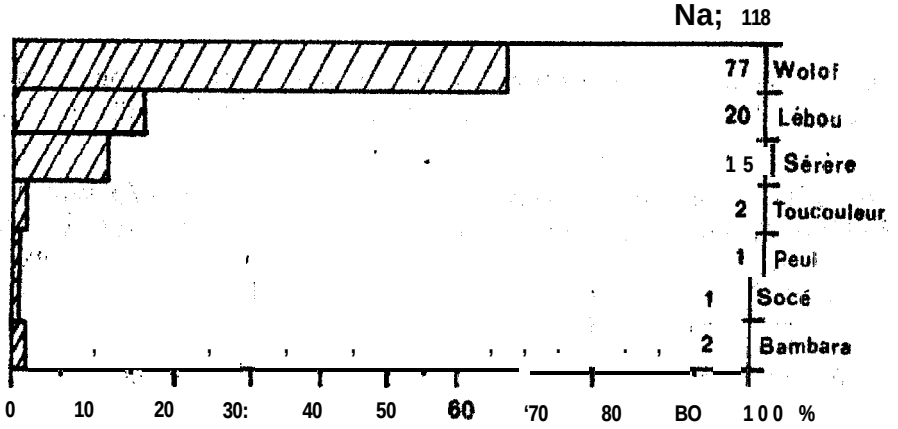
(7) cf. diagramme composition religieuse III.1.

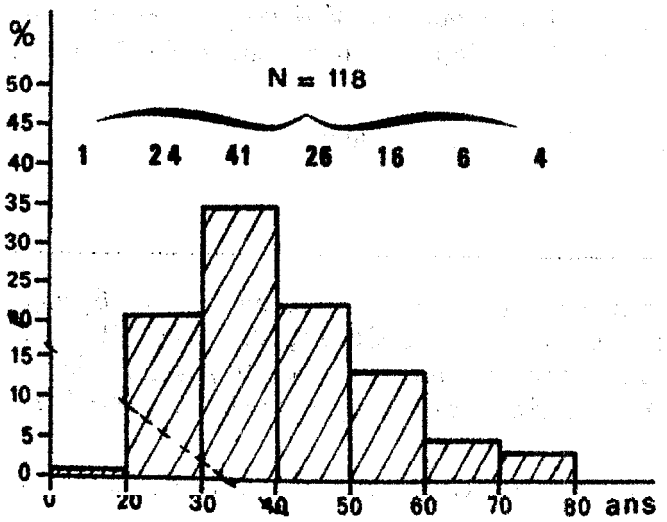
Fig. III - Composition des détaillants de poissons frais.

I - RELIGION

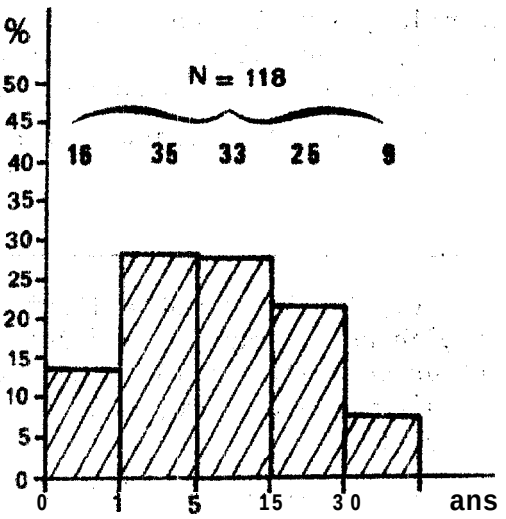


2 - ETHNIE



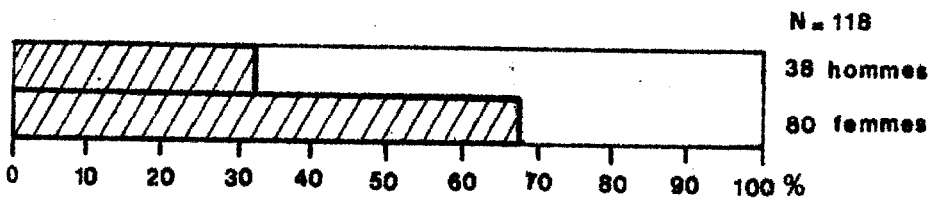


3 - AGE



4 - ANNÉES DE METIER

5 - SE'XE



6 - ORIGINE GEOGRAPHIQUE

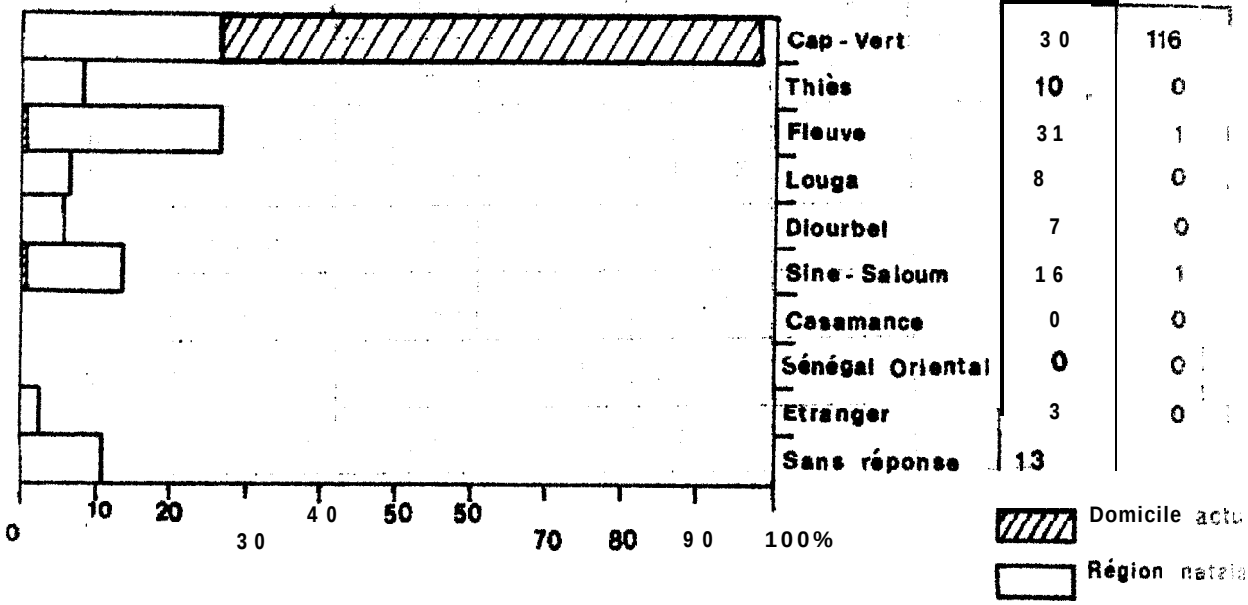


TABLEAU VII.- Activité professionnelle N = 118

Détaillant seulement		Double activité		Activité antérieure		
N	%	N	%	N	%	
98	83	20	17	60	50,9	
		N = 20	% sur N =118	N = 60	% sur N = 60	Autre activité
		0	0	5	8,3	Pêcheur
		12	10,2	36	60	Cultivateur
		4	3,4	14	23,4	Employé ouvrier
		4	3,4	5	8,3	Divers

Si la quasi-totalité (1) des détaillants habite le Cap-Vert dont 48,3 % Dakar même, 23,7 % dans les villages de pêche de la presqu'île et 26,3% à la périphérie telle que Pikine et Guediawaye, nous avons recensé nombreux émigrés (2).

Seulement 25,3 % sont originaires du Cap-Vert tandis que 26,3 % viennent de la région du fleuve, 13,5% du Sine-Saloum, 8,5% de la région de Thiès et même 6,7 % de la région de Louga, 6% de la région de Diourbel et 2,5 de l'étranger.

Compte tenu de la région natale, du métier exercé antérieurement, des années de métier à la Gueule-Tapée, des motifs avancés pour le choix de ce métier, il faut faire le départ entre les détaillantes professionnelles et la foule des détaillantes occasionnelles.

La moyenne d'âge des détaillantes -77,2 % ont entre 20 et 50 ans- est assez basse, la médiane se situant vers 35ans (3).

Si toute les classes d'âge sont assez bien représentées, de même on trouve une répartition assez équilibrée selon les années de métier : 13,5 % sont détaillantes de fraîche date-depuis moins d'un an- tandis que 7,6 % exercent ce métier depuis plus de 30 ans.

La quasi-totalité (83 %) des détaillantes n'exercent pas d'autres métiers. Les réponses sont cependant souvent ambigües : comment considérer le détaillants ouvrier de formation et qui vend du poisson dans l'attente d'un emploi ?

Certes comme la vente du poisson ne s'effectue en général que le matin, l'après-midi est libre pour exercer un emploi à mi-temps, bien aléatoire, ou un emploi à domicile comme la couture pour les femmes ; ces cas sont cependant des exceptions (4 ou 5 sur 118).

Par contre nous *avons* relevé 12 cultivatrices pendant l'hivernage dans leur région natale, détaillantes de poisson frais à la Gueule-Tapée pendant la saison sèche.

Sur les 118 interrogés, 51 % ont exercé un métier antérieur sans aucun rapport avec la pêche. Sur ces 51%, 17,6% sont d'anciennes cultivatrices et 23,4 % d'anciennes ouvrières, employées de bureau, employées de maison. La sécheresse et le chômage sont les principaux motifs de leur reconversion. Cette proportion traduit l'importance de l'exode rural et du chômage déguisé de Dakar.

De même quand on analyse le métier de l'époux des détaillantes, on est surprise de constater que la moitié d'entre elles n'ont aucun lien avec la pêche et travaillent pour nourrir leur famille ou du moins complèter le budjet familial.

Ainsi 25% ont un époux salarié, ouvrier, artisan ou petit fonctionnaire 5 % un époux cultivateur, 7,5% un époux commerçant et 9 % un époux retraité chômeur ou décédé.

En résumé, la détaillante, ancienne femme de ménage, ouvrière ou tout simplement mère de famille, installée depuis peu à Dakar souvent dans la banlieue comme Pikine ou Guediawaye appelée par son mari qui l'a précédée dans la capitale pour trouver du travail, s'est mise à vendre du poisson frais car c'est un métier accessible à tous qui requiert peu d'investissement et apparemment peu de connaissance. En fait c'est bien souvent auprès de telles détaillantes occasionnelles qu' *on* relève des comportements aberrants.

---

(1) cf. composition par âge III.3

Ainsi. l'une d'entre elles gagnait 500 frs CFA par jour comme ouvrière dans la conserverie de thon SAPAL. Par suite de la compression des emplois, de trouvant en chômage, sur les conseils de sa grande soeur détaillante à la Gueule-Tapée, elle s'est mise à vendre du poisson depuis deux jours. La veil.. elle a perdu 500 frs CFA. Le matin de l'enquête, le prix du poisson a brusquement diminué : alors qu'elle a acheté à 7 h 30 le panier(1) à 3 500 frs, à 8 h, il ne vaut plus que 3 000 frs et à 9 h à 2 000frs CFA. La raisori en est l'arrivée tardive de nouveaux mareyeurs du port. Le surplus de l'offre conduit à une baisse des prix. Cette détaillante pour l'instant ne voit pas les profits que l'on peut retirer de la vente du poisson et si elle a gagné son indépendance et un emploi du temps moins inhumain (2) elle est sceptique quant aux avantages pécunières de cc métier.

Les hommes qui vendent du poisson au détail sur le marché de la Gueule-Tapée sont aussi dans la plupart des cas des chômeurs. Par exemple, un ancien cultivateur de la région de Louga a migré vers Dakar dans l'espoir de trouver du travail comme ouvrier d'usine ou comme maçon. Son épouse qui l'a rejoint à Dakar s'est mise à vendre du poisson en attendant qu'il trouve un emploi, lui-même à présent est détaillant de poisson frais. Bien souvent cependant l'époux se laisse entretenir par sa femme.

Dans une situation très différente se trouve le détaillante professionnelle qui exerce ce métier depuis plus de 10 ans (2) (40 % des détaillantes? par tradition, goût de la vente et sens du commerce.

Plus de la moitié des détaillantes (3)dc-poisson frais ont un époux lié de quelque manière à la pêche qu'il soit pêcheur (38,7 % des époux des détaillantes), détaillant de poisson frais (10 %) *ou même mareyeur* (3,7 %).

Elles consacrent leur matin& ci:; même leurs après-midi à la vente du poisson. 25 % des détaillantes vendent en effet après 15 -- 16heures du poisson frais sur la plage de Soumbédioune et 5 % sur d'autres marchés comme Tilène et Yoff ou au port ou en faisant du porto à porte aux villas de la SICAP.

Certaines d'entre elles (6 %) ont commencé leur carrière au marché Sandaga puis', après le transfert dc la vente à la criée cri 1969, ont installé leur étal au marché le plus important de Dakar : Tilène et enfin ont été "forcées" de vendre à la Gueule-Tapée après 1976.

Elles connaissent 'bien les différentes espèces de poisson, ont la réputation d'être "dures" en affaires et si elles subissent certains jours des pertes elles ont réussi à se constituer un pécule. Ces détaillantes en effet travaillent pour elles-mêmes, l'entière responsabilité de l'entretien de la famille incombant à leurs époux qui travaillent. Selon la règle islamique le revenu de travail de la femme lui est reconnu comme inalienable et utilisable à son grè (LE COUR GRANDMAISON, 1970).

Comment donc travaillent ces détaillantes de poisson frais ?

---

(1) Elle travaille de 7 à 13 h et de 15 à 24 h parfois. Les ouvrières dans les conserveries sont en fait des journalières payées le plus souvent à l'heure et embauchées selon la quantité de poisson à traiter,

(2) cF années de métier III.4.

(3) cf. métier de l'époux des détaillantes de poisson frais V.8.

3.1.2. Organisation de la vente au détail.

3.1.2.1. Approvisionnement

A partir de 5 - 6 heures du matin, cars rapides, taxis collectifs et calèches à cheval déversent sur le marché de la Gueule-Tapée la foule de détaillantes qui, leur(s) panier(s) vide(s) au creux du bras vont de mareyeur en mareyeur s'informer des espèces mises en vente et de leur prix. En principe les détaillantes ne se spécialisent pas dans le vente de telle ou telle espèce ; cependant, il arrive fréquemment qu'une détaillante, sans avoir de fournisseur particulier, s'adresse de préférence d'abord au mareyeur auquel elle a déjà acheté du poisson ; or, comme ce dernier a lui-même des habitudes, elle vendra naturellement plus souvent des carpes tilapies de Ndangane Sambou (Sine-Saloum) par exemple, des tassergals do Kayar, des thiofs de Joal ou des sardinelles et chinchard du port. Mais aucune détaillante n'est liée par un contrat avec quel que mareyeur que ce soit.

Selon l'argent dont elle dispose- après palabre, discussion, marchandage, elle acquiert un panier ou deux ou la moitié ou le quart d'un et le paye comptant. Aussi, le plus souvent, elle ne vend par jour qu'une seule espèce de poisson, à moins qu'elle ne se soit associée avec une ou deux autres détaillantes pour acheter à différents mareyeurs ou que son panier contienne différente espèces (1) ou encore qu'il lui reste des invendus de la veille.

A une heure plus tardive, ces détaillantes sont rejointes par les femmes des centres de pêche de la presqu'île qui vendent directement aux ménagères de la Gueule-Tapée le poisson débarqué par les pêcheurs, parents ou non.

3.1.2.2. Disposition de l'étal

Les détaillantes s'installent alors sur l'aire réservée à la vente du poisson, proche du "pack" de déchargement des véhicules des mareyeurs. En principe, les places sur le marché de la Gueule-Tapée sont attitrés mais en fait, si certaines détaillantes ont leurs habitudes, la moitié d'entre elles cherchent à installer leur étal aux endroits les plus -proches pour intercepter la clientèle et c'est à qui sera le plus au bord du trottoir. Au marché de la Gueule-Tapée, aucune installation n'est prévue pour la vente du Fois-son(2) peut-être justement parce que c'est le plus important marché du poisson et que la place est insuffisante pour ie nombre de détaillantes ?

Toujours est-il que chaque détaillante dispose d'un étal dont la taille réglementaire est de 1 mètre,

Si sur les 118 détaillantes interrogées, 3 se servent de leurs paniers tressés circulaires pour présenter le poisson, toutes les autres vendent, à part égale, sur un bout de carton ou de toile, gardent le' panier à leur côté ou derrière elles avec un stock de poisson. Pas une ne vend 'sur une table.

Elles arrangent alors une partie des poissons sur leur étal, en vrac, par tas, par' lots ou en tranches. Dans ce dernier cas, elles s'adressent aux écailleurs-éviscéurs du petit marché couver% : couper le poisson est la tâche des hommes.

Le système de vente et dc présentation du poisson varie selon l'espèce, sa taille et son état,.

---

(1) Ce qui est souvent le cas pour les pélagiques.

(2) Contrairement aux marchés Tilènes, Castors, Sandaga, Kermel, où le poisson frais est vendu sous abri et sur des tables et même des stalles en dur tient,

TABLEAU VIII.- Détaillants : métier de l'époux

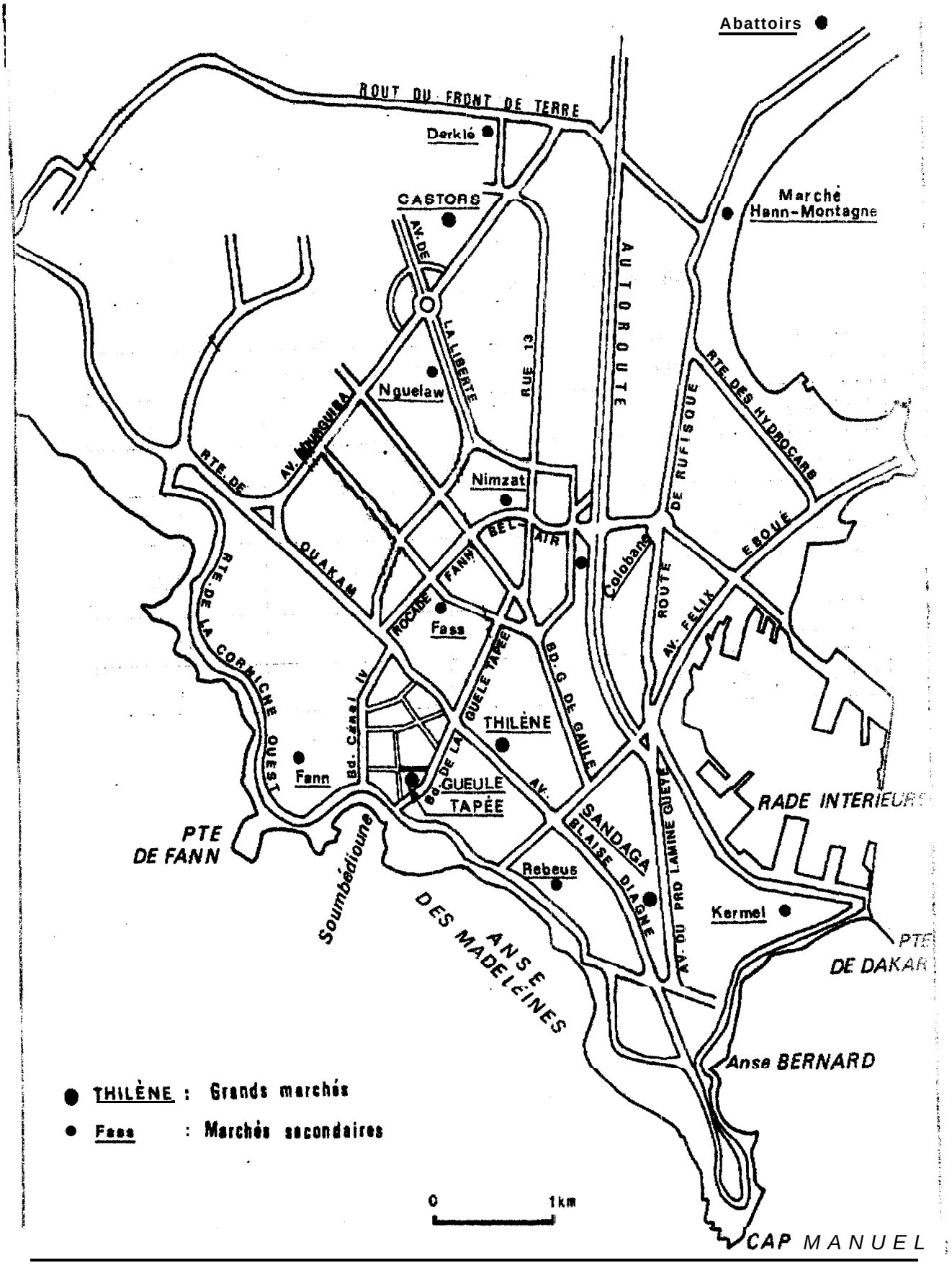
	Dét. poissons frais		Dét. poissons transf.	
	N	%	N	%
Pêcheur	31	38,7	4	10,5
Détaillant de poissons	8	10	0	0
Mareyeur	3	3,7	0	0
Cultivateur	4	5	7	18,4
Ouvriers salariés	17	21,3	14	36,8
Divers	10	12,4	6	15,6
Sans activité	7	8,7	7	18,4

TABLEAU IX.A.- Présentation de l'étal

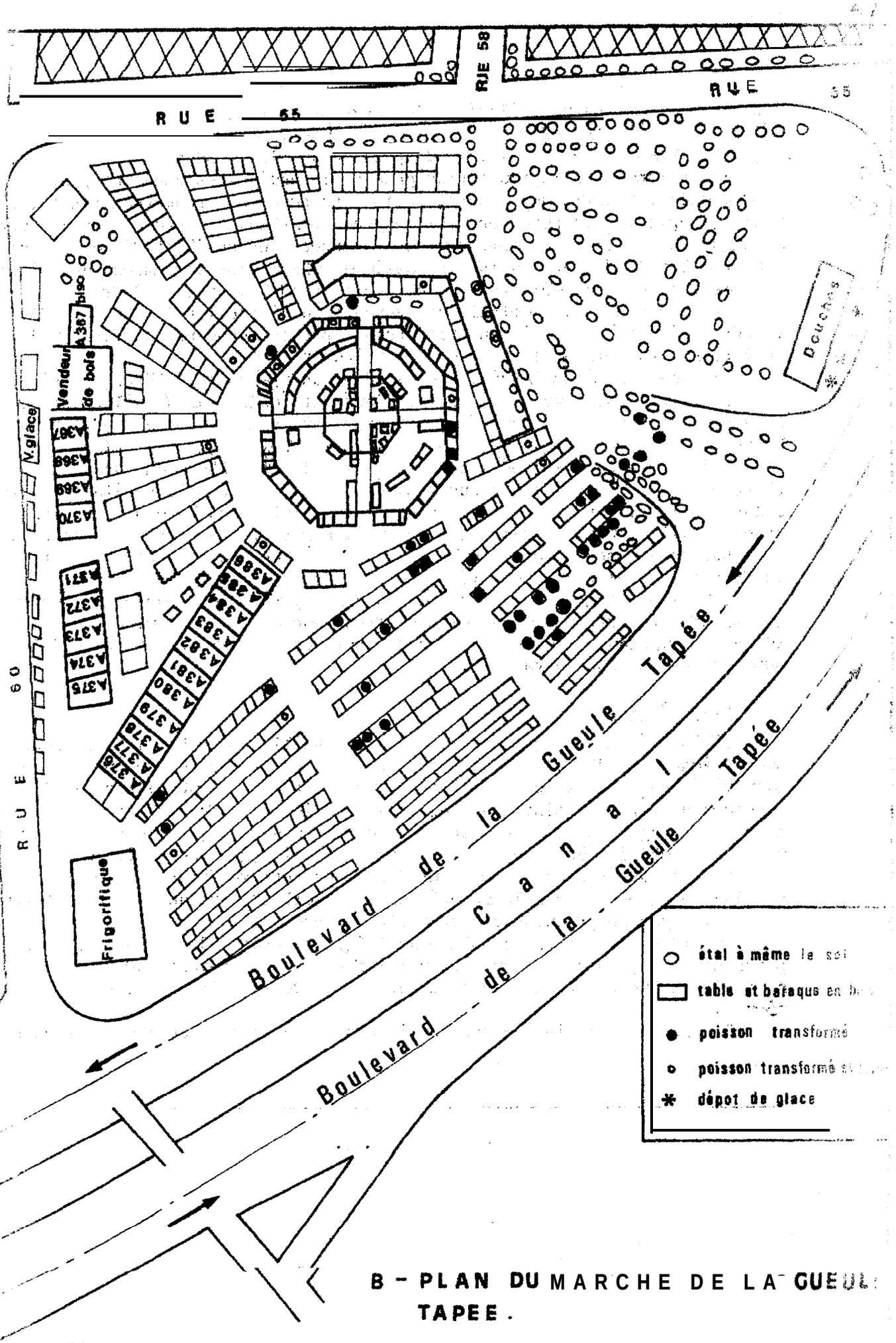
Détaillants / Présentation	Poissons frais		Poissons *transf.*	
	N	%	N	%
Etal surélevé en bois couvert	0	0	19	35,2
Etal surélevé en bois non couvert	0	0	19	35,2
Etal à même le sol sur carton	61	51,7	0	0
Etal à même le sol sur toile	54	45,8	10	18,5
Etal à même le sol sur plateau ou dans panier	3	2,5	6	11,1

TABLEAU IX.- Présentation sur l'étal (B)

Vente du poisson	N. détaill.	%
Seulement frais	109	92,4
Frais + divers	0	0
Frais + transf.	0	0
Frais, mais a vendu du transf avant	9	7,6
Transf. + divers	18	33,3
Seulement transformé	31	57,4



Carte A-SITUATION GENERALE DU MARCHE DE LA GUEULE TAPÉE



B - PLAN DU MARCHE DE LA GUEULE TAPEE.

- Sont vendus à la bassine sans faire le décompte du nombre de pièces, les rougets, les carpes tilapies, les pageots et tous les petits poissons pélagiques (1). L'acquéreur *en* est souvent une femme qui tient "gargotte" et qui prépare des boulettes, de poisson qu'elle vend au coin des rues.

- Les espèces pélagiques plus grandes : sardinelles ronde et plate, chinchard, mulet, pristipome, silure, petite carangue (2), maquereau bonité, ethmalose, capitaine et même certaines espèces benthiques : pagre, dorade, vorne mérou de Gorée (3), en somme toutes les espèces entra 15 et 25 cm sont vendues par lot de 3,4 et 6 unités *au maximum.* Chaque lot se compose de poissons de même espèce et de même taille (4), vendu pour 50, 75 ou 100 frs CFA,

On a rencontré une détaillant6 vendant; aussi par lot de 100 frs CFA. Les viscères, intestin et foie du thiof prisés par la ménagère pour donner du goût au riz au poisson dont le prix est inabordable.

De même certaines détaillantes vendent uniquement des têtes de thiof. Les "déchets" sont livrés à la Gueule-Tapée et vendus aux détaillantes par un grossiste d'une usine qui assure l'exportation des corps de thiof vers la France.

- Les espèces pélagiques dont la taille dépasse 25-30 Cm sardinelle plate et surtout ronde qui mesure souvent 28 cm, chinchard, capitaine, mulet silure et la plupart des espèces benthiques : lutjanus, badèche, dentex, dorade, otolithe grande carangue, corbeau du Niger, poisson sabre, brochet de mer, tassergal, mérou, sont vendues à l'unité, pour une à plusieurs centaines de francs CFA selon l'espèce (5).

- Seules les grosses pièces de carangue, tassergal, mérou et surtout les thiofs et courbine qui atteignent fréquemment plus de 1 m. et pèsent 30 kg, sont vendues par tranches assez épaisses d'environs 1 kg pour 250-330 frs CFA et même davantage.

3.1.2.3. Vente du poisson

Sitôt l'étal arrangé, les lots de même taille composés, les poissons bien alignés, la détaillante s'assoit sur son petit banc ou un autre siège improvisé presque à même le sol et essaye d'attirer les ménagères par des gloussements, par Le tintement de quelques pièces de francs CFA. Elle ne cesse d'asperger le poisson pour le rendre plus avenant, si ce n'est pour atténuer les méfaits du soleil et présente ses ouïes, gage de fraîcheur.

Dans la matinée, le collecteur des taxes prélève 75 frs CFA pour 1 m de place-étal occupé sur le marché, quelque soit, le sexe du vendeur, le nombre et le type de produits mis en vente, en théorie.

En effet, nous avons constaté de fréquents abus : des détaillantes de poissons frais, naïves et surtout mal informées, lui payent 100 frs CFA sans *recevoir* le tiquet et sont menacées de payer 120 frs CFA si elles veulent le tiquet.

Par contre certaines micro-détaillantes, qui n'ont guère que quelques

pièces à vendre, se défendent de payer cette taxe.

A l'exception de cette taxe du marché, les détaillantes ne sont tenues par aucune obligation, notamment sanitaire ; ni patente, ni taxe sur les bénéfices commerciaux, ni carte de salubrité ne viennent grever leurs bénéfices. Comme la mise de fonds est modeste, le stock quasi-inexistant, la place sur le marché extensible, on comprend qu'une foule de femmes, sans formation aucune, qui de toutes les façons doivent se rendre à la Gueule-Tapée pour faire leur propre marché et payent donc déjà les frais de transport, se décident à vendre du poisson frais. Selon leurs raisonnements elles n'ont pas grand chose à perdre (1) et ont au moins le plaisir de vendre, d'exercer un métier, de gagner une certaine indépendance et, dans le meilleur des cas, de l'argent qui viendra grossir leur pécule.

Quels sont donc les revenus qu'elles peuvent escompter de cette activité ?

3.1.2.4. Formation des prix et revenus des détaillantes

De 7 à 10 heures du matin, les détaillantes mènent bon train leur activité, réformant, au fur et à mesure des ventes, les lots de leur étal.

Après 10 h, cependant, le soleil tape, les mouches deviennent plus nombreuses, la fatigue augmente et avec elle le découragement : aussi le prix du poisson au détail varie selon l'espèce, la taille, l'état du poisson, selon la détaillante (2) et la ménagère (3), selon la saison, le jour et même l'heure de la matinée. La notion d'unité de mesure, de prix au kilo:; ne correspond à aucune réalité sur le marché. Alors qu'il est déjà difficile de connaître le poids du poisson sans balance, il paraît illusoire de déterminer des moyennes de prix au kilo, des différentes espèces.

Nous l'avons cependant tenté en nous aidant du système de conversion (FREON et FRANQUEVILLE, 1976) longueur-poids et en faisant des relevés 2 jours sur 3 à plusieurs heures de la matinée pendant les 3 mois de notre enquête sur le marché de la Gueule-Tapée.

Nous ne donnons la moyenne des prix qu'à titre indicatif et relatif (4) en insistant encore sur les défauts de telles évaluations,,..:,,.;

- Selon le jour, la moyenne du prix du kilo de sardinelles plates est comprise entre 20 et 120 frs CFA.
- Selon l'heure de la journée, le prix d'un lot de pageots est de 100 frs CFA à 9 heures mais de 25 frs CFA à 11 heures ! Plus fréquemment le prix du lot ne varie pas mais, par contre 10 pièces et non plus 6 le composent.
- Selon la taille du poisson, le prix du kilo d'une grosse pièce est supérieur au prix du kilo d'une petite pièce. Ainsi un thiof de 62 cm vaut 1 250 frs tandis qu'un thiof de 68 cm vaut 2 200 frs CFA. Le prix du kilo varie donc de 364 à 478 frs CFA.

---

(1) 75 frs CFA la taxe de l'étal si elles n'ont fait aucun bénéfice brut.

(2') Selon le nombre d'intermédiaires entre le pêcheur et le consommateur.

(3) Selon son pouvoir d'achat c'est-à-dire ses revenus et ses goûts.

(4) cf. moyenne des prix au détail des différentes espèces vendues à la Gueule-Tapée (VIII). cf. variation des prix au détail de certaines espèces vendues à la Gueule-Tapée (VII).

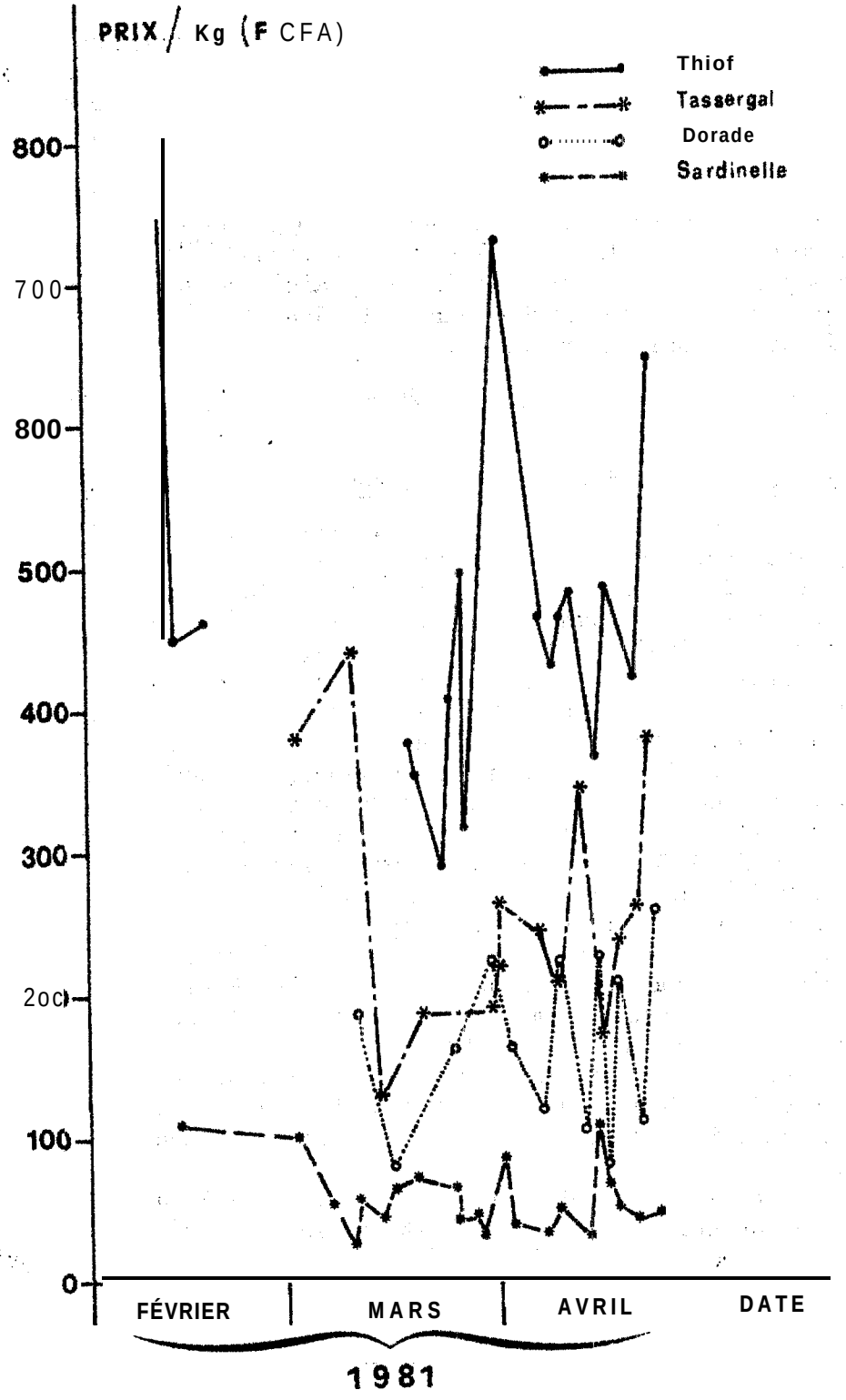


Fig. VIII – Variation du prix au détail de quelques esp représentatives au marché de la Gueule Tapée (Février, Mars, Avril 1981).

Prix moyen des différentes espèces vendues
au marché de la Gueule-Tapée, février-mars-avril 1981

Espèces pélagiques	Prix du kilo en F CFA	
	A la criée	au détail
Sardinelle ronde	49	9 5
Sardinelle plate	43	55
Ethmalose	23	54
Chinchard	44	79
Grande carangue		213
Mulet	130	237
Pristipome	90	193
Capitaine	121	188
Plexiglas	50	62
Silure	70	154
Carpe tilapie	60	281
Thon	94	107
Maquereau	38	82
Espèces benthiques		
Thiof	332	460
Gigas	317	330
Mérou de Gorée	101	156
Courbine	251	375
Pageot	25	90
Pagre	165	191
Dorade grise	92	165
Lutjanus	320	469
Tassergal	169	258

Le gros poisson a toujours une valeur supérieure, ce qui est somme toute assez logique puisqu'il y a moins de déchets, Par contre, il est illogique qu'un lot de 2 pièces vaille 50 frs CFA alors que la pièce vaut 75 frs CFA et la détaillante de répondre à notre interrogatoire qu'il est plus avantageux pour elle de vendre le plus possible de poissons même à un prix inférieur. Cet exemple montre que la détaillante ne calcule pas et regarde le résultat immédiat : son stock s'écoule plus vite.

- Selon l'état du poisson, le tas de rougets ou de maquereaux à la chair molle, au ventre crevé, qui datent de 1, 2 ou même 3 jours, se brade au marché. De même le jour où les pirogues ne sont pas sorties en mer par suite du mauvais temps, les quelques sardinelles fraîches se sont vendues à 140 frs CFA par kilo, et les sardinelles congelées à 31 frs CFA par kilo.

Compte tenu de tous les aléas de la production et de la vente du poisson frais, les revenus des détaillantes sont très irréguliers. D'après elles, un jour elles peuvent gagner de 500 à 1500 frs CFA comme elles peuvent perdre le lendemain autant.

Faute de moyens frigorifiques, le poisson doit être vendu dans les 48 heures. Si à 12-13 h , la détaillante n'a pas écoulé tout eon stock au marché de la Gueule-Tapée, elle peut tenter de le vendre l'après-midi sur un autre marché comme Tilène ou sur la plage de Soumbédioune, le plus souvent ; elle dispose.dans son panier une bâche puis y intercale les invendus de la matinée et des paillettes de glace, elle referme la bâche et laisse son panier à même le marché à la surveillance d'un gardien qu'elle paye à son gré 50 frs CFA.

Selon la quantité des invendus: elle achète la moitié ou une barre de glace à l'un des 16 dépôts de glace de la Gueule-Tapée qu'elle paye 8 400 frs CFA.

Ce moyen de conservation du poisson d'un jour sur l'autre, bien imparfait, lui revient assez cher et ne vaut donc la peine que si les invendus sont encore nombreux, en bon état et; d'une espèce prisée. Sinon, la détaillante brade en fin de matinée les dernières pièces, les garde pour sa propre consommation ou même les donne.

La détaillante ne trouve jamais de débouché pour une si faible quantité à l'usine. Par contre, il lui arrive de céder son stock à bas prix aux femmes (de Hann par ex.) pour la transformation artisanale, surtout quand son poisson est abîmé.

Le poisson conservé dans de la glace est revendu le lendemain su marché du la Gueule-Tapée, quand le panier n'a pas été volé, et il est mélangé sur l'étal avec le poisson frais acheté le math.

Au niveau de la vente au détail, aucun contrôle de salubrité n'est assuré.

Outre les 75 frs CFA de taxe de l'étal, les frais de transport (1) et les Frais de conservation du poisson invendu, la détaillante n'a aucun frais annuel. Nous avons pu calculer les revenus 'bruts et nets des détaillantes ainsi que la quantité de poisson mise en vente chaque jour.

Les détaillantes vendent chaque jour entre 20 et 80 kg c'est-à-dire de ?.a moitié à environ 2 paniers de poissons, La moyenne s'établit vers 33kg.

Les détaillantes gagnent en moyenne 500 frs CFA par jour.

(1) Approche et porteur payé 25 frs CFA par panier.

L'analyse des cas extrêmes montre que :

Le bénéfice brut quotidien de la détaillante varie de -2 000 à +9 000 frs CFA

Parmi les détaillantes qui subissent de grosses pertes, nous avons relevé le cas de l'une venue de Yoff où elle avait acheté la veille vers 19h, 3 pièces de thiof directement aux pêcheurs. D'une longueur moyenne de 70 cm, elle les avait payées toutes trois à 5 500 frs CFA, pour les conserver au lendemain matin, elle les a déposées su frigorifique de Yoff pour 16 frs CFA puis elle s'est rendue à la Gueule-Tap&e en 404 peugeot ce qui lui a coûté 100 frs CFA par thiof et 75 frs pour elle à l'aller (1). Enfin elle s'acquitte des 75 frs de l'étal. Ses frais se montent donc au total à 685 frs CFA.

Dans des conditions conjonctuelles normales, cette détaillante ferait un bénéfice net de 3 000 frs CFA.

Mais elle n'a obtenu de ses trois thiofs que 4 650 frs CFA. A cause du surplus de poisson, sa perte brute de monte à 950 frs et sa perte nette à 1 635 frs CFA.

Les pertes brutes les plus courantes sont dues au fait que les détaillantes achètent le poisson par panier.& un prix global et le revendent par unité ou lot à un prix multiple de 5.

La plupart d'entre elles ne 'calculent pas et., de peur de ne pas vendre cèdent finalement. à la ménagère à un prix insuffisant. Ce système de vente par lot ne semble d'ailleurs pas être à leur avantage.:

Ainsi une détaillante a acheté 3 paniers-de dorades roses' et grises et des sompatts mélangés à un mareyeur de Rufisque pour 11 000 frs CFA. Elle revend la petite pièce de dorade rose (24 cm) à 50 frs, la grosse (30 cm) à 100frs, la moyenne pièce de dorade grise (28 cm) à 75 frs, la grosse pi&-ce de dorade (30 cm è 125 frs et la pièce de sompatt à 100 frs CFA. Compte tenu du nombre de pièces de chaque espèce mises à vendre sur l'étal, elle fera une perte nette de 725 frs CFA. Elle a pour frais les 75 frs de taxe de l'étal et envisage d'acheter une 1/2 barre de glace à la Gueule-Tapée, ce qui lui coutera 300 frs CFA, outre 50 frs CFA pour le gardien: elle pense en effet ne pas avoir vendu tout son stock dans la matinée. Le lendemain, elle pourra peut-être *vendre à un prix* plus élevé mais sinon, elle fera une perte nette d'environ 1 150 frs CFA.

A l'opposé, grâce à une bonne conjoncture, grâce aussi à leur sens des affaires, certaines détaillantes réalisent des bénéfices substantiels.

Une autre détaillante de Yoff, qui a. autant 'de frais. que la précédente et même plus (2), a acheté la veille de la vente vers '17 h, aux pêcheurs de Yoff un panier de pageots. Elle a cependant l'avantage de payer après la vente. Elle vend le poisson par lot de 50 et de 100 frs CFA, ce qui lui donnera au total 9 240 frs CFA. Elle compte dès lors payer le panier aux pêcheurs entre 3 500 et 4 000 frs CFA. Elle réalisera donc un bénéfice net compris entre 4 515 et 5 015 frs CFA.

---

(1) Au retour elle payera 75 frs CFA.

(2) Poisson conservé d'un jour sur l'autre au frigorifique de Yoff pour 200 frs avec une 1/2 caisse de paillettes de glace 8 165 frs CFA. Transport en 404 peugeot aller à la Gueule-Tapée, 125 frs le panier, 75 frs pour elle ; transport retour 75 frs ; porteur 10 frs et taxe de l'étal 75 frs.
Total frais = 725 frs CFA.

Une autre détaillante a acheté à un mareyeur de Kayar un panier contenant des tassergals et des mérous à 8 000 frsTA. Elle a 'pour unique frais la taxe de [illegible].Elle vend les 13 pièces de tassergals de 40 cm à 200 frs chacune, les31 pièces de 70 cm E 300 frs chacune, les 11 pièces de 72cm à 350 frs chacune et le lot des 6pièces de mérous de 30 cm à 200 frs CFA. Au total son bénéfice brut se monte à 7 750 frs CFA et son bénéfice net à 7 675 frs CFA.

Selon la détaillante, selon la conjoncture, etc...les revenus sont très variables. Aussi nous avons essayé de calculer et de suivre pendant trois mois les revenus nets et bruts quotidiens des détaillantes qui vendent chaque jour à la Gueule-Tapée.

Voici les revenus nets moyens et la quantité moyenne mise en vente par jour et par an pour chacune des 16 détaillantes suivies de février à avril 1981 :

Détaillantes	PAR JOUR		PAR AN	
	Revenu net en francs CFA	Quantité mise en vente en kg	Revenu net en francs CFA	Quantité mise en vente en tonne
1	8	36	2 880	12
2	254	35	92 000	12,5
3	275	28	99 000	10,5
4	347	30	125 000	10,6
5	378	38	136 000	13,7
6	400	31	144 000	11
7	528	31	191 000	11
8	537	53	193 000	19
9	560	30	201 600	10,6
10	737	28	265 500	10,2
11	940	50	338 000	18
12	1 188	23	427 500	8,2
13	1 211	36	436 000	13
14	1 366	31	492 000	11,2
15	1 437	37	517 300	13,2
16	1 735	21	624 000	7,8
MOYENNE	742	33	267 830	11

Entre les pertes et les bénéfices de chaque détaillante un équilibre s'établit et de façon très positive, exception faite pour un

as (1), Avec un revenu. net moyen de 270 000. frs CFA par an, les détaillantes [illegible] poisson frais se constituent un pécule substantiel,

Certes, des femmes exercent ce métier par nécessité pour gagner leur [illegible]e et nourrir leurs enfants, dans le cas où elles sont divorcées, veuves, dans le cas où elles sont divorcées, veuves, dans le cas. où leur époux retra[illegible] ou chômeur ,

Par contre on constate que toutes les épouses ou parentes de pêcheurs, les femmes lébou e t wolof qui résident dans les villages de pêche du Cap-Vert ainsi que quelques autres femmes dont l'époux a un salaire fixe satisfont, avec les bénéfices tirés de la vente du poisson, uniquement à leurs dépenses personnelles ; l'indépendace îinancikre des femmes est une règle is[illegible]nique (2).

L'argent, précieusement gardé dans le noeud de leur mouchoir, attaché sous leur boubou à la ceinture, est rarement thésaurisé en vue d'accroître leur activité professionnelle ; on a cependant relevé une' femme mareyeur qui avait commencé par la vente au détail du poisson.

Une autre wolof résidant à Yoff , dont l'époux est mareyeur au port, exerce une double activité : détaillante de poisson frais par goût du travail, elle s'achéte avec ses bénéfices des babioles et surtout thésaurise ; grâce à la vente du poisson, elle se paye les voyages en Gambie où elle s'approvisionne en pagnes et autres objets pour les femmes, qu'elle revient V[illegible]x,[illegible] à Dakar en faisant du porte à porte. La vente au détail du poisson lui permet d'investir dans son autre activité de commerçante. Son objectif est se construire une maison.

L'argent est aussi gardé en vue des fêtes religieuses et des cérémonies.

Le plus souvent l'argent est dépensé pour satisfaire leurs besoins personnels et les besoins de leur famille notamment de leurs enfants ou de leur.. parents.

Une détaillante wolof résidant à la Gueule-Tapée dont l'époux est pêcheur à Soumbédioune vend du poisson, car, dit-elle naïvement , elle aime l'argent et ne veut pas faire de pêchés en volant ! Ses bénéfices servent à l'éducation de ses enfants, à ses besoins personnels, elle achète du riz, du poisson, des vêtements et'3 l'entretien de ses deux Parents.

Le poste des dépenses le plus fréquemment cité est celui consacré à l'achat de boubous, bracelets , boucles d'oreilles, 'encens , etc..*

3.1.3. Conclusion sur les détaillantes de poisson frais

Finalement, les trop nombreuses détaillantes occasionnelles donnent au marché au détail de la Gueule-Tapée un aspect anarchique , incohérent, qu'il est loin d'avoir en fait.

Au delà des apparences trompeuses , on découvre les liens qui unissent

---

(1) le N° 1 n'a que 8 frs de revenu net quotidien moyen car un jour elle a subi une perte de 500 frs et ses gains quotidiens n'ont jamais dépassé 300 frs CFA.

(2) cf. G, TILLION cité par LE COUR GRANDMAISON le Harem et les Cousins Seuil, 1966-p 169 "il faut se' souvenir que le coran impose au mari la charge d'entretenir complétement sa femme et ses enfants quelles que soient la pauvreté et la fortune de sa femme, en outre, il attribue à la femme mari& la gestion indépendante de ses biens personnels". .

les détaillantes, et d'abord dans la disposition de leurs étals : l'identité de famille, village natal de l'époux... fait se regouper les détaillantes dans la même rangée d'étals. Ainsi à l'angle de la rue 58 et de la rue 55 se trouvent les détaillantes originaires de Yoff qui vendent 'la pêche de leurs époux ou de leurs fils.

Sur la place même du marché, trois détaillantes originaires de la région du fleuve et qui habitent la Gueule-Tapée se sont mises côte à côte.

Par contre deuxsoeurs ont acheté ensemble le poisson qu'elles se sont partagées pour vendre en deux endroits différents du marché et ainsi intercepter davantage de clientèles.

Par ailleurs on a constat; une fréquente entraide entre les détaillantes du marché : celle, qui a écoulé plus vite tout son stock, aide sa voisine à vendre le sien. Une détaillante malade ou empêchée peut remettre une somme d'argent à une autre détaillante qui vendra le poisson à sa place et lui remettra le bénéfice.

Ainsi certaines détaillantes vendent leur propre poisson et celui d'une autre détaillante-amie de façon tout à fait désintéressée.

De même sans qu'il y ait une fixation rigide des prix, les détaillantes s'entendent de façon plus ou moins intuitive pour établir un prix planifier. C'est à qui certes, fera le plus de gain,, vendra le plus vite ses poissons, sera le plus proche de la ménagère. Cette concurrence n'empêche cependant pas un certain alignement des prix déjà effectif au niveau de la criée de la Gueule-Tapée.

Enfin les détaillantes se soutiennent mutuellement quand elles sont agressées par une tierce personne. Ainsi une détaillante s'est fait confisquer son panier de poisson par l'adjudant de police car elle vendait au milieu de la rue 55 et gênait, ce faisant, la circulation ; elle refuse de payer l'amende et trouve en ses voisines détaillantes de ferventes avocates : il n'y a plus de place sur le marché ou les trottoirs pour installer son étal .

Une autre détaillante se fait accuser par une ménagère de lui avoir vendu du poisson pourri. Cette dernière entend se faire rembourser, mais la détaillante prend à témoin ses voisines, qui jurent avec force gestes et cris qu'elle se trompe de vendeuse,,.

du système de vente et organisation sociale assurent finalement la vitalité et la solidité du marché de la Gueule-Tapée même si bon nombre de détaillantes ont aune assise précaire.

3.2. DETAILLANTE3 DE POISSON TRANSFORME

A bien des égards, les détaillants de poissons transformés ont une place intermédiaire entre les détaillants de légumes, condiments, céréales et divers et les détaillants de poissons frais. Jouxtant les uns et les autres. (1), ils se rapprochent des premiers par leurs étals surelevés en bois couverts ou non, par leur système de vente en petite: quantité (morceaux de 10 ou 25 frs CFA) ou au kilo, l'acquisition d'une balance accompagnant souvent la vente d'autres condiments, par leur mode d'approvisionnement sur les lieux de production ou les autres marchés de Dakar,,. par une meilleure conservation de leur produit, qui n'est pas pour autant impérissable ; enfin, par leur

(1) cf. plan du marché de la Gueule-Tapée.

emploi du temps, leur présence à la Gueule-Tapée n'étant pas nécessitée avant 9 h du matin comme pour les détaillants de poisson Irais...

Peu nombreux à la Gueule-Tapée sont ceux qui se consacrent uniquement la vente du poisson transformé : une douzaine. La Gueule-Tap&e n'est pas le marché le plus renommé pour ce type de produit ; les mareyeurs spécialisés dans l'approvisionnement en poisson transformé des marchés de Dakar se rendent davantage à Tilène et à Castors ; les ménagères, quant à elles ne l'achètent à la Gueule-Tapée que comme un des nombreux condiments entrant dans 3 recette du tièbou diène.

Toutefois, la transformation du poisson et sa vente touchent un secteur important de la pêche artisanale. Certains détaillants de la Gueule-Tapée en retirent de substantiels bénéfices.

Enfin, ce qui parait le plus intéressant pour notre étude, un certain nombre se recrutent parmi d'anciens pêcheurs et détaillants de poisson frais.

Aussi par simple comparaison, nous nous attacherons à étudier leur composition et leur organisation.

3.2.1. Le monde des détaillantes de poisson transforme

Le marché de la Gueule-Tapée compte entre 60 et 70 détaillant(e)s de poisson transformé. Nous en avons interroges 54, les autres ayant refusé de se prêter à notre enquête(1) ou étant parti(e)s s'approvisionner sur les centres de transformation artisanale (2).

La transformation artisanale du poisson comme sa vente semblent l'apanage des femmes, plus encore que pour le poisson frais. Si nous avons recensé 16 hommes c'est-à-dire 30 % des interrogés, les femmes sont plus du double : 38sur 54 interrogés c'est-à-dire 70 %(3).

A 100 % musulmans, toutes les confréries sont bien représentées : les tidjanes (40 %) sont majoritaires avec cependant, une moins nette prédominance que dans le cas des détaillantes de poisson frais sur les mourides..: (35,2 %). Là aussi on peut noter l'importance relative des khadria (7,5%).

En moyenne plus âgées que les détaillantes de poissons frais -la classe d'âge 20-30 ans est la mieux représentée mais la moyenne s'établit vers 40 ans- , elles ont par contre moins d'années de métier.

66,6% vendent du poisson transforme depuis moins de 5 ans. Il semble-, soit que la vente du poisson transformé est moins fatigante que celle du poisson frais, quand on ne va pas s'approvisionner sur les lieux de production. Ainsi s'explique que 11 % des détaillantes de poissons transformés aient plus de 70 ans contre seulement 3,4 % dans le cas des détaillantes de poisson frais,

---

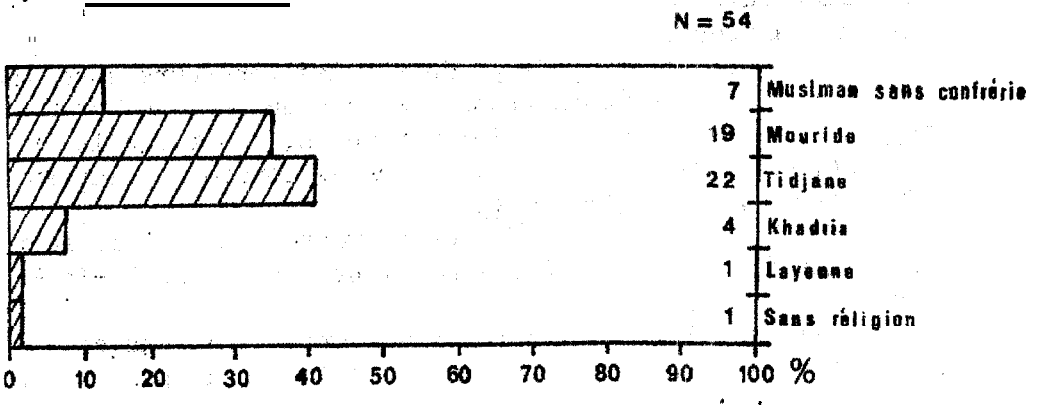
(1) 5 femmes d'un âge assez avancé ont refusé de répondre et ont même fait pression sur d'autres détaillantes de telles sorte que certains questionnaires sont incomplets. Cette méfiance est d'autant plus étonnante que nous ne l'avons rencontré ni auprès des mareyeurs, ni même auprès des détaillantes de poissons frais.

(2) Nous avons recensé les tables inoccupées et en principe attribuées à des détaillantes de poisson transformé.

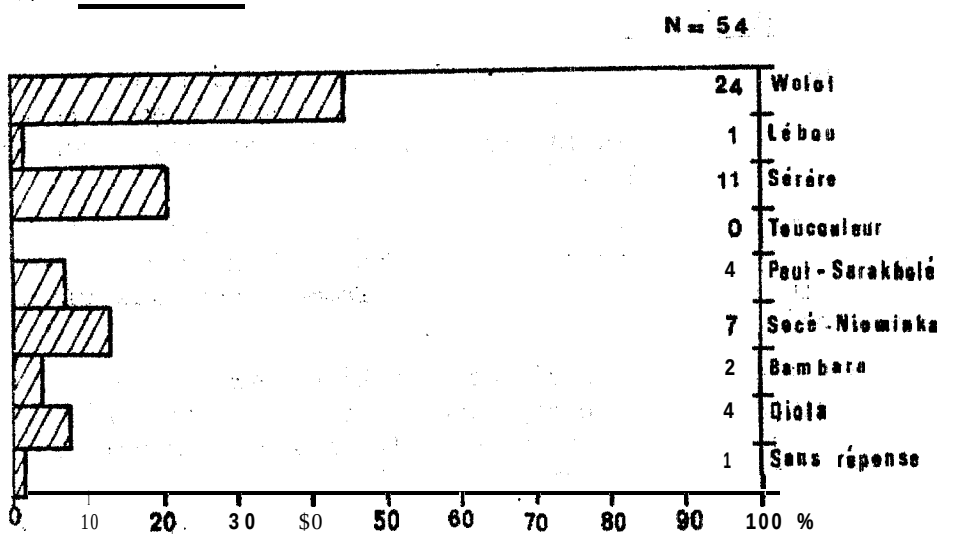
(3) cf. tableaux sur la composition par sexe, religion... 'iv.1 a 7.

Fig. IV- Composition des détaillants de poissons transformés ,

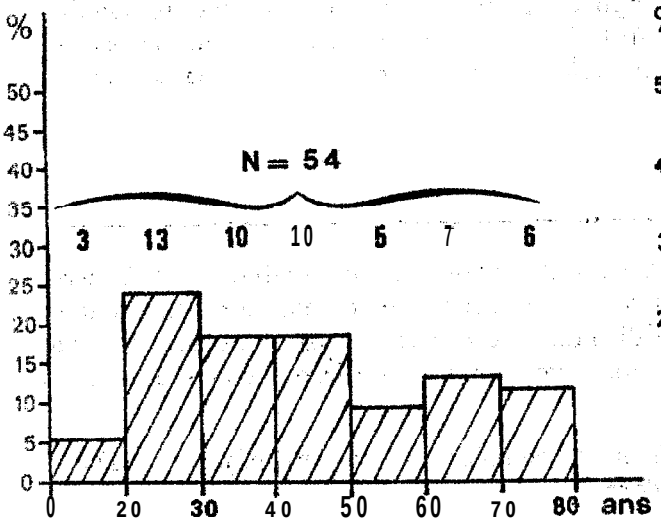
1 – RELIGION



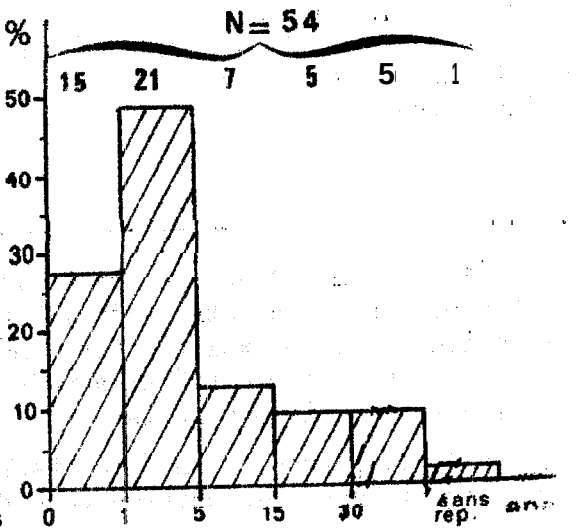
2 – ETHNIE



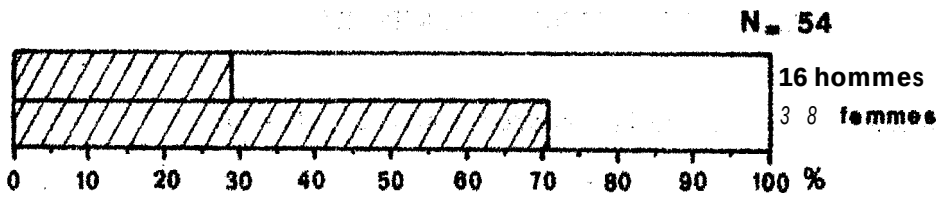
3 – AGE



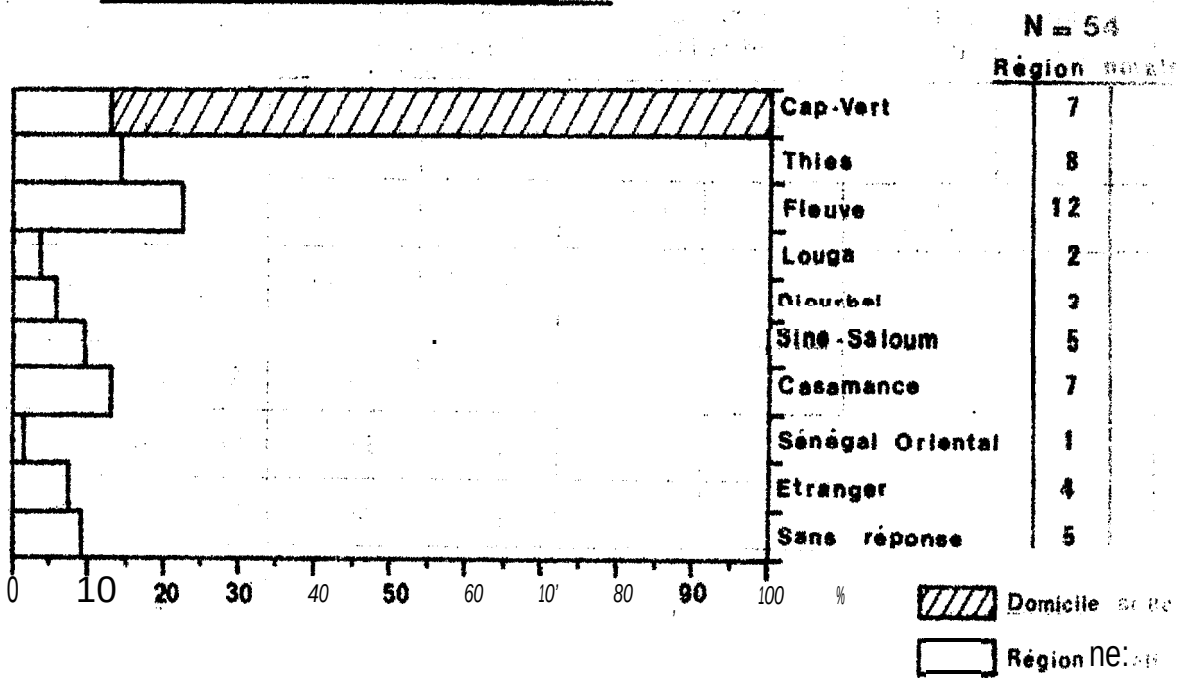
4 - ANNEES DE METIER



5 - SEXE



6 - ORIGINE GEOGRAPHIQUE



DETAILLANTS DE POISSON TRANSFORME

TABLEAU VII.- Activité professionnelle N = 54

Détaillant seulement		Double activité		Activité antérieure		
N	%	N	%	N	%	
51	94,5	3	5;5	31	57,4	
		N = 3	%	N = 31	% sur N = 31	Autre activité
		1	1,8	5	16,1	Pêcheur
		1	1,8	17	54,8	Cultivateur
		1	1,8	7	22,6	Employé couvrier
		0	0	2	6,5	Divers

Particulièrement intéressantes sont la répartition ethnique cf. l'origine des détaillantes de poissons transformés.

On est frappé tout d'abord par l'importance moindre des woloîs et surtout des lébou qui n'ont qu'un seul représentant dans ce secteur du marché de la Gueule-Tapée,

"Si la pêche. et. la vente du poisson frais sont des activité traditionnelles chez les lébou, la transformation artisanale et donc la vente du poisson transformé ne font pas leur réputation.

Par contre, les sérères sont relativement bien représentés (20,4 %) ainsi que, les mincrités ethniques originaires du Sénégal oriental, de la Casamance; de la Gambie... Et de fait la Petite Côte, d'où sont originaires les sérères, la Casamance ainsi que toutes les côtes méridionales sont productrices par tradition de poisson transformé avec, même, une certaines spécialisation.

L'origine géographique des détaillantes de poisson transformé confirme l'importance de la tradition , Si toutes résident dans la région du Cap-Vert se partageant entre Dakar-ville(72,2 %) et Dakar-banlieue (Pikine, Guediawaye . . . ,20,4 %) (1), 1'énorme majorité (87 %) sont des émigrées. On relève ainsi l'importance des natives de la région du Fleuve (22,2 %), 'de la région de Thiès (14,8 %), du Sine-Saloum (9,2 %) et des étrangers (1) (7,4 %) complétement *'absents* dans le cas des détaillants de poissons frais.

En ce qui concerne l'activité professionnelle de l'époux, sur les 38 détaillantes de poisson transformé, seulement 10,5 % ont un mari lié à la pêche (2). La liaison est moins systématique car la détaillante ne peut plus transformer à Dakar le poisson frais pêché par son mari.

Cette activité demeure encore traditionnelle chez les épouses de cultivateurs casamançais ou sérères(18,4 %des détaillantes interrogées). Cependant 36,4 % ont un époux ouvrier salarié et nombreuses vendent du poisson transformé moins par tradition que par nécessite : 18,4 % assurent par cette activité la subsistance de leur famille que leur mari soit chômeur, retraité, mort ou encore qu'elles soient divorcées. C'est ce qui explique aussi le nombre de détaillantes de poisson transformé jeunes par leur âge et par leurs années de métier. Ainsi nous avons rencontre trois femmes veuves et- détaillantes depuis moins d'un an, '

Une femme cultivatrice en Casamance avec son mari, a migré à Dakar après son divorce et s'est alors mise à vendre du poisson transformé en provenance de Casamance où elle avait gardé des contacts.

La plupart des détaillantes n'exercent que cette activité. Nous en avons cependant rencontré une qui pendant l'hivernage, cultive en Casamance avec son mari, riz, mil, sorgho, transforme elle-même le poisson sur place puis se rend à Dakar au mois de janvier où elle demeure jusqu'à épuisement de son stock de poisson transforme sur le marché de 'la Gueule-Tapée.

Un autre cas intéressant et exceptionnel, est celui de ce pêcheur saint-louisien qui vend du poisson transformé à la Gueule-Tapée pendant une quin-

---

(1) Un seul cas réside dans un village de pêche du Cap-Vert ce qui montre une fois' le faible rôle joué par les lébou dans La transformation artisanale du poisson.

(2) Principalement la Guinée et la Gambie.

(3) Contre 52,5 % dans le cas des détaillantes dc poisson frais, dont 38,7 % sont des pêcheurs.

zaines de jours. Quand son stock est épuisé, il se rend sur les centres côtiers où il pêche pendant un mois puis s'approvisionne selon la saison de pêche à Saint-Louis, Joal, Mbour, en poisson transformé (Guedj et yeet surtout).

A l'exception de ces cas, 94,5 % des interrogés ne sont que détaillantes mais 57,4 % ont exercé un métier antérieurement. La plupart sont d'anciennes cultivatrices qui ont migré à Dakar par suite de la sécheresse et pour rejoindre leur époux. Les autres sont surtout d'anciennes ouvrières, employées de bureau ou de maison, en chômage. On compte aussi cinq anciens pêcheurs parmi les hommes qui ont abandonné ce métier trop dangereux. Un ancien pêcheur, dirigé par le propriétaire d'une pirogue s'est mis à vendre du poisson transformé depuis 6 ans, devenu trop vieux pour la pêche et pour être indépendant.

3.2.2. La vente 'du poisson transformé

Les détaillantes de poisson transformé se regroupent devant le marché couvert côté boulevard de la Gueule-Tapée parmi les rangées de tables en bois. Si quelques unes vendent à même le sol (1), entre ces rangées, sur un plateau ou une toile (30 % d'entre elles), la majorité (70 %) dispose d'un étal surélevé, simple table en bois ou même baraque dont l'alignement donne un aspect de bidonville au marché de la Gueule-Tapée. Quelle que soit la présentation de l'étal et le type de produit vendu, les détaillantes payent 75 frs CFA pour 1 mètre de place occupée sur le marché. Comme leur table mesure fréquemment plus de 1 mètre, elles payent 90 frs CFA et même 120 frs CFA (ce qui correspond à une table de 1,50 mètre). Comme le cas des détaillantes de poisson frais, nous avons constaté de fréquents abus du collecteur de taxe.

L'étal typique est la table en bois de 1,20 m, abritée par un toit de tôle ondulée qui protège du soleil et en principe des mouches. Le poisson transformé est disposé en tas sur une bâche, à l'avant les morceaux et les tranches mis en vente, à l'arrière les pièces entières que la détaillante débite au fur et à mesure de la Vente. Ses instruments de travail se composent d'un morceau de bois dur épais qui sert en quelque sorte de planche à découper, d'un grand couteau bien aiguisé et d'une petite massue en bois rouge, dur. Pour faciliter le découpage en petits morceaux, la pièce de poisson transformé est trempée dans un seau d'eau ce qui l'assouplit et augmente aussi son poids. Cependant, rares sont les détaillantes qui possèdent une balance (7,4% ou 4 sur les 54 interrogées).

Par habitude des détaillantes et des ménagères, le poisson transformé est vendu par morceaux de 10, 25 ou 50 frs CFA., 11 peut arriver que la détaillante vende une tranche de guedj beur par exemple pour 100 frs CFA mais sur la demande de la ménagère, elle le coupe en quatre morceaux.

La somme de 25 frs CFA est tout à la fois une unité de poids et de prix Cependant, selon l'espèce transformée , selon le type de transformation:

---

(1) cf. tableau sur les détaillantes n° V.9.
présentation de l'étal.

sur le lieu d'approvisionnement, le prix du poisson transformé varie, Si les détaillantes ne vendent généralement pas le poisson transformé au poids (1) mais à la pièce, par contre elles l'achétent par balle de 50 ou 100 kg ou par lot de tant de pièces et connaissant par conséquent la valeur et le poids de leur marchandise. Evaluer leur revenu n'est cependant pas aisé car elles ne connaissent pas les kilos de poisson qu'elles vendent par mois, le prix de vente du kilo, les frais de transformation, quand elles s'en chargent personnellement. En outre, elles s'approvisionnent le plus souvent, en différents endroits et en différents produits.

Si 11,7 % des détaillantes transforment elles-mêmes le poisson à leur domicile, 88,3 % l'achètent déjà transformé, dont 53 % à des parents.

Ainsi une détaillante achète au port ou à la Gueule-Tapée du poisson frais, par exemple des sardinelles à 15 frs CFA, et le transforme chez elle Pikine en "kétiakh" ; elle le revend par lot de 10 frs CFA, une pièce donnant quatre lots et rapportant donc 40 frs CFA (2).

Un autre détaillant a acheté la veille une caisse de silures (20 kg) à La Gueule-Tapée et l'a portée aussitôt à son oncle qui habite à Joal pour le transformer en tambadiang (3). Le fumage dure 3-4 heures. Le détaillant habite Joal et gagne chaque matin vers 6 h le marché de la Gueule-Tapée pour vendre le tambadiang par pièce à 500 frs le kilo'; il écoule son stock en 1 ou 2 jours ; le poisson invendu est ramené à Joal où, pour le conserver, son oncle le fait sècher sur des claies, le dé-taillant fait donc deux fois par jour le trajet Joal-Dakar en 404 peugeot ce qui lui revient à 500 frs pour lui et.200 frs pour la caisse soit 1 400 frs CFA aller-retour.

Les frais de transport conduisent la plupart des détaillants à s'approvisionner non sur le Lieu de transformation artisanale mais sur les marchés de Dakar fréquentés par les mareyeurs spécialisés dans ce type de produit. Alors que 26,7 % des détaillantes se'rendent sur les lieux de transformation 13,3 % s'approvisionnement au marché Castors, 28 % au marché Tilène et 32 % au marché de la Gueule-Tapée, l'achètent à des mareyeurs, à des femmes venues de Hann ou d'autres centres côtiers du Cap-Vert, et même à d'autres détaillantes.

Ainsi une femme bambara transformait en Casamance pour-sa propre consommation courbine et capitaine enguedj. Après la mort de son mari il y a 3 ans elle a migré à Dakar 'et pour gagner de l'argent, est devenue femme de ménage. Malheureusement elle a perdu sa place et a alors décidé de vendre du poisson transformé. Comme elle habite dans le quartier de Fass, elle ne peut transformer elle-même le poisson : elle n'a pas l'équipement nécessaire et ses voisins refusent d'en supporter les odeurs et les mouches, qui ne manqueraient pas d'être attirées. Aussi elle achéte le poisson déjà transformé au marché Tilène à des mareyeurs de Casamance.

De même un homme qui transformait lui-même le poisson en Gambie, depuis sa migration à Dakar, se contente de vendre silure et courbine transformés en guedj, achetés d'une part au marché Tilène aux mareyeurs de

---

(1) Peut-être parce qu'il est acheté et consommé en trop petite quantité.

(2) Si le bénéfice brut sur une pièce est de 30 frs, par contre on ne peut calculer le bénéfice net car la détaillante ne connait pas ses frais de transformation.

(3) Poisson fumé.

Casamance et d'autre part sur le lieu de transformation aux femmes de Casamance où il se rend une fois par mois.

Toute la gamme de poisson transformé se trouve à la. Gueule-Tapée, venue de tous les centres de transformation artisanale (carte C) même éloignés de plus de 500 km (1). Cependant, en fonction de la spécialisation des régions transformatrices de poisson'& en fonction des revenus et des goûts des ménagères, les différents types de produits ont une importance variable sur le marché de la Gueule-Tapée :

- Le guedj, poisson fermenté-sèché, représente 52,4 % des ventes à partir (par ordre d'importance) des espèces suivantes : courbine (25,2 %), silure (9,3%), otolithe, corbeau du Niger, barracuda (2,8 % chacune), sole et thiof. Joal et la Casamance, secondairement le Cap-Vert, assurent l'approvisionnement en guedj de la Gueule-Tapée. Le guedj, selon l'espèce et le lieu de transformation et d'approvisionnement s'achète entre 300 et 700 frs CFA le kilo et se vend entre 600 et 900 frs CFA le kilo.

Le morceau de guedj beur (2)(courbine) à 25 ou 50 frs CFA est le plus communément vendu car le plus prisé pour faire le riz au poisson.

- Le yeet, Cymbium fermenté, représente 19,6 % des ventes, moitié en provenance de Joal et moiti.6 en provenance de Mbour, du Sine-Saloum, de Casamance et du Cap-Vert. Acheté en gros entre 125 et 325 frs CFA le kilo: il est vendu au détail respectivement entre 175 et 300 frs CFA le kilo.

Le morceau de yeet à 10 ou 25 frs est le plus communément vendu.

- Le kétiakh, poisson brais6 séché à partir de la sardinelle mais aussi des ethmaloses, représente 10 % des ventes, Le Cap-Vert avec Joal et Mbour sont les principaux lieux de transformation. Acheté en gros à 150-175 frs CFA le kilo, il se vend au détail à 180-200 frs CFA le kilo. Les détaillantes le vendent par pièce entière au prix de 25-50 frs ou par lot de miette:? de 10 frs CFA. Sur l'étal de la détaillante, on voit souvent des paniers tressés d'une vingtaine de kg, remplis par des pièces de kétiakh dont : Les arêtes font plus de volume que la chair elle-même. La mauvaise conservation du poisson est dûe au fait que la pièce est non pas tant braisée que brûlée extérieurement et insuffisamment séchée intérieurement.

- Le tambadiang qui représente aussi 10 % des ventes provient essentiellement de Joal où le mulet (4 %), les silures (3 %), les ethmaloses et sardinelles sont séchées et fumées. Les deux premières espèces achetées en gros 300-400 frs le kilo et vendues au détail à 400-500 frs CFA le kilo. Les autres espèces sont achetées en gros à 100-150 frs CFA le kilo et vendues au détail à 200 frs CFA le kilo.

Les. prix au kilo sont très approximatifs puisque comme pour le kétiakh, le tambadiang est vendu à la pièce dont le poids est infime.

- Enfin, les mollusques séchés, pagne et toufeu, en provenance de Joal représentent 7 % des ventes. Le pagne est acheté en gros entre 125 et 225 frs CFA le kilo et vendu au détail entre 175 et 350 frs CFA le kilo. Ces mollusques présentés sur l'étal dans des petites cuvettes émaillées sont vendus par tas ou cornets de papier de 10-25 frs CFA,

Nous avons enfin rencontré une détaillante originaire de Casamance qui vendait des crevettes séchées dont le prix de vente du. kilo au détail est impossible à déterminer tant les crevettes étaient réduites en miettes.

---

(1) Le rayon pour le poisson frais ne dépasse guère 200 km.

(2) Le guedj beur s'achète en gros entre 600 et 700 frs le kilo et se vend au détail entre 700 et 800 frs CFA le kilo.

Plus' encore, que pour les détaillantes de poissons frais, il faut distinguer les détaillantes de poisson transformé professionnulles et occasionnelles.

Les premières ne vendent que du poisson transformé, toute la gamme ou seulement du guedj ou du yeet. Elles en ont sur l'étal plusieurs kilos et quelques fois même en stock, sous la table, dans des paniers recouverts de toile de jute. A la fin de chaque matinée de vente, elles emballent tout leur stock dans de grandes bâches ou des paniers ou les laissent sur la table simplement recouvert d'une toile, à la surveillance d'un gardien qu'elles payent selon leur moyen:.25 à 50 frs CFA.

Elles sont organisées pour leur approvisionnement qu'elles renouvellent tous les 15 jours ou -tous les mois si elles se rendent-sur les lieux de transformation, plus fréquemment, si elles vont au marché Tilène ou Castors. Elles achètent le poisson par kilo, et le vendent par kilo ou par morceaux. Dans le premier cas, elles empruntent la balance du voisin, quand elles n'en possédent pas, et peuvent vendre jusqu'à 10 kg par jour ; dans le deuxième cas , elles vendent 10 ou 20 kg par jour.

La quantité de poisson transformé, vendu par ***jour*** est étroitement dépendante de la demande et donc du prix du poisson frais. Ainsi une- détaillante déclare vendre entre 2 et 2,5 kg de guedj beur par jour quand le poisson frais est abondant et bon marché, mais 5 kg de guedj dans le-'cas contraire.

Ainsi, au poisson frais se substitue le poisson transformé dont le prix est relativement moins élevé par suite du moins grand nombre d'intermédiaires et de la possibilité de le stocker.

Par contre, une détaillante explique que, même quand le poisson frais fait défaut, les ménagères n'achètent pas plus de poisson transformé.

, De fait , le niveau de vie des ménagères qui fréquentent le marché de la Gueule-Tapée est assez élevé : elles n'achètent le poisson transformé que comme condiment pour préparer le tiébou-diène (1).A défaut de poisson frais elles achètent de la viande.

En moyenne, les détaillantes professionnelles vendent 1 à 3 tonnes de poissons transformés par an et ont un revenu net compris entre 100 et 200 000 frs CFA par an.

Une détaillante par exemple vend 68 kg de guedj beur (2) et kong (3) et de yeet par mois, qu'elle achète au marché Tilène et gagne net 128 200 frs CFA par an. Ses frais quotidiens sont en effet réduits à 120 frs CFA de taxe de l'étal et 25 frs CFA pour le gardien du marché.

Une autre détaillante vend 270 kg de guedj et de yeet par mois et a un revenu net de plus de 300 000 frs CFA par mois.

Au maximum: les détaillantes vendent 8-9 tonnes de poisson transformé par an. Le revenu net annuel atteint alors plus 700 000 frs CFA comme dans le cas de cc détaillant qui va s'approvisionner tous les deux mois sur les lieux de production : il achète plusieurs centaines de kilo aux femmes de Joal ou de Saint-Louis et vend au détail à la Gueule-Tapée par morceaux-de 10, 25 et 50 frs CFA.

---

(1) Les ménagères moins aisées de la capitale et les familles du Sénégal intérieur remplacent, elles, le poisson frais par le poisson transformé, particulièrement pendant l'hivernage *où* le prix du poisson frais devient inabordable.

(2) Courbine.

(3) Silure.

Le transport, lui coûte 9 500 frs au total (1) et ses frais quotidiens se montent à 145 frs (2).

Cet exemple montre que si les frais d'approche et la mise de fonds initiale représentent des sommes importantes surtout par rapport aux bénéfices quotidiens minimes, par contre le revenu nef; final est substantiel.

Là est le véritable problème des détaillant(e)s de poisson transormé; faute d'avoir des réserves, ils achètent et vendent le poisson transformé par petites quantités.

Il arrive même, certains jours, qu'ils ne vendent aucun morceau de poisson ce qui est une catastrophe pour eux qui vivent au jour le jour. Si leur gain à moyen terme est supérieur ou du moins égal 8 celui des détaillants de poisson frais, ils estiment que ces derniers sont mieux lotis car après la vente de la matinée, ils savent exactement quel est leur gain, combien ils peuvent dépenser pour la consommation familiale et combien même ils peuvent thésauriser.

Par contre, eux-mêmes ne peuvent connaître à l'avance leur bénéfice qui n'est effectif qu'une fois leur stock épuisé. C'est pourquoi 34' % détaillantes vendent du poisson transformé occasionnellement ou comme un des nombreux condiments qui entrent; dans la composition du tièbou-diène à côté des légumes (carottes, navets, choux, manioc, persil, bissap...) et des diverses graines (nettétou, niébé, tamarin...). Dès lors, ils vendent au maximum 30 kg de poisson transformé par mois et, leur stock épuisé ils peuvent attendre plusieurs jours avant de se réapprovisionner. L'irrégularité de leur vente, et la variété des produits vendus rendent très difficile l'évaluation des gains retirés do la vente du poisson transformé.

Ainsi une détaillante vend 30 kg de poisson transformé par mois ce qui lui donne un revenu brut par an de 1 800 frs CFA. Or, elle paye 27 000 frs CFA dans l'année rien que pour la taxe de son étal. Elle serait donc déficitaire si elle ne vendait aussi des légumes.

Une autre vend 45 kg dc poisson transformé par mois cc qui lui donne un revenu brut de 28 800 frs CFA par an (4). Elle n'a pour frais que la taxe du marché c'est-à-dire 27 000 frs CFA ce qui lui laisse 1 800 frs CFA de bénéfice net et,, elle gagne aussi de l'argent par la vente des légumes.

D'à peine 1 000 frs de bénéfice net par an à plus de 800 000 frs CFA, de quelques grammes de poisson transformé vendus par jour à 1-2 kg, on voit combien la situation des détaillants de poisson transformé est disparate cc qui ne les empêche. de s'entraider et d'avoir un délégué sur le marché de la Gueule-Tapée.

Minoritaires sur le marché, quelles sont donc leurs relations avec les détaillants de poissons frais ?

---

(1) 3 000 frs CFA pour le colis de 700 kg de guedj venant de Saint-Louis,
1 000 " " " les 500 kg de yeet venant, de Joal, et 3 500 frs pour lui-même.

(2) 120 frs de taxe pour l'étal, 25 pour le gardien du marché.

(3) Parmi les 56 % qui ne vendent que du poisson transformé, à peine la moitié sont vraiment des professionnels, les autres peuvent être considérés comme des chômeurs déguisés.

(4) Elle transforme elle-même le poisson.,

3.2.3. Conclusion sur les détaillant(e)s de poisson transformé

Cinq détaillantes de poisson transformé sont d'anciennes détaillantes de poisson frais et réciproquement 9 détaillantes de poisson frais vendaient avant du poisson transformé (1). Quels sont donc les motifs qui les ont poussées à se reconvertir ?

Les motifs avancés contre la vente du poisson transformé sont le plus souvent d'ordre financier.

Tant que la détaillante vend le poisson qu'elle a elle-même transformé (2), les bénéfices sont certains. Mais dès qu'elle achète le poisson déjà transformé aux mareyeurs ou sur le lieu de production le prix d'achat d'une part, les frais de transport d'autre part, sont trop élevés.

Ainsi une détaillante a vendu pendant 23 ans du kétiakh ; elle transforme elle-même les sardinelles sur la plage de Mbour. Puis elle a suivi à Dakar son époux (3) et ne pouvant plus transformer le poisson, elle s'est mise à le vendre frais.

Il en est de même pour une détaillante de Casamance qui transformait le poisson pêché par son mari pendant la saison sèche et cultivait pendant l'hivernage. Son époux s'est reconverti dans la maçonnerie à Dakar et elle même dans la vente du poisson frais.,

Une troisième transformait en Gambie les silures en guedj qu'elle vendait aux mareyeurs. Ayant épousé un pêcheur de Ouakam, il est à présent plus avantageux pour elle de vendre sa pêche fraîche,

Une quatrième avait l'habitude de vendre le poisson transformé par sa mère ; pendant cinq ans elle a tiré des gains substantiels (4) de la vente du guedj thiof au marché Tilène. Mais quand sa mère trop âgée s'est arrêtée de transformer le thiof, elle s'est mise à vendre du poisson frais, le guedj étant vendu en gros par les mareyeurs étant trop coûteux,

Des bénéfices bruts réduits (5), un roulement de l'argent trop lent (6), des frais de transport, trop élevés (7) l'impossibilité de transformer le

---

(1) Aucune détaillante ne vend en même temps du poisson frais et transformé car les modalités de la vente sont trop différentes (cf. V.9.)

(2) Ou qu'une parente a transformé.

(3) Elle habite à Guediawaye.

(4) Supérieurs à ceux qu'elle gagne actuellement avec la vente du poisson frais.

(5) 100 frs CFA au maximum par kg de poisson transformé.

(6) Alors que 30 kg de poisson frais sont achetés et vendus le même jour 30kg de poisson transformé peuvent être vendus en 10 j comme en 30j. la détaillante paye le taxe du marché sans avoir rien vendu parfois. En outre, une fois tous les 15 j ou par mois elle doit aller s'approvisionner en guedj pour au marché Tilène. Le calèche à cheval à l'aller lui coûte 50 frs, au retour 50 frs pour elle et 150 frs pour la marchandise.

(7) Une détaillante se rendait par exemple trois fois par mois à Joal, le billet aller Dakar-Joal lui coûtait à chaque-fois 350 frs et le billet retour 350 frs pour elle-même et 500 frs pour chaque panier. Un voyage lui revenait donc à 1 200 frs c'est-à-dire que ses frais de transport s'élevaient à 3 600 frs par mois ou 43 200 frs CFA par an.

poisson dans Dakar-ville ou sa banlieue expliquent la conversion de ces détaillantes du poisson tranformé au poisson frais.

L'abandon de la vente du poisson frais pour la vente du poisson transformé tient davantage à la personnalité de la détaillante qu'à des motifs d'ordre matériel.

Une détaillante a vendu pendant 10 ans du poisson frnis puis elle est tombée malade et, sur les conseils du docteur, s'est reconvertie dans le poisson transformé. On a constat6 un âge moyen plus avancé des détaillantes de poisson transformé ; il semblerait, que cette activité soit moins fatigante ; elle ne requiert la présence de la détaillante au marché que de 6 h 30 à 12 h, tandis que dès 6 h du matin, la détaillante du poisson frais est 8 la Gueule-Tapée et l'après-midi quelquefois même à Soumbédioune pour essayer d'écouler les invendus de la matinée.

Les bénéfices très variables d'un jour sur l'autre, les multiples imimpondérables, l'impossibilité de stocker et de conserver le poisson frais plus de 48 h sont autant de risques à courir:, alors que la vente du poisson transformé donne des gains peut-être inférieurs mais plus sûrs et plus réguliers.

Enfin la vente du poisson frais requiert, sans doute, un sens du commerce plus développé. Marchander le prix offert par les mareyeurs, résister celui propos6 par les ménagères, connaître les espèces les plus avantageuses, brader tant qu'il n'est pas trop tard les derniers lots de la matinée, ou les conserver à bon escient d'un jour sur l'autre, tels sont les gymnastiques de l'esprit auxquelles doivent se livrer les détaillantes de poisson frais.

. LES MENAGERES ET L'IMPORTANCE DU POISSON DANS L'ALIMENTATION SENEGALAISE

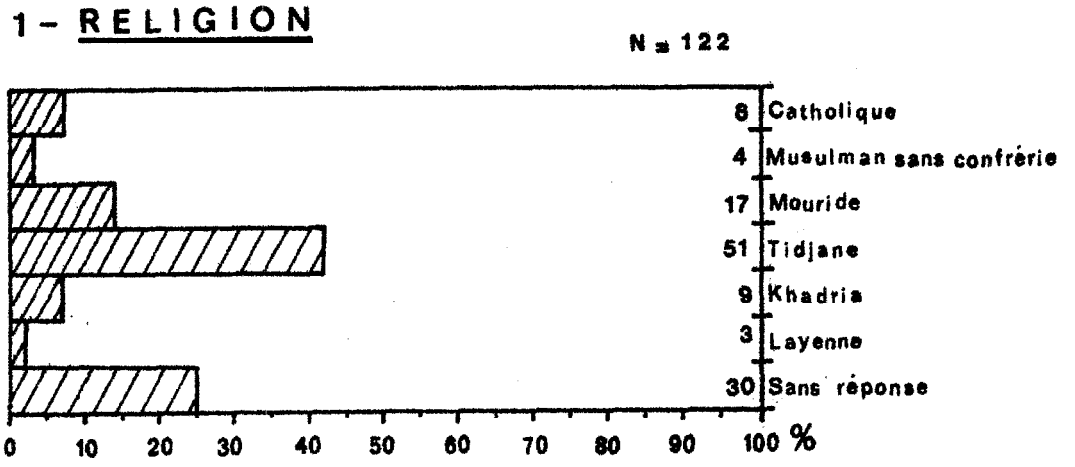
Calebasse; cuvette émaillée ou simple seau sur la tête, bébé dans le dos, les ménagères s'empressent de tous les quartiers périphériques de la Gueule-Tapée et d'au-delà vers ce marché réputé pour la quantité, la variété, la fraîcheur et le prix moins élevé de son poisson.

Leurs boubous bigarrés, la foule rendue plus dense par les enfants, les multiples "bana-bana", les porteurs, les griots, le scintillement du poisson au soleil, les vives couleurs des tomates et des piments font oublier les odeurs nauséabondes qui se dégagent du canal de la Gueule-Tapée, odeurs mêlées d'eaux usées, depoisson pourris et de beignets frits, ainsi que la saleté du marché où s'amoncellent déchets de poisson et autres détritus. Est-ce pour cette raison que le marché de la Gueule-Tapée n'est fréquenté que par des africain, sénégalais et émigrés, et que, si proche de Soumbédioune, le touriste ne s'y aventures pas ?

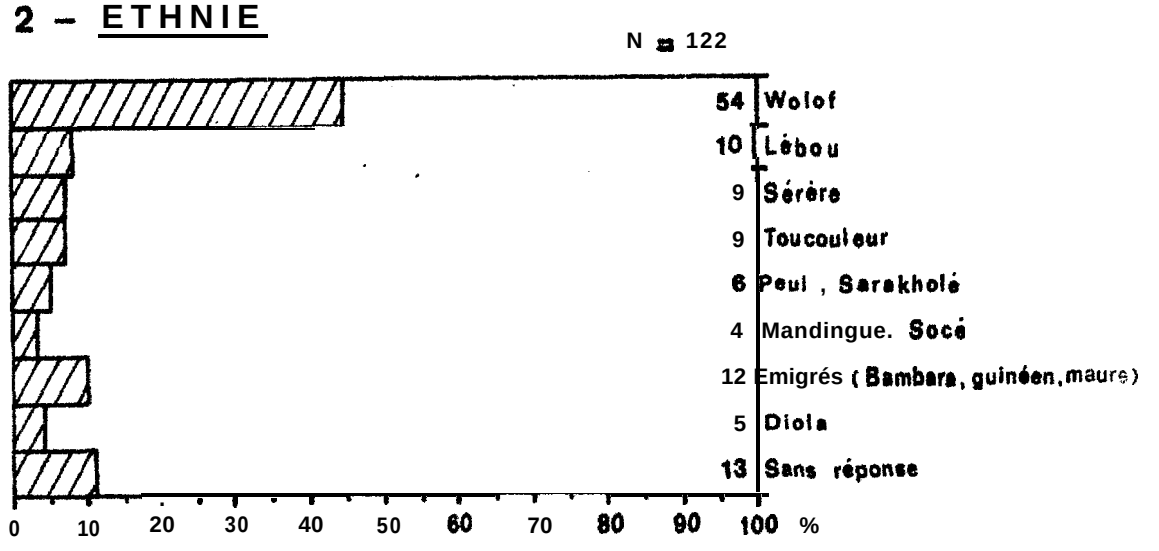
Le marché de la Gueule-Tapée, de fait, est typiquement africain par ses vendeuses et sa clientèle, mais aussi par ses produits : s'y trouvent non seulement tous les ingrédients qui entrent dans le "tiébou diène" ou riz au

Fig.VI - Composition des ménagères.

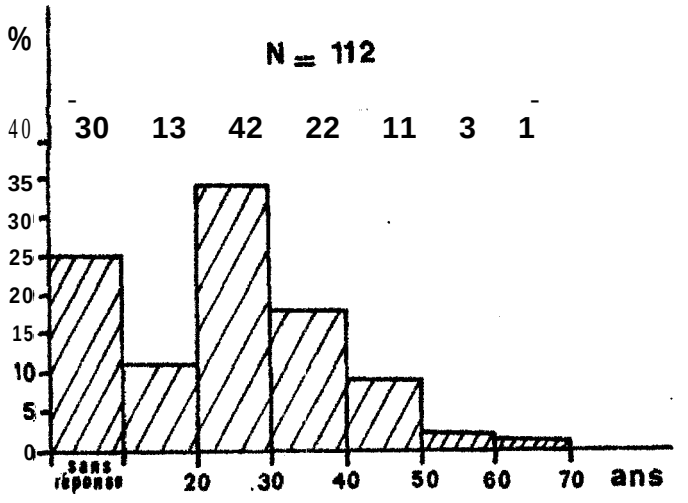
1 - RELIGION



2 - ETHNIE



3 - AGE



MENAGERES

TABLEAU IV.- Fréquentation de Gueule-Tapée

	N	%
Seulement pour poisson	40	33
Surtout pour poisson	47	29
Pour divers	35	29
TOTAL	122	100

	N	%
Chaque jour	67	55
Plusieurs jours par semaine	26	21
Un jour par semaine	13	11
Plus rarement	14	11
Sans réponse	2	2
TOTAL	122	100

TABLEAU V.- Habitudes et gouts alimentaires

Préfère-t-elle manger / mange-t-elle plus souvent	Poisson		Viande		Sans préf.		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Poisson	17	14	30	25	10	8	57	47
Viande	0	0	10	8	0	0	10	8
Même proportion	2	2	9	7	16	13	27	22
Sans réponse							28	23
TOTAL	19	16	49	40	26	21	122	100

poisson (1), mais aussi : pâte d'arachide, lakh ou lait caillé, diverses graines et plantes qui sont à la base des sauces ou plats sénégalais. Aussi cet espace se prête particulièrement bien à une étude sur la consommation nationale, notamment sur l'importance du poisson dans l'alimentation sénégalaise.

Avant tout, il faut préciser à partir de quel échantillon nous avons calculé la consommation moyenne par tête et par an du poisson : les ménagères qui font leur marché à la Gueule-Tapée ne sont pas représentatives; loin s'en faut de tout le Sénégal.

1. COMPOSITION DES MENAGERES .

Différents types de ménagères se rencontrent à la Gueule-Tapée :

- La simple mère de famille qui fait son marché chaque jour quand elle ne travaille pas, moins souvent quand elle a une activité professionnelle(2)
- La ménagère qui achète du poisson pour sa propre consommation et pour le revendre sur un autre marché;
- La ménagère qui vient à la Gueule-Tapée s'approvisionner uniquement pour vendre du poisson frais sur un autre marché;
- La ménagère qui achète du poisson pour "tenir gargotte" c'est-à-dire vendre des plats tout préparés comme des boulettes de poissons.

Nous ne nous attacherons à décrire que le premier type de ménagères et la consommation familiale.

Notre enquête se place dans un quartier de Dakar, la Grande Médina, en pleine expansion par suite d'une forte croissance naturelle et de l'immigration. La composition par ethnie, religion et âge en porte témoignage.

Sur les 122 ménagères interrogées (3) 44% sont wolof, 8 % lébou, 7% sérère, 7 % toucouleur, 5% sarakholé et peul, 4 % diola, 3 % mandingue et socé, et enfin 10 % étrangers africains (4). Cette répartition est intéressante car elle montre que les lébou natifs& Cap-Vert sont prédominés maintenant par les wolofs et que l'exode rural a conduit à un mélange des populations, chez lesquells les habitudes alimentaires *sont* variables (5).

Toutes les religionset confréries sont représentées. 7 % des ménagères sont catholiques. Chez ces dernières on ne retrouve ni les structures familiales, ni les régimes 'alimentaires caractéristiquesdes sénégalais musulmans. Par exemple elles n'accordent une place importante au poisson que le vendredi. La famille se compose du père, de la mère et de 2 ou 3enfants. 68 % (6) des ménagères interrogées sont musulmanes dont 42 sont tidjanes et 2 % layènes, 14 % mourides, 7 % khadria et 3 % sans confrérie particulière.

---

(1) cf. recette en annexe.

(2) Elle dispose alors d'un réfrigérateur pour conserver son poisson frais et d'une ou plusieurs bonnes pour toutes les tâches ménagères dont la cuisine.

(3) of. composition ethnique:diagramme-VI.2;13 ont refusé de répondre.

(4) Il s'agit surtout d'émigrés guinéens, de bambara, de maures.

(5)Ainsi, les lébou sont réputés pour avoir la ration en poisson la plus importante.

(6) 25 % n'ont pas répondu, mais il s'agit certainement de musulmans (cf. VII.1.)

La répartition par âge (1) montre que les tâches ménagères sont effectuées en majorité par les jeunes mères de famille 45 % des ménagères ont moins de 30 ans. Les femmes d'âge plus avancé - seulement 3 % ont plus 50 ans- envoient au marché leurs filles ou leurs petites filles et', si elles s'y rendent en personne; se font le plus souvent accompagner par ces dernières pour porter la calebasse.

En outre, les femmes dont le mari est polygame, se relaient avec leur coépouse selon une périodicité de 2 jours.

En principe les ménagères font leur marché chaque jour entre 9 et 11 h du matin, pour tous les produits périssables et notamment le poisson. Leur époux leur donne tous les jours ou une fois par semaine une somme dont le montant varie suivant les ressources et l'importance numérique de la famil' Par contre, au début du mois (2) , le mari se charge de l' achat de la"ration" qui se compose dans les familles sénégalaises d'un sac de 100 kg de riz (3) à 8 000 frs CFA, d'un carton de 24 litres d'huile, de sucre, de mil, de thé etc..

La "dépense" quotidienne varie de 500 à 2 000 frs CFA ; la majorité étant consacrée à l' achat du poisson et/ou de la viande .

Au minimum, sont dépensés pour le poisson par personne. et par repas 18 frs CFA. Voici par exemple le"panier" d'une ménagère qui dispose de 500 frs CFA pour faire le marché des 2 repas de la journée pour 10 personnes, dont 6 enfants âgés de moins de'1.2 ans,

	Poids total	Prix total	
2 dorades grises.....,	392 g	125 frs)	
6 maquereaux.....	158 g	100 ")	260 frs CFA
1 morceau de guedj beur.		25 ")	
1 morceau de yeet....,..		10 ")	

Légumes divers (carottes, chou, navet, aubergine, piment; potiron, tamarin, diakhatou, bissap) = 200 frs CFA. Elle va préparer du tièbou-diène sans tomate pour le midi 'avec 2 kg de riz et; pour le soir avec 1 kg de riz .

Cette dispose ménagère dispose de 700 frs CFA Pour 5 personnes et les 2 repas de la journée . Son panier contient 7 chinchards (431 g et 200 frs les 7 pièces;) 4 sardinelles (478 g et 50 frs CFA les 4 pièces) 1 morceau de guedj kong (silure 55 g et 25 frs CFA) 1 morceau de yeet (10 g et 10 frs CFA) et pour 10 frs CFA de carottes, 10 frs CFA de navets, 40 frs CFA de chou, 10 frs CFA d'oignons, 25 frs CFA de piments, 10 frs CFA de poivre et 150 150 frs CFA de tomates. Au total, elle a dépensé 540 frs CFA : 285 frs CFA pour le poisson et 255 frs pour les légumes. Elle va préparer un thiau de poisson à midi et du poisson frit et le soir avec 1,5 kg de riz à chaque repas. 28 frs CFA par personne et par repas sur 54 frs CFA sont consacrés à l'achat du poisson.

Les ménagères dépensent par personne et par repas en moyenne 65 frs CFA dont 50 frs pour le poisson.

Les ménagères peuvent ne pas dépenser tout 1 'argent qu' elles ont à leur disposition. L'une par exemple a acheté un mérou de 14,5 kg pour 2000 frs

(2) Au moment de la paie du salaire.

(3) Riz paddy ou riz brise.

(1) cf. VI.3

MENAGERE (suite)

TABLEAU VI.- Revenus

Epoux / Ménagères	Hauts revenus (3)		Moyens revenus (4)		Sans métier		Sans réponse		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Moyen et haut	6	5	9	7	3	2	0	0	18	14
Bas revenus (2)	1	1	10	8	5	4	3	2	19	15
Sans métier	21	17	52	43	11	9	0	0	84	69
Sans réponse	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1
Total	28	23	71	58	19	15	4	3	122	100

(1) Secrétaire, enseignante, sage-femme.....
(2) Domestique, micro-détaillante, couturière à domicile...
(3) Profession libérale, cadre moyen et supérieur....
(4) Petit fonctionnaire, employé de bureau, ouvrier d'usine ou du bâtiment.

alors qu'elle avait 4 500 frs CFA. Elle va préparer du tièbou dième avec 3 kg de riz et ce poisson fera deux repas de midi pour 17 personnes dont 4 enfants de moins de 12 ans. La dépense pour le poisson représente donc 111 frs CFA par personne et par repas.

La dépense maxima par personne, par repas, pour le poisson relevé à la Gueule-Tapée atteint, 184 frs CFA. C'est dire combien les situations sociales sont différentes parmi les ménagères qui fréquentent ce marché (1). Certaines d'entre elles e déplacent en voiture, disposent d'un refrigérateur et même d'un congélateur, envoient leurs bonnes (2) faire chaque jour le marché ou le font elles-mêmes une fois par semaine, le samedi matin quand elles exercent une activité professionnelle,

Ainsi 60 % des ménagères sont propriétaires d'un réfrigérateur ou d'un congélateur, 9 % se servent de celui d'une voisine et 31 % n'ont aucun moyen de conservation, ce qui les oblige à faire leur marché au jour le jour.

Même les ménagères qui peuvent conserver le poisson d'un jour sur l'autre préfèrent se rendre chaque jour au marché puisque 55 % des ménagères interrogées s'y rendent quotidiennement, contre 21 %, 2 ou 3 fois par semaine, 11 %, un jour par semaine, 11 %, plus rarement et 2 % sans réponse(tabl.VI.4)

Le poisson frais du marché de la Gueule-Tapée attire les ménagères de tous les quartiers de Dakar : 33 % des ménagères s'y rendent uniquement pour acheter du poisson frais, 39 % y achètent surtout du poisson frais et en profitent pour acquérir les ingrédients nécessaires à la confection du tiébou-dième (3) ; 29 % y font tout leur marché (poisson, légumes, condiments et viande)(tabl. VI.4).

Quand on met en relation les résidences des ménagères avec les marchés qu'elles fréquentent., on se rend compte que si la proximité joue un rôle naturel dans le choix de leur lieu d'achat, elles sont aussi motivées. par d'autres facteurs ; 34 % des ménagères fréquentent uniquement le marché de la Gueule-Tapée alors quo 23 % seulement résident dans le secteur de la Gueule-Tapée.

Certes la majorité des ménagères viennent d'un quartier proche de la Gueule-Tapée (carte E). L'aire d'attraction du marché de la Gueule-Tapée s'étend cependant au-delà de la ville de Dakar proprement dite jusqu'à la lointaine banlieue de N'gor au nord-ouest et le Tiéroye à l'est.

Tous les quartiers sont pourvus d'un marché plus ou moins important auquel les ménagères se rendent pour les achats de dernière minute. Ainsi les marchés de Fass, Colobane, HLM, Liberté VI, sont fréquentés par les ménagères qui habitent à leur proximité. Cette relation n'est passystématique puisque par exemple 10 ménagères habitent le quartier de Fass et seulement 5 ménagères fréquentent son marché ; les 5 autres estiment que les prix y sont trop élevés et qu'il n'a pas de beaux produits. L'une d'elles préfère acheter poissons et légumes pour le midi à la Gueule-Tapée et viande et légumes pour le soir 8 Tilène. Par contre, les marchés de Tilène, Colobane,

---

(1) La différence de 18 frs CFA à 184 fks CFA c'est-à-dire du simple au décuple traduit d'une part les différences de niveaux de vie, d'autre part l'inégale importance accordée à la consommation du poisson par suite d'une moindre appréciation.

. (2) Certaines ont plus de 4 bonnes ; seulement nourries et logées ou à peine rémunérées, ce sont souvent des "petites cousines" du Sénégal intérieur.

(1) Légumes et condiments dont le poisson transformé.

Sandaga, attirent, comme le marché de la Gueule-Tapée, des ménagères qui n'habitent pas dans les quartiers qu'ils desservent.

En fait les ménagères établissent une hiérarchie entre les marchés pour la fourniture des différents produits vivriers.

Le marché Castors est le symétrique du marché de la Gueule-Tapée pour les légumes : marché de la vente en gros et au détail des légumes, comme pour le poisson à la Gueule-Tapée, ses produits sont plus frais, plus variés et moins chers.

Le marché Tilène est le plus grand marché de la Médina, le mieux achalandé en produits divers surtout en poisson transformé (1), en condiments et aussi en légumes et viandes qui s'y vendent à des prix non exagérés.

Le marché Sandaga est surtout réputé pour le bas prix de sa viande, tandis que le marché Kermel l'est pour la qualité supérieure de ses produits.

Les ménagères en outre fréquentent de plus en plus les supermarchés pour les produits de la crémerie, les céréales etc... et aussi la SERAS, (Société d'Exploitation des Ressources animales sénégalaises) qui vend la viande en gros.

La plage de Soumbédioune est aussi fréquentée par une dizaine de ménagères mais n'est pas considérée comme un marché.

En résumé, voici les réflexions d'une ménagère qui pour la première fois venait faire son marché à la Gueule-Tapée : habitant dans le secteur de la Médina, elle allait auparavant faire ses achats de légumes, viandes, poissons frais et poissons transformés au marché Tilène. Elle a été attirée par la fonction spécialisée de la Gueule-Tapée. Comme les mareyeurs l'approvisionnent chaque matin, le poisson y est vendu moins cher, plus frais, plus nombreux en variété comme en quantité. Ce marché est proche de chez elle et de plus elle a une voiture personnelle avec chauffeur (2).

Proximité (3) et qualité du poisson frais sont les principaux atoûts du marché de la Gueule-Tapée.

4.2. IMPORTANCE DU POISSON DANS L'ALIMENTATION SENEGALAISE

4.211. L'équilibre Alimentaire sénégalais

Le Sénégal se place au 4ème rang mondial pour la consommation du poisson, après le Japon, la Norvége et le Portugal (Van chi BONNARDEL, 1976,2). Principale source de protéines animales, le poisson est l'objet d'une demande croissante qui traduit l'évolution des habitudes alimentai&.

L'alimentation sénégalaise traditionnelle est à base de céréales : sorgho, mil et maïs sont consommés sous forme de bouillies comme le lakh ou le sanglé, plat courant le soir, et sous forme de couscous aux poissons frais, aux poissons transformés ou à la viande (PALES, 1954 : 226-273.).

---

(1) Le marché Tilène est directement approvisionné par les mareyeurs spécialisés dans la vente en gros de ce produit de telle sorte que les demi-grossistes de poisson transformé de la Gueule-Tapée viennent aussi s'y approvisionner.

(2) Son époux est commerçant.

(3) Le marché de la Gueule-Tapée est au Centre des quartiers africains.

Depuis un siècle cependant, le riz l'emporte sur toute autre céréale. L'extension de la culture arachidière a réduit les cultures de céréales traditionnelles ce qui a conduit à importer du riz, très vite entré dans Le goût et les habitudes à tel point que le plat national actuel est le tiébou-diène ou riz au poisson. Le riz de plus a l'avantage de ne pas devoir être pilé.

Si ces céréales assurent l'apport en glucides, les lipides se trouvent en abondance dans l'huile d'archide et de palme (1), les protides végétales dans les légumineuses et la pâte d'arachide, qui donnent des sauces épaisses tandis que les protides animales (2) sont tirées des aliments nobles à savoir le poisson et La viande.

Le poisson frais constitue rarement l'aliment principal à cause de son prix encore trop élevé. Cependant une évolution se dessine en particulier à Dakar où nous avons effectué nos enquêtes. Les ménagères traditionnellement préparent du riz au poisson à midi, mais aussi du poisson frit le soir ; il ne s'agit certes pas de poissons nobles (3) mais le fait même d'acheter pi... sieurs pièces de sardinelles, chichards, ethmaloses ou pageots pour les frire fait passer le poisson de simple condiment à un aliment à part entière..

De fait., même la quantité de poisson utilisée pour faire le tiébou-diène traduit cette écolution. Le plat national s'enrichit en protéines animales du moins dans les familles de ménagères interrogées à la Gueule-Tapée.

L'augmentation croissante de la consommation en poisson de mer depuis les années 1950 a pour principales causes (DOUMENGE, 1962 ; 259) : la croissance démographique, l'urbanisme, la concentration des emplois stables et de revenus fixes à Dakar et donc l'élevation du niveau de vie dans la capitale, les nécessités du milieu c'est-$-dire le développement de la pêche ut la déficience de l'élevage et don; la recherche supplémentaire de produits alimentaires d'origine animale, enfin 1 'amélioration des transports qui permet d'approvisionner chaque jour Dakar en marée fraîche depuis des centres éloignés de plus de 200 km.

---

(1) cf. recette du tiébou diène en annexe. La, consommation d'huile est d'ailleurs excessive :

(2) Le poisson, moins cher que la viande au Sénégal fournit autant, sinon plus, de protides. La chair du poisson est composée :

- eau 75 - 80 %
- protides 15 - 24 %
- Lipides 0,1 - 22 %
- Sels 0,8 - 1,5 %

"Aliments protidique intéressant en soi (cf. Congrés international d'Etude sur le rôle du poisson dans l'alimentation p 43), le poisson est un complément diététique remarquable des céréales comme le riz par son apport en Lysine. Il est de plus riche en vitamines B et B12 dans la chair.

(3) De toutes les façons, les Sénégalais n'apprécient pas les soles, Saint-pierre, lotte, etc...

Par ailleurs le goût particulier des Sénégalais pour le poisson frais explique son importance dans la consommation. Quelle est donc la consommation de poisson par tête et par an dans les familles des manégères interrogées à la Gueule-Tapée ?

4.2.2. La consommation de poisson d' après le panier des ménagères de la Gueule-Tapée

Les ménegères de la. Gueule-Tapée commencent leur marché quotidien par l' achat du poisson frais ; elles vont d ' étals en étals pour s 'informer des espèces alors en vênte; les plus avantageuses. En fonction de la conjoncture sur les plages et des nombreux intermédiaires, le prix *du* poisson est relativement élevé. Goûts et disponibilités de la ménagère décident du choix de l'espèce et de l'état du poisson ; la préférence des Sénégalais va aux poissons gras à chair très claire ; ils n'apprécient guère le thon et les espèces à peau noirâtre. Le roi des poissons est pour eux le thiof qui naturellement est aussi le plus cher (tabl. VII) ; la pièce entière n 'est achetée que par les ménagères qui possèdent un moyen de conservation ou à l'occasion de baptème et autres fêtes. A défaut d'en acheter une tranche (1) , elles acquièrent une tête (2) , le foie ou la' laitance qui au moins parfumeront le riz au poisson.

Au thiof peuvent se substituer la courbine, les divers mérous , le tassergal, la dorade. . . :Les petites espèces pélagiques servent' de préférence la préparation de la friture ou des boulettes de Poisson (3) , mais entrent aussi dans le tiébou diène quand les espèces benthiques sont à un prix trop élevé. Sardinelles et chinchards sont les poissons les plus communément achetés ; les ethmaloses , rougets) pageots, carpes tilapies.. . les remplacent quand l'offre est insuffisante.

Le poisson frais est alors porté aux écailleurs que la ménagère paye de 24 à 100 frs CFA selon le travail demandé. Le poisson n'est jamais coupé dans le' sens de la longueur mais débité en épaisses tranches pour' le tiébou-diène ou incisé verticalement pour le poisson frit.

Ensuite la ménagère achéte ie poisson tr- sformé, à savoir un ou deux morceaux de guedj et un morceau de yeet ce qui correspond à quelques grammes de poisson. Utilisés seulement comme condiments du riz au poisson, achetés par conséquent en petite quantité le poisson transformé à une teneur en protéines très élevée ; la sardinelle fraîche aurait en moyenne 21 % de proteine et séchés à 75 % de protéine, mais compte tenu des revenus de la clientèle de la Gueule-Tapée, cet apport est négligeable. Nombreuses ménagères n' en achètent d'ailleurs même pas. Les. toucouleurs et les maures ques n'aiment pas le yeet . Le kétiakh e-t le tambadiang sont achetés pour être grignotés entre les repas par les femmes et les enfants, de même que les mollusques séchés, pagnes et toufeu. Il est possible que le kétiakh remplace le poisson frais pendant l'hivernage, mais nous n'avons pu le constater au cours de notre enquête.

---

(1) 'La tranche se 'vend environ 250 - 300 frs CFA.

(2) Les joues sont très prisées.

(3) Chair du poisson pilée avec du' persil, des piments , de l' ail, des oignons,.. moulée en boulettes frites dans une huille et cuites dans une sauce tomate.

Selon l'argent encore à sa disposition, la ménagère achète les divers légumes et condiments pour le tiébou-diène par petites quantités : carottes, navets, choux, piments, patate douce, aubergine, diakhatcu, bissap, manioc, gombo, sont vendus par tas de 2 ou 3 unités dont le prix est un multiple de 5. Le plus coûteux est la tomate fraîche (cerise ou non) en purée et en poudre (1). Persil, oignon, ail, cube magi sont avec le poisson transformé les principaux élèments de la sauce épaisse dans la quelle cuit le riz.

Rares sont les ménagères qui achètent au jour le jour le riz, consommé en grande quantité, d'autant plus grande que l'aliment protidique, c'est-à-dire le poisson frais est en faible proportion. Ainsi avec 92 g de poisson (89 de poisson frais et 3 g de poisson transformé) sont consommés 455 g de riz par personne et par repas dans une famille, tandis que dans une autre seulement 154 g de riz par personne et par repas sont consommés pour 361 g de poisson.

Le qualitatif c'est-à-dire le plat plus ou moins onctueux et liquide à base de poissons et légumes appelé "sauce" est compensé par le quantitatif c'est-à-dire l'aliment à base d'amidon dans les familles moins aisées.

Au total, à partir des 122 paniers de ménagères relevés sur le marché de la Gueule-Tapée de février à avril. 1981, nous avons calculé la consommation moyenne par personne et par an de poisson : 100,3 kg de poisson seraient consommés par an et par personne dont 1,6 kg de poisson transformé. Par jour en considérant que les familles des ménagères interrogées mangent midi et soir du poisson, la consunmation par tête s'élève à 274 grammes c'est-à-dire 137 grammes par repas. Une moyenne de 100,3 kg par personne et par an semble le maximum pour le Sénégal (2). Il faut cependant apporter certains correctifs.

En premier lieu, nous avons comptabilisé dans ces 100,3 kg aussi bien la chair que les déchets du poisson,

En deuxième lieu, notre enquête s'est déroulée pendant une saison où, en principe, le poisson est plus abondant, moins cher et donc davantage con-s-6 que pendant l'hivernage. Si la consommation de poisson frais calculée est surestimée, celle du poisson transformé est peut-être par contre sous-

(1) Poudre mélangée de tomate et piments séchés.

(2) LAGOIN et SALMON donne une moyenne nationale de 31,4 kg par tête et par an en 1976 et une moyenne de 70 kg pour la région du Cap-Vert. Deux enquêtes de l'ORANA effectuées à Dakar sur un échantillon de 88 ménages et quatre strates socio-économiques donnent les résultats suivants :

EN kg PARPERSONNEETPAR AN	1975	1977
Consommation de crustacés	0	0,8
Consommation de poisson frais	49,9	50,4
Consommation de poisson transformé	0,9	2,5
Consommation totale de poisson	50,8	53,7

En troisième lieu, le poisson n'est pas acheté au kilo, mais par pièce, lot ou morceaux. La conversion d'un 1/2 thiof, de 3 mulets, d'un morceau de yeet et de 1-2 morceaux de guedj en kilo n'est donc qu'approximative.

En quatrième lieu la ménagère ne sait à l'avance ni combien de personnes seront présentes au prochain repas, ni combien de repas elle pourra préparer avec le poisson acheté le matin. Certaines en effet qui ont un moyen de conservation font leur marché pour plusieurs jours, mais si les provisions sont finies avant le jour prévu, elles devront racheter un complément (1).

Très fréquemment les ménagères refusent de répondre sur le nombre de personnes présentes au prochain repas. Elles ne peuvent prévoir les invitées (2) de dernière minute ; elles ne connaissent même pas la composition de leur famille ; certaines prennent la peine de calculer sur leurs doigts en passant en revue toute la famille depuis le grand-père jusqu'aux petits neveux, mais elles omettent souvent de se compter et de compter les bonnes et les enfants. Enfin par superstition, la mère de famille n'aime pas parler de ses enfants.

Les familles des ménagères interrogées à la Gueule-Ta& se composent ainsi :

- 1 à 5 personnes 16 %
- 6 à 10 personnes 54 %
- 11 à 15 personnes 22 %
- plus de 16 personnes 8 %

Parmi les ménagères interrogées 12 % n'ont pas d'enfant (3).

- 12 % n'ont pas d'enfant (3)
- 42 % ont de 1 à 3 enfants
- 31 % ont de 4 à 6 enfants
- 15 % ont plus de 6 enfants.

Finalement de 9 à 15 personnes sont présentes au repas. Nous avons considéré pour simplifier les calculs que la consommation de deux enfants âgés de moins de 12 ans équivaut à celle d'un adulte, quelque soit son sexe.

En cinquième lieu, la clientèle de la Gueule-Tapée est d'un niveau social relativement élevé. Nous n'avons pu obtenir le revenu(4) de l'époux ou même de la ménagère mais à partir de leurs activités professionnelles nous nous sommes rendus compte de leur situation privilégiée :

Le niveau de vie est supérieure 8 la moyenne dakaroise dans 38 % des familles interrogées. En effet nous avons relevé 17 % (tabl. Vl.6) de

---

(1) Au cours de la même matinées, une ménagère peut venir une première fois tôt le matin acheter par exemple : 1 tranche de thiof ou 2 belles dorades pour le tiébou-diène de midi et revenir en fin de matinée, sa cuisine pour midi achevée, pour acheter 3-4 sardinelles ou un lot d'une vingtaine de petits rougets pour la friture du dîner.

(2) Toute personne présente vers 12 h est obligatoirement invitée à partager le tieb.

(3) Ce sont en général les filles âgées de 12 à 16 ans, écolières ou non, qui aident leur mère dans leurs tâches ménagères.

(4) Par suite de la séparation de biens entre époux, la ménagère ne connait pas combien gagne son mari.

ménagères qui ne travaillent pas mai: ont un époux aux revenus élevés (banquier, directeur, commerçant, pharmacien, etc...), et 21 % des ménagères qui disposent d'un double salaire.

Dans 49 % des familles interrogées le niveau de vie correspond à la moyenne dakaroise : il s'agit pour 43 % de familles où la femme n'a pas d'activité professionnelle et l'époux a un revenu moyen, et pour 6 % de familles où l'époux est sens métier mais la femme a un revenu bas ou moyen.

Enfin dans 9 % des familles interrogées le niveau de vie est bas, le mari étant décédé, retraité ou chômeur et la femme n'exerçant pas d'activité professionnelle.

La consommation de poisson dépend du revenu des ménages mais aussi des goûts et habitudes alimentaires.

Le poisson est la principale source de protéines pas seulement à cause de son bas prix,

Certes, alors que le kg de viande vaut au minimum 500 frs CFA (1), le kg de poisson vaut au maximum 700-800 frs CFA (2) et en moyenne (tabl. VIII) 195 frs CFA. 25 % seulement des ménagères, alors qu'elles préfèrent la viande, et en mangent autant ou plus que du poisson (tabl. 'VI.5)

Pour 75 % des ménages, par conséquent, l'achat du poisson répond à une préférence pour cet aliment (15 % des cas) ou tout au moins à une volonté d'équilibrer et de varier les repas et à une habitude alimentaire.

De fait, toutes les ménagères préparent une fois par jour au moins du poisson (3). En général, 'le repas du midi est plus abondant que celui du soir ; or le tiébou-diène ou un autre plat au poisson est traditionnellement mangé le midi. La viande est donc mangée moins fréquemment et en moindre proportion car elle coûte plus cher et le plat du soir est plus léger.

La moyenne des dépenses et consommations de poisson et de viande en porte témoignage.

	POISSON	VIANDE
Moyenne des dépenses alimentaires par tête et par repas en frs CFA	49,40	95,40
Moyenne de la consommation par tête et par an en kg	100,30	57,30

Pour une consommation moitié moindre, la viande coûte moitié plus cher.

Les menus hebdomadaires types de ménagères de la Gueule-Tapée se com-

(1) Le kg de viande de boeuf vaut 500 frs CFA au marché Sandaga, 550-600 frs CFA au marché de la Gueule-Tapée. Le kg de viande de mouton vaut 800 frs CFA au marché Sandaga.

(2) Le thiof quand la conjoncture est mauvaise.

(3) Sauf le dimanche ou souvent, un plat de viande à midi dans les familles aisées qui préfèrent la viande et chez les maures, les peulhs et certains étrangers. De même cet aliment noble souvent réservé aux hommes adultes, tandis que femmes et enfant mangent du poisson à tous les repas.

osent du tiébou-diène 'aux 7repas de midi, de viande à 3repas du soir et
e poisson frit, farce de poisson? reste du poisson du midi, sanglé... aux
autres repas du soir,

En hivernage le poisson transformé et la viande-ont sans doute une importance accrue dans l'alimentation. Nos résultats surestiment donc peut-être la consommation de poisson frais et sous-estiment la consommation de viande, d'autant que les jours de fêtes comme la Tabaski(1) la viande est abondamment consommée. De toutes les façons, la satisfaction. en protéines animales (2) est largement assurée et ce, essentiellement, grâce au poisson et à l'approvisionnement en marée fraîche de la Gueule-Tapée.

5. CONCLUSION GENERALE : PROBLEMES D'AMENAGEMENT ET D'ORGANISATION DE LA VENTE DU POISSON AU MARCHE DE LA GUEULE-TAPEE

Les principaux problèmes du marché de la Gueule-Tapée sont du ressort d'une part des travaux communaux, d'autre part des différents organismes économiques.

51. PROBLEMES D'AMENAGEMENT DU MARCHE AU POISSON DE: LA GUEULE-TAPEE

L'inorganisation, la saleté, les odeurs nauséabondes, les embouteillages donnent au marché de la Gueule-Tapée une mauvaise réputation non sans raison.

Le batiment central à l'architecture coloniale est débordé de tous côtés par les baraques, tables et étals volants, Cette occupation anarchique est expliquée comme un fait social par le municipalité : les étals s'appuient sur un mur ,

L'engorgement du marché, l'encombrement des chaussées et des trottoirs sont dus au développement spectaculaire de ce marché principalement depuis le transfert de la' vente en gros du poisson de Sandaga à la Gueule-Tapée. Le marché originel, simple marché de quartier n'est pas adapté à cette nouvelle fonction.

Par ailleurs, si proche du village artisanal et de la plage de Soumbédioune, la municipalité regrette que le marché ne soit pas un site touristique. Toute cette zone est polluée à cause des détritus du marché dont le nettoyage est déficient, mais aussi à cause du canal de la Gueule-Tapée ;

---

(1) Fête du mouton

(2). La consommation de protéines animales :
Niveau optimum,. . . . . 20 g par tête par jour ;
Niveau de carence.. . . . . 15" " " " "
En 1964 au Sénégal..... 22 " " " " "

les utilisateurs n'ont aucun civisme , jettent les déchets à même le sol, n'utilisent pas de poubelles, déversent les ordures à quelques mètres du canal. Pendant l'hivernage, le canal de la Gueule-Tapée est une véritable infection ; les eaux pluviales et usées inondent tout le quartier (1) sans compter enfin les nombreux accidents, les barres de protection étant la plupart défoncées.

L'aménagement du marché passe donc d'abord par le dragage du canal et sa couverture .

Il faudrait établir un plan du marché, gagner de la place, organiser les rangées d'étals. La gueula —Tapée est le seul marché au poisson de Dakar à ne pas être pourvu de banques en ciment ou même de tables ; le manque de place en est peut-être la cause. Mais dès lors pourquoi ne pas créer un étage came au marché Sandaga où le poisson est vendu au sous-sol ?

La solution envisagée par la municipalité pour gagner de la place est d'interdire à la Gueule-Tapée toute autre vente que celle du *poisson.* Cette spécialisation est jugée comme la plus satisfaisante car le marché est situé près de la mer et les bonnes voies de communication facilitent son approvisionnement en marée fraîche. Cependant l évacuation des détaillants de légumes et divers pose un problème social. où les installer, le quartier de la Médina Étant déjà saturé ?

Avant de statuer sur sa fonction, il convient d'équiper au minimum le marché de la Gueule-Tapée ; l'eau et l'électricité sont les apports élémentaires aux différents secteurs de la Médina qu'envisagent les travaux communaux.

En ce qui concerne la propreté, plus que pour tout autre produit, les conditions d'hygiène doivent être respectées. Le service d'hygiène pour plus d'efficience va être militarisé.

Un frigorifique est en construction et dans l'attente de son hypothétique achèvement, 16 dépôts de glace vendent la barre au prix élevé de 400 frs CFA.

Outre un moyen de conservation et de stockage, les ncreyeurs réclament "l'aménagement d'un hangar circulaire, facilitant les opérations qui s'effectue& à partir de l'aube et sous la pluie en hivernage"' (2).

Les détaillants de poisson transformé s'unissent eux pour réclamer l'installation d'étals en bois couverts qui les protégeraient du soleil et des mouches attirées par leurs produits. Ils accepteraient dès lors de payer une taxe de l'étal supérieure à 75 frs CFA par m^2 nais refusent de verser toute cotisation *(3).*

Tout projet d'aménagement et d'équipement dépend cependant des disponibilités et de la prise de conscience que le marché de la Gueule-Tapée est une réalité sociale quotidienne,

---

(2) cf. mémorandum du Comité d'Entreprise des mareyeurs socialistes du Sénégal.

(3) Selon eux, la municipalité réclame une cotisation individuelle de 10 500 frs CFA...

(1) D'où la pollution, les moustiques, les épidémies.

.2. PROBLEMES DE L'ORGANISATION DE LA VENTE DU POISSON AU MARCHE DE LA GUEULE-TAPEE

Les atouts principaux du marché de la Gueule-Tapée sont la fraîcheur, la variété, la quantité et le prix des poissons mis en vente. Or que constate-t 'on ?

En l'absence de tout contrôle de salubrité au niveau de la vente, des poissons du jour même et de la veille, frais, congelés ou seulement conservés sont vendus mélangés sur le même étal ; à la ménagère de faire la différence !

De même pour le poisson transformé, les pièces et les morceaux restent plusieurs heures, jours et même semaines en plein soleil ; les mouches on!; de quoi se repaître ; les immersions répétées dans l'eau ne leur assurent aucunement une plus longue conservation. Les miettes et poussières de kétakh sont aussi bien un défaut de séchage que d'emballage et de stockage.

En ce qui concerne la qualité et la variété des espèces vendues à la Gueule-Tapée, la demande est supérieure à l'offre et se porte sur une dizaine d'espèces les plus prisées. Si tous les centres de pêches approvisionnent ce marché, et si toutes les espèces traditionnellement consommées s'y trouvent, rappelons que la sardinelle du port et le thiof représentent l'essentiel des ventes,

Enfin l'élément le plus problèmatique dans la commercialisation du poisson est son prix. Au cours de notre enquête, la conjoncture semblait être particulièrement mauvaise ; par suite du vent de sable, le poisson était moins abondant et donc plus cher.

Aux plaintes des ménagères r-pondent les plaintes des détaillantes et des mareyeurs quand il y a surplus de poisson.

Le trop grand nombre d'intermédiaires et surtout l'absence de chaîne du froid rendent illusoire toute régulation du marché.

Le marché au poisson de la Gueule-Tapée dépend étroitement de la pêche artisanale et réciproquement la pêch écoule une part notable de ses prises grâce à la criée de la Gueule-Tapée.

Au terme de cette étude descriptive du marché au poisson de la Gueule-Tapée, 'nous voulons souligner combien nous avons eu conscience de travailler dans un milieu en pleine mutation.

L'image des marchés dakarois approvisionnés par les seules épouses des pêcheurs lébou est dépassée. Comme nous l'avons vu, toutes les ethnies sont représentées parmi les mareyeurs et des détaillantes : on a même rencontré, cas extrême, une détaillante de poisson transformé peulh !

Cette évolution socio-économique traduit deux aspects fondamentaux du Sénégal, l'un négatif et l'autre positif :

- D"une part, que la pêche et la vente du poisson soient de moins en moins entre les mains des populations traditionnelles de pêcheurs 'montre le développement de ce secteur au niveau de la production, de la vente et de la consommation. A des ressources halieutiques énormes, dont on a encore insuffisamment connaissance, répond une demande croissante en protides animales que seul le poisson peut satisfaire.

Nous regrettons de ne pas avoir eu suffisamment de temps pour suivre les détaillantes de cette quarantaine d'autres marchés dakarois qui viennent s'approvisionner en poisson frais à la Gueule-Tapée.

Une étude sur le marché au poisson au niveau de la capitale et même de tout le Sénégal reste à faire,

Si 13% du mareyage sont écoulés à la Gueule-Tapée, où sont destinés les 87% restants ?

Quelle est la ration alimentaire un poisson selon les régions, les revenus et goûts des différentes ethnies ?

Outre le mareyage et la vente au détail du poisson, quelle est la part des prises destinées à l'autoconsommation, à la transformation artisanale, à la transformation industrielle et à l'exportation ?

Des études restent aussi à faire à l'amont au *niveau.* de ha pêche et de la société des pêcheurs : vu de France, les pirogues peuvent sembler appartenir au "folklore". Mais leur remarquable adaptation ôu milieu, leur taille et l'importance de leurs prises témoignent assez du dynamisme de la pêche artisanale.

Il faudrait s'interroger plus profondément sur les Liens entre les pêcheurs et les mareyeur& mais aussi entre les différentes populations de pêcheurs : comment sont vécus les phénomènes saisonniers de migrations des pêcheurs qui conduisent à un remaniement des paysages et des relations socio-économiques avec les sédentaires ?

Pour limité à un quartier de Dakar, le marché de la Gueule-Tapée par son aire de rayonnement étendue à toute la côte et même du Sénégal intérieur se pose pas moins le problème de l'importance nationale de la pêche artisanale et de la distribution du poisson de la plage au panier de la ménagère.

BIBL I O G R A P H I E

OUVRAGES GENERAUX

PELISSIER (P.), 1966.- Les paysans du Sénégal, Saint-Yriex, Imprimerie Fabrègue.

SECK (A.), 1970.- Dakar métropole ouest-africaine, Dakar, IFAN, n° 85, 516 p.

SECK (A.) et MONDJANNAGNI (A,).. 1975.- L'Afrique occidentale, Paris PUF, Coll. Magellan, 2ème Edition, 300 p.

VAN CHI BONNARDEL (R.N.), 1978.- Vie de relation au Sénégal ; la circulation des biens, mémoire de l'IFAN, Dakar.

OUVRAGES SUR LA PECHE

ARNOUX(J.), 1976.-Les poissons de mer de Saint-Louis - répertoire synonymique réédition CRODT.

BLACHE-CADENAT-STAUCH, 1970.- Faune tropicale - Clès de détermination des poissons de mer signalé dans l'Atlantique oriental, QRSTOM, XVIII, Paris.

COUMENCE (F.), 1965.- Géographie des mers, Paris, PUF, Magellan

COUMENCE (F.), 1962.- Problèmes et perspectives de l'organisation des économies de Pêche maritime pour les Etats de l'Afrique noire occidentale? Ministère de l'Education nationale, Paris.

FRANQUEVILLE (C.) et FREON (P.), 1976.- Relations poids-longueurs des principales espèces dc poissons marins au Sénégal, CRODT-ISRA, document scientifique n° 60 juillet 1976.

GOURDELET (E.), 1966.- La pêche maritime artisanale au Sénégal, Thèse de, droit, Université Dakar, 295 p dactyl.

NDIAYE DIOP (Bineta), 1976.- La pêche artisanale dans la région du Cap-Vert DES de géo., Dakar, oct. 76.

SECK (P.A.), Catalogue des engins de pêche artisanale du Sénégal, DOPM-FAO COPACE/PACE Séries 79/16 (fe), Rome - janv. 1980.

Secrétariat d'Etat à la pêche maritime, Plan d'Action de la Pêche sénégalaise, 1ère phase, 'diagnostic, rapport définitif. Tome 2, Analyse du secteur, oct. 80, SCET international/SONED.

T (E.), 1965.- Kayar : village de pêcheurs-cultivateurs au Sénégal. Cahier d'outre-mer, 18, 72, oct-déc 1965, 342-368.

VAN CHI BONNARDEL (R.N.), 1967.- La pêche sur la Petite Côte (Sénégal), Bull. IFAN, t. 29 B, n° 3-4, 54 p.
L'économie maritime et rurale de Kayar village sénégalais - Problèmes de développement, Dakar, IFAN, mémoire n° 76, 260 p, 1967.
Caractéristiques socio-économiques de la population de pêcheurs du littoral sénégalais 1979, SCET international.
Comportement des pêcheurs sénégalais face à l'évolution technologique, Plan d'action Pêches phase 1, rapport n° 3, 1979.

WEBER (J.), 1980.- Socio-économie de la pêche artisanale en mer au Sénégal, Dakar CRODT, avril 1980.

OUVRAGE SUR LES MARCHES

BROW (Lat Soucabé), 1976.- Structures du commerce do détail à Dakar, mémoire de maîtrise de géo., Bilioth. de l'Université, Dakar.

CASSITAN (Berthié).-Le commerce des fruits et des légumes au marche Kermel. Dakar, fac. de lettres, DES géo., 1968-69.

GERRY BRIAN (J.L.), 1971.- Géographie des marchés et du commerce de détail, Paris, A. Colin, coll. U., 1971.

COUTY(P.) Différences de niveau technologique et circuits commerciaux africeins, cahiers ORSTOM Sc. trim. X, 4, 1973,pp 311-319.

COUTY (P.) et DURAND (P.).- Le commerce du poisson au Tchad, mémoires ORSTOM, n° 23, 1968.

JOIN-LAMBERT (R.), 1971. Le ravitaillement de la banlieue dakaroise : le commerce alimentaire à Pikine, Paris, université Paris-Nanterre, mémoire de maîtrise, 1971.

LAGOIN (X.) et SAIMON (G.).- Etude technique et économique comparé de la distribution du poisson de mer dans les pays de l'Ouest-africain- Sénégal SCET-Coopération, 137 p. plus annexes, 1967, Secrétariat d'Etat aux affaires étrangères.

LEBRET (L.J.) et SAUVE (J.), 1950.- Pêcheries mondiales et marché du poisson, Paris, PUF, 1950, in-8

MARCHES TROPICAUX et MEDITERRANEENS.- Le marché sénégalais (n° spécial) 1960-1974, n° 1493, 21 juin 1974

OUVRAGE SUR LA FEMME AFRICAINE

PALADE (S.).- Femmes de Dakar et de son agglomération, Femmes d'Afrique noire, Paris Mouton 1960, pp 207-218..

LE COUR GRANDMAISON (C,), 1970.- Les femmes de Dakar, Paris, thèse de 3ème cycle, ronéo.

MERCIER (P.), 1954.- L'agglomération dakaroise = quelques aspects sociologiques et démographiques, IFAN, Saint-Louis du Sénégal, 1954, 83 p, Etudes sénégalaises n° 5.

MERSADIER (Y.) Budgets familiaux africains : Etude chez 136 familles de salariés dans trois centres urbains du Sénégal, IFAN, Dakar, 1957, 101 ;

PAULME (D.).- La femme africaine au travail, Présence africaine, Paris, n° 13, 1952, pp 116-123.

OUVRAGE SUR L'ALIMENTATION

CONGRES INTERNATIONAL, d'étude sur le rôle du poisson dans l'alimentation tenu à Paris les 26-27-28 oct. 1950, Paris Institut océanogr., in-80, 551 pp.

PALES (L.).- L'alimentation en AOF, Dakar, 1954.

THOMAS (L.V.).- Essai sur la conduite négro-africaine du repas 1965, Bull. IFAN, XXVII B 3-4, pp 573-635.

A N N E X E

RECETTE DU "TIEBOU-DIENE" DU DU RIZ AU POISSON A LA SAUCE TOMATE POUR 10-15 PERSONNES

Ingédients

2 gousses de tamarin
2 petits choux verts
2 navets
2 carottes
2 piments rouges
2 diakhatou
2 aubergines
2 gombo
2 morceaux de manioc
1 lot de bissap
1 morceau de potiron
500 g de sauce tomate
50 g de feulfeul (poudre rouge de piments et tomates séchés)
Persil, sel, poivre, oignon ail
3kg de riz brisé
La moitié d'un thiof coupé en tranches avec tête foie, graisse
2 morceaux de guedj beur (courbine fermenté séché)
1 morceau de yect (Cymbium séché).

Préparation

Laver le poisson fiais et transformé, égoutter, gratter, découper;
Laver, éplucher tous les légumes ;
Piler dans un petit mortier : 1 oignon coupé en morceaux, persil, poivre, ail, sel: un piment: Remplir morceaux de thiof de ce mélange pilé.

Sur four malgache, faire chauffer 4 louches d'huile d'arachide dans une grande cocotte. Quand l'huile est chaude, y mettre à frire les morceaux de thiof. Laisser dorer. Saler. Rajouter foie, et graisse dans la cocotte et laisser fondre,

Rajouter oignons (1-2-3, coupé(s) en morceaux) et piment (1), délayer le concentré de tomate avec de l'eau, rajouter la sauce de tomate dans la cocotte, 2 cuillères à soupe de feulfeul, sel, Laisser mijoter.

Au bout de 10-15 minutes, couvrir complètement d'eau et rajouter tous les légumes, le poisson transformé (guedj beur, yeet) et piment. Couvrir à moitié et laisser cuire 1 heure.

Retirer poisson et légumes quand ils sont bien cuits. Réserver dans une cuvette émaillée - y ajouter gousses de tamarin - Garder au chaud.

Cuisson du riz

Riz bris.6 trié, vanné, lavé à 3 eaux mettre dans couscoussier et faire cuire à la vapeur pendant i /2 heure.

Dans la cocotte, continuer à chauffer sauce dans laquelle ont cuit poissons et légumes. Y rajouter) éventuellement, un mélange pilé de sel, piment, poivre, oignon, cubes (6) magi, retirer le trop plein de sauce et quand elle bout, y jeter les 3 Cg de riz (il, faut que le liquide couvre de 2 doigts le riz).

Quand tout le liquide est absorbé par le riz, bien mélanger.
Goûter pour juger de la cuisson.

Présentation

Dresser dans une grande cuvette émaillée le riz rouge - poser au centre morceaux de poissons et légumes.
Manger avec la main droite en faisant des boulettes.

MARCHE AU POISSON
DE LA GUEULE-TAPES

SOMMAIRE

INTRODUCTION

Description du marché (site, situation générale, plan historique), méthode suivie et problèmes rencontrées.

1.-IMPORTANCE DU MARCHE DE LA GUEULE-TAPEE

1.1. Importance de la pêche artisanale au Sénégal
1.2. Rôle du marché de la Gueule-Tapée-
1.2.1. Fonction d'approvisionnement en poisson
1.2.2. Fonction de redistribution du poisson
1.2.3. Entrepôt de poisson et dépôts de glace
1.2.4. Rôle d'information
1.2.5. Rôle social : Organisation du marché
Organisation des différents agents

2.-LES MAREYEURS ET LA CRIEE DE LA GUEULE-TAPEE

2.1. De la plage à la criée de la Gueule-Tapée
2.1.1. Achat du poisson sur le lieu de pêche
2.1.2. Transport du poisson
2.1.3. Vente du poisson à la criée de la Gueule-Tapée
2.2. Canposition des mareyeurs
Selon sexe , âge, ethnie, religion, origine sociale et géographique.
2.3. Importance du mareyage à la Gueule-Tapée
2.3.1. Nombre de véhicules fréquentant la Gueule-Tapée
Selonorigine, saison, marée quotidienne
2.3.2. Quantité vendue par jour et par an
3.3.3. Structure des prix
3.3.4. Revenu et utilisation des bénéfices (illustration par quelques vies de mareyeurs

3.-LES DETAILLANTES ET LA VENTE AU DETAIL DU POISSOB FRAIS ET TRANFORME

3.7. Les détaillantes de poisson frais
3.1.1. Composition (nombre, sexe, âge, ethnie, origine sociale, origine géographique) : différents types de détaillantes
3.1.2. Organisation de la vente au détail du poisson frais
3.1.2.1. Approvisionnement
3.1.2.2. Disposition de l'étal
3.1.2.3. Revenus et utilisation des bénéfices.
3.1.3. Conclusion sur les détaillantes de frais
3.2. Les détaillantes de poisson transformé
3.2.1. Composition (nombre, âge, sexe, ethnie, origine)
3.2.2. La vente du poisson transformé
3.2.2.1. Différents types de produits transformés
3.2.2.2. Système de vente
3.2.2.3. Revenus
3.3. 3.2.2. Conclusion sur les détaillantes de poisson tranformé
Comparaison entre les détaillantes de poisson frais et les détaillantes de poisson transformé

4.-LES MENAGERES ET L'IMPORTANCE DU POISSON DANS LA CONSOMMATION SENEGALAISE

4.1. Composition des ménagères qui fréquentent la Gueule-Tapée

4.2. Le rôle du poisson dans l'alimentation : le panier- ou la calebasse de la ménagère

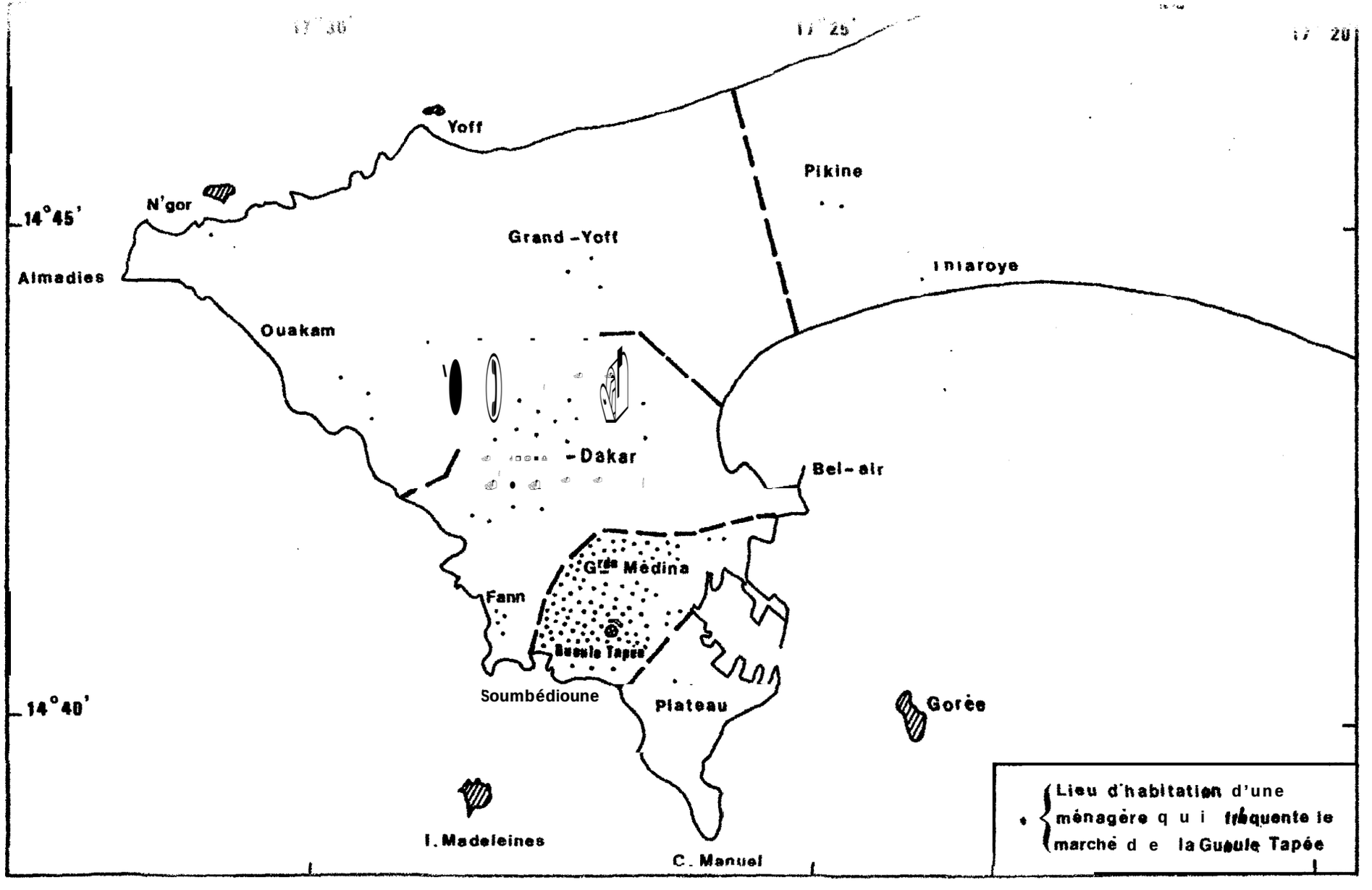
4.1.1. L'équilibre alimentaire sénégalais

4.1.2. La consommation de poisson

5.-CONCLUSION GENERALE : PROBLEMES DU MARCHE DE LA GUEULE-TAPEE

5.1. Au niveau de la municipalité : aménagement, définition de sa fonction

5.2. Au niveau des différents agents



Carte 8 - AIRE D'ATTRACTION DU MARCHE DE LA GUEULE TAPÉE.