

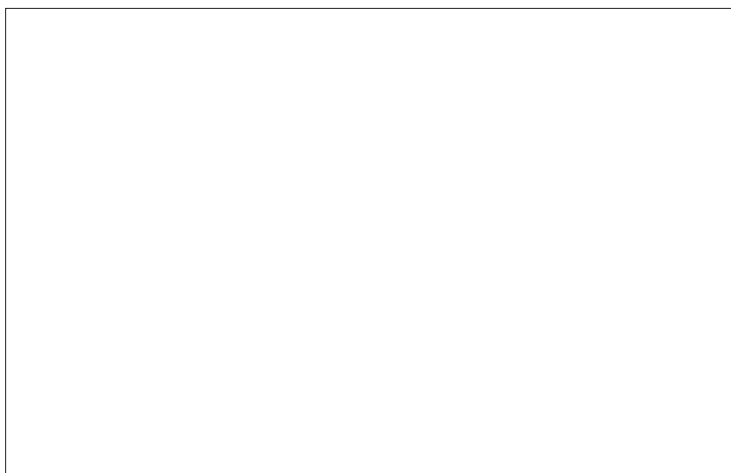
samudra

R
E
I
S
S
O
D

Série "Femmes dans la Pêche"
no. 5

Les Femmes et la Pêche au Sénégal

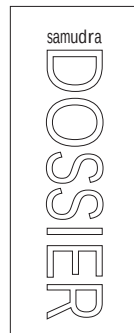
Rapport du programme "Femmes dans la Pêche"
d'ICSF au Sénégal



Collectif International d'Appui aux Travailleurs de la Pêche
27 College Road, Chennai 600 006, India

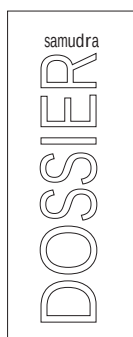
Sommaire

PREFACER	1
REMERCIEMENTS	2
APERÇU GÉNÉRAL DU SECTEUR DE LA PECHE ARTISANALE AU SÉNÉGAL	3
La pêche artisanale	3
Les femmes dans la pêche artisanale au Sénégal	4
Situation générale	4
Les principaux problèmes	5
Les intervenant-es de la pêche artisanale s'organisent: le CNPS	7
Les femmes dans les organisations	9
Les femmes au sein du CNPS	9
Les femmes face à d'autres organisations	12
Récit de vie. Thérèse Senghor du bureau national du CNPS	12
Le CREDETIP, une ONG d'appui au secteur de la pêche artisanale	14
 DONNÉES TIRÉES DES ÉTUDES EFFECTUÉES DANS LE CADRE DU PROGRAMME "FEMMES DANS LA PECHE"	16
I. Introduction	16
II. Profil des femmes ayant contribué aux études	17
III. Récits de vies: des femmes revendeuses au marché	20
Les marchés de poisson le long de la petite côte du Sénégal	20
IV. L'approvisionnement en poisson frais et transformé	23
Les revendeuses de poisson frais	23
Les transformatrices	24
Les revendeuses de produits transformés	27
Conclusion	30
V. L'approvisionnement en glace	31
VI. La commercialisation—les pratiques de la vente	33
Les revendeuses de poisson frais	33



Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

Les transformatrices	36
Les revendeuses de produits transformés	38
Conclusion	39
 VII. Le systeme de taxation appliqué dans les lieux de commercialisation du poisson frais et transformé	41
Les différentes taxes à payer	41
Études de quelques cas	43
Conclusion	45
 VIII. Le programme des mutuelles de crédit et d'épargne du CNPS	47
Les mutuelles d'épargne	48
Conclusion	51
 EN GUISE DE CONCLUSION: RÉFLEXION SUR LE PROGRAMME "FEMMES DANS LA PECHE	52



**Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5**

Prefacer

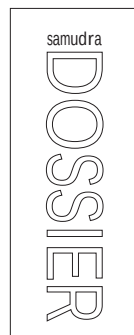
Ce dossier Samudra de la Série “Femmes dans la Pêche” porte sur les femmes travailleuses du poisson au Sénégal, sur leurs problèmes et leurs efforts pour se mobiliser.

Le Sénégal est probablement l’un des rares pays dans le monde où la pêche artisanale est encore très vivante et active. Bien que les débarquements de certaines espèces aient commencé à décroître, les pêcheurs Sénégalais sont conscients d’être actuellement parmi les travailleurs artisanaux du pays bénéficiant de la meilleure situation économique. Comme le dit Ton Ton Malik, “Nous travaillons fort, nous mangeons bien, Allah prend soin de nous si nous vivons par les paroles du Coran. Il remplit l’océan de poissons. Il y en a suffisamment pour tous si nous ne sommes pas avides”.

Tant les hommes que les femmes sont impliqués dans le secteur de la pêche. Les femmes contrôlent les activités après capture qui sont très diversifiées tant au niveau technique qu’organisationnel. Malgré le rôle primordial que les femmes jouent dans la transformation, la conservation et la distribution du poisson, il est flagrant à tout observateur qu’elles reçoivent très peu de soutien en terme d’infrastructure qui pourrait améliorer leur participation dans le secteur de la pêche, surtout si on compare leur situation avec celle des pêcheurs et des transformateurs industriels.

Il y a maintenant plus de 10 ans que les pêcheurs Sénégalais ont commencé à s’organiser. Le Collectif National des Pêcheurs du Sénégal (CNPS) est une organisation autonome de travailleurs et travailleuses de la pêche qui défend les intérêts du secteur de la pêche artisanale et qui est parvenue à obtenir un statut consultatif pour les travailleurs de la pêche tant au niveau national qu’international. Suite à cela, les femmes ont commencé à s’organiser réclamant non seulement leur reconnaissance en tant que travailleuses et participantes actives dans l’organisation mais aussi demandant l’accès aux infrastructures et au crédit.

Le CNPS a été la première organisation du genre mise sur pied au Sénégal. Par la suite le gouvernement a mis sur pied des organisations tant pour les hommes que pour les femmes impliquées dans la pêche. Il s’agit de la FENAGIE (Fédération Nationale des Groupements d’Intérêt Economique). Cette dernière n’est pas seulement censée contrebalancer l’organisation autonome qu’est le CNPS mais elle est également un moyen par lequel le pouvoir en place peut avoir son mot à dire sur les questions de pêche que le CNPS a apporté sur la scène internationale. Ce document peut faire allusion à certaines tensions nées de ces deux approches.



Série
“Femmes
dans la
Pêche”
no. 5

Le programme “Femmes dans la Pêche” d’ICSF a essayé d’initier un débat sur l’équité entre hommes et femmes au sein du CNPS. Des efforts ont été entrepris afin de renforcer la participation des femmes, mettre leurs problèmes à l’ordre du jour national du CNPS mais également introduire un débat et une discussion sur les relations hommes/femmes, sur la division sexuelle du travail, sur le rôle du patriarcat et de la technologie dans la marginalisation des femmes. Depuis trois ans, on note des progrès significatifs.

Dans les pages qui suivent vous verrez les moyens par lesquels les femmes travailleuses du secteur de la pêche au Sénégal ont organisé leurs revendications et quelques-unes des initiatives qu’elles ont entreprises. Ceci n’est pas un rapport sur ce qui a été atteint en terme de sensibilisation sur les questions de genre (relations hommes/femmes); il est encore trop tôt pour cela. Le temps nous le dira.

Nalini Nayak

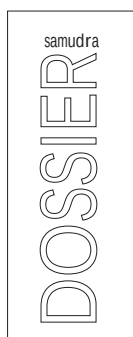
Coordonnatrice du programme “Femmes dans la Pêche” d’ICSF

Remerciements

Ce travail a été rendu possible grâce à l’appui du CREDETIP, une ONG. Sénégalaise de recherche et d’appui au secteur de la pêche artisanale. Aliou Sali qui en est responsable est également un membre d’ICSF et a suivi avec grand intérêt ce programme. Aminata Wade, Aïssatou Faye et Amadou Wade formaient l’équipe responsable du travail de recherche et de rédaction des études qui ont servi à élaborer ce dossier. Les membres du CNPS sont le coeur de ce programme. Leur intérêt soutenu en a rendu possible la réalisation.

Ce dossier a été coordonné par Chantai Abord-Hugon d’OXFAM-Canada/Projet Acadie qui est associée avec le programme “Femmes dans la Pêche” d’ICSF.

Nous exprimons notre gratitude à toutes et à tous.



Série
“Femmes
dans la
Pêche”
no. 5

APERÇU GÉNÉRAL DU SECTEUR DE LA PÊCHE ARTISANALE AU SÉNÉGAL

1. La pêche artisanale

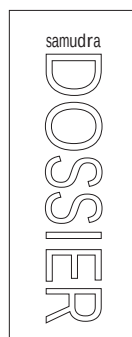
Secteur clef de l'économie nationale, la pêche artisanale et ses activités annexes occupent une position stratégique dans la vie quotidienne d'une bonne partie de la population sénégalaise aussi bien dans les communautés de pêcheurs que dans les zones urbaines et rurales.

Composante économique la plus significative de l'industrie de la pêche au Sénégal, la pêche artisanale fournit la quasi-totalité du poisson consommé localement. En effet la population sénégalaise compte essentiellement sur le poisson comme source de protéines d'origine animale et en consomme environ 27 kg par personne et par an. Ainsi, le Sénégal se classe parmi les pays les plus grands consommateurs de poisson au monde.

Assurant plus de 75% des prises totales débarquées et près de 40% des recettes d'exportation, le secteur de la pêche artisanale emploie de façon directe 60 000 pêcheurs. Globalement, grâce aux activités de transformation et de mareyage où les femmes prédominent, elle crée 240 000 emplois de façon directe et indirecte dans une période où l'emploi dans le secteur formel est en déclin.

Malgré ce rôle de premier plan, le secteur artisanal se trouve confronté à de sérieuses difficultés qui freinent sensiblement sa croissance et menacent même la survie des pêcheries au Sénégal.

Il est vrai que les politiques menées jusqu'ici par l'État pour développer la pêche artisanale ont souvent été inadéquates et parfois contraires aux intérêts de la profession. Par ailleurs, la croissance ? dynamique du secteur de la pêche artisanale est menacée par un processus d'appauvrissement des stocks de poissons. Les flottes européennes agissant dans le cadre des accords de pêche Sénégal-Union Européenne (et via les sociétés mixtes locales) contribuent au pillage systématique des ressources halieutiques dont la rareté oblige les pêcheurs à aller au-delà de 6 milles. Les dégâts matériels et les pertes humaines causés par les collisions entre bateaux de pêche et pirogues, la disparition de certaines espèces, la diminution considérable de la taille de certains poissons, sont autant de conséquences de la surexploitation des ressources due à l'arrivée massive des bateaux (en particulier européens) dans les eaux sénégalaises.



Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

A ces problèmes, est venue s'ajouter l'augmentation du coût du matériel et des intrants importés qui résulte de la dévaluation du FCFA (Franc CFA). La hausse des prix des moteurs (près de 300%), du carburant (50%), du bois pour la fabrication des embarcations, de la nourriture et d'autres intrants, réduit considérablement le pouvoir d'achat des intervenant-es dans la pêche artisanale et ne leur permet plus de dégager des profits suffisants pour le renouvellement des équipements. L'augmentation du coût des facteurs de production entraîne une hausse du prix du poisson au détriment des femmes pratiquant le mareyage et la transformation. Dépendant essentiellement de l'importance des captures débarquées et des prix pratiqués, les femmes sont les premières victimes étant donnée la place qu'elles occupent dans la filière. Pour elles aussi les autres charges ont augmenté avec la dévaluation (transport, glace, intrants, etc.) L'augmentation des prix de certaines espèces après la dévaluation ne s'est pas traduite par une augmentation des revenus des pêcheurs, revendeuses et transformatrices.

2. Les femmes dans la pêche artisanale au Sénégal

2.1. Situation générale

Au Sénégal, les femmes représentent plus de 50% de la population du pays. Il a été constaté qu'elles contribuent efficacement au développement économique malgré leurs faibles moyens. Elles ont une forte présence dans le secteur rural et leur participation dans le secteur informel est très appréciable (85%). Elles sont également un pilier de l'économie familiale qu'elles gèrent d'une façon remarquable.

Malgré cela, elles sont nettement désavantagées lorsqu'il s'agit de participer à toute entreprise de développement à cause de certaines pratiques liées à la tradition, à la religion, à la culture et aux mentalités. Elles sont souvent marginalisées et sont reléguées au second plan dans la société et dans les organisations professionnelles. Elles se plaignent surtout de l'inégalité de la répartition du travail alors qu'elles s'investissent le plus dans le secteur de la pêche artisanale mais sont moins bien rémunérées.

Leurs problèmes doivent être mieux pris en considération dans la mesure où c'est sur elles que repose la majeure partie des dépenses de subsistance de la famille. Elles notent un désengagement de la part de leurs époux dont les revenus saisonniers, donc insuffisants, font que, très souvent, ils ne parviennent plus à assurer leur rôle de chef de famille et de subvenir aux besoins du foyer. D'autant plus, la polygamie est aussi une des causes de la non-assistance dont sont victimes les femmes de la part de leur époux. Cette situation qui préoccupe de plus en plus de femmes, obligent ces dernières à

assumer certaines dépenses d'ordre social qui traditionnellement incombaient aux hommes.

Au Sénégal, on peut dire que la femme a beaucoup contribué au développement de la pêche artisanale. Les principaux acteurs de la pêche proprement dite sont, bien sûr, les hommes mais la femme joue un rôle incontournable notamment entre le pêcheur et le consommateur. Elle occupe une place prépondérante dans le secteur tant au niveau de la distribution qu'à celui de la transformation.

Sur toutes les plages (centres de débarquement), les opérations sont le plus souvent dirigées par les femmes. Elles sont transformatrices, revendeuses et parfois mareyeuses. Chaque jour du matin à la nuit tombée, les femmes se rendent sur les lieux de débarquements munies de leurs paniers et de leur argent, pour attendre l'arrivée des pirogues. Parmi celles-ci, il y a des revendeuses indépendantes et d'autres qui travaillent à commission pour des pêcheurs qui leurs confient la tâche d'écouler les captures. Il y a des pirogues familiales où le mari pêche et la femme s'occupe de la vente ou du traitement du poisson capturé. Les transformatrices sont très nombreuses. Elles achètent souvent en groupe si le poisson est abondant et se le partagent pour le traitement.

Près de la moitié du poisson pêché est transformé sur place (site de transformation), puis transporté vers les marchés du pays ou exporté par des "bana-banas" vers d'autres pays d'Afrique. (Bana-bana signifie transaction, l'achat et la vente dans le contexte du petit commerce). L'intérêt de la transformation est évident pour valoriser les excédents des captures et garantir un certain revenu aux producteurs. En outre c'est une activité qui demande un faible investissement et qui peut contribuer efficacement au développement d'un pays. La transformation est essentiellement artisanale. Les femmes, avec un peu d'aide pour l'amélioration de leur technique de traitement et la facilité de l'écoulement, peuvent avoir des marges bénéficiaires plus élevées. En effet, ces activités demandent du temps et des fonds disponibles à tout moment mais elles peuvent procurer aux transformatrices des revenus qui leur permettent de satisfaire les besoins vitaux tels que la nourriture, les frais médicaux et la scolarité des enfants.

2.2. Les principaux problèmes

Malgré l'importance de leur rôle au niveau de la pêche artisanale, les femmes sont confrontées à de sérieux problèmes.

a) L'accès au crédit

Les femmes ne bénéficient que de 1% du volume des crédits bancaires. Les raisons en sont diverses:

- Les procédures bancaires sont complexes et les femmes n'ont pas, en général, de biens qu'elles peuvent offrir en garantie.

samudra

DOSIER

Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

- La majorité des femmes étant analphabètes, elles ont de la difficulté à défendre leurs droits et à s'organiser.
- Le système de crédit n'est pas approprié à la nature de leurs activités. Les transformatrices et revendeuses ont besoin de fonds disponibles à tout moment et cette flexibilité ne leur est pas offerte par les banques.

Vu leurs difficultés pour obtenir du crédit et accéder aux banques, les opératrices font appel à des prêteurs du système informel (à des taux usuriers). Ces systèmes de crédits informels ne demandent aucune procédure administrative. Ils sont caractérisés par leur simplicité car on n'exige du demandeur ni apport ni garantie. La crédibilité de l'emprunteur repose sur la rentabilité de ses activités. Toutefois des relations d'amitiés ou de famille doivent le lier au prêteur. Si les femmes se disent satisfaites de cette forme de crédit, elles regrettent les taux d'intérêts élevés d'environ 10% pour des échéances relativement courtes (24 heures).

b) Les infrastructures

Le manque d'infrastructures pour la conservation et le transport des produits frais (chambre froide, camion frigorifique) est un frein à l'activité des revendeuses. Les transformatrices manquent d'entrepôts pour le produit fini et de moyens de transport adaptés (camionnettes). Elles sont donc obligées de vendre immédiatement sans pouvoir attendre un meilleur prix. De plus les technologies traditionnelles consomment énormément de bois et pourraient être améliorées en suivant le modèle des fours économiques du Ghana. Avec la modernisation des plages de débarquement et le développement du tourisme, les transformatrices sont souvent repoussées hors des plages où elles travaillent traditionnellement. Elles sont alors de plus en plus éloignées du poisson et voient leurs coûts de transport augmenter.

c) Les difficultés administratives

En raison des procédures complexes et des coûts élevés, les femmes éprouvent des difficultés pour se procurer la carte de mareyage nécessaire pour vendre le poisson. Elles déplorent également payer de nombreuses taxes pour avoir l'autorisation d'écouler leur produit dans les différents lieux de vente.

d) L'environnement et la santé

Parmi les griefs des femmes on note:

- le problème des eaux usées près des lieux de stationnement des camions frigorifiques;
- la fumée dégagée par la paille que l'on brûle pour braiser le poisson;

- le risque d'incendie dû à la proximité de certains sites de transformation et des habitations;
- les dépôts d'ordure à la plage;
- l'installation des usines tout le long des côtes et les égouts à ciel ouvert.

Tous ces éléments contribuent à la dégradation de l'environnement ainsi que des conditions de vie et de santé des femmes. Il n'y a pas non plus d'infrastructures médico-sociales près de la plupart des centres de débarquement ou des sites de transformation.

3. Les intervenant-es de la pêche artisanale s'organisent: le CNPS

En 1987, les professionnel·les ont mis sur pied le "Collectif National des Pêcheurs du Sénégal" (CNPS) afin de faire face aux nombreux problèmes rencontrés par le secteur de la pêche artisanale et de mener des programmes d'actions pouvant permettre de franchir tous les obstacles vers un développement durable de la pêche artisanale.

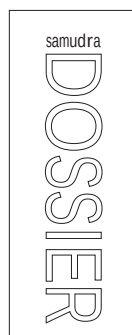
Le CNPS est une organisation autonome reconnue par l'État sénégalais en avril 1990. Il a été mis sur pied par les pêcheurs eux-mêmes et regroupe près de dix mille professionnel·les—les pêcheurs, transformatrices et revendeuses—du secteur artisanal.

Le CNPS vise trois principaux objectifs:

- l'amélioration des conditions de vie des travailleurs et travailleuses de la pêche;
- la défense des droits des pêcheurs;
- la sécurité en mer.

Auparavant, les politiques mises en oeuvre par le gouvernement du Sénégal depuis plusieurs décennies (coopératives, sections villageoises, GIE, etc.) s'étaient soldées par des échecs. En effet ces politiques de développement du secteur artisanal étaient conçues et exécutées par des administrations ignorant les réalités de la pêche artisanale et sans tenir compte des préoccupations des pêcheurs et des femmes qui n'étaient jamais associés à la conception de ces programmes.

Conscients qu'ils étaient les mieux placés pour s'organiser et défendre leurs droits, les pêcheurs puis les femmes revendeuses et transformatrices ont rapidement adhéré au CNPS, l'unique organisation capable de trouver des solutions à leurs problèmes.



Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

Pour assurer un bon fonctionnement de l'organisation et garantir une implication de la base, des comités locaux furent créés au niveau des principaux sites de débarquement le long de la côte Sénégalaise. Aujourd'hui il existe quatorze comités locaux dont: Hann, Soubédioune, Joal, Mbour, Kayar, Saint-Louis, Fass Boye, en sont quelques-uns.

Le premier congrès du CNPS en 1991 et un an après sa reconnaissance par l'État, réunissait plus de 600 délégués représentant les comités locaux, les O.N.G., l'administration, les partenaires et des collègues étrangers. Durant les trois jours d'assises, les professionnel-les ont dressé les états généraux de la pêche artisanale et ont élaboré des propositions afin de sortir de la crise. Les recommandations qui ont mené à l'élaboration d'un programme triennal se regroupent selon les thèmes suivants: l'épargne, le crédit, l'approvisionnement en matériel de pêche, la commercialisation, la formation, l'environnement et la santé. Dès janvier 1992, ce programme était lancé avec la création de mutuelles d'épargne et de crédit au niveau des comités locaux.

Depuis ce premier congrès le CNPS compte à son actif plusieurs réalisations significatives:

1. La construction de centres de gestion des pêcheries (maisons des pêcheurs) dans différentes localités permet aux professionnel-les de disposer d'un cadre idéal pour la tenue des réunions, séminaires, conférences, etc.
2. Les sessions de formation, l'appui à la commercialisation, le projet médico-sanitaire, le programme épargne-crédit et l'avitaillement sont facilités par l'existence de ces centres.
3. L'octroi aux femmes transformatrices et/ou revendeuses de près de 15 millions FCFA de fonds de roulement en trois ans qui leur ont permis de surmonter en partie les difficultés d'accès au crédit tout en augmentant leurs capitaux. Ces fonds ont permis à certaines femmes d'acheter de l'équipement tel que des claies de séchage et des bacs à laver. D'autres effets positifs tels que le renforcement du niveau de l'épargne, l'accroissement des revenus et les retombées socioéconomiques ont été enregistrées dans le cadre du projet.
4. La facilitation de la commercialisation des produits frais ou transformés grâce à l'acquisition de deux camions frigorifiques ce qui est essentielle à la survie de la pêche artisanale. Ceci a permis aux femmes de trouver des débouchés au niveau des pays de la sous-région (le Togo par exemple) et de participer à des foires commerciales organisées par la CEDEAO (Communauté Économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest).

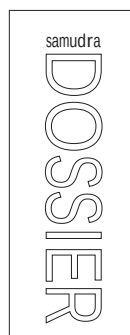
5. L'organisation de conférences, séminaires, journées d'études sur des thèmes divers: épargne et crédit, commercialisation, systèmes de taxation, relation hommes-femmes dans le secteur de la pêche.
6. La coopération et l'entretien de liens avec d'autres organisations professionnelles à travers le monde a permis aux membres du CNPS d'envoyer des délégations à des conférences, congrès ou séminaires internationaux. Cette politique de coalition et de lobbying international a favorisé la prise en compte de certaines revendications formulées par le CNPS en particulier par les gouvernements mais également par les institutions et les agences de développement.
7. La rencontre de 1200 participant-es au deuxième congrès du CNPS en 1994 a permis de dresser un bilan positif des réalisations de l'organisation. Toutefois, les professionnelles ayant reconnu l'ampleur de la tâche et les difficultés qu'ils devront surmonter pour atteindre l'objectif d'autonomisation se sont engagées à redoubler d'effort pour mener à terme le prochain programme triennal.

4. Les femmes dans les organisations

4.1. Les femmes au sein du CNPS

Les intervenantes dans le secteur de la pêche artisanale (transformatrices et revendeuses) ont joint le CNPS quelques mois après le deuxième congrès de 1991. Les cellules féminines mises sur pied dans les comités locaux ont formé la structure de base et ont permis ainsi de faire un pas décisif vers la prise en compte des revendications spécifiques des femmes par une organisation officielle reconnue par les pouvoirs publics. Dès ses débuts, le CNPS mène un combat permanent pour la survie et le développement de la pêche et il s'est réorganisé et a repensé ses actions. De nouvelles initiatives ont été entreprises tant pour ce qui concerne les décisions économiques que pour les questions politiques liées à la gestion de la ressource, fondamentales à la survie de la pêche artisanale.

Un bureau national des cellules féminines a été mis sur pied pour assurer une meilleure coordination des actions. Ce bureau doit définir les actions prioritaires à mener et de veiller à l'exécution et au suivi du programme. Il est également l'interlocuteur privilégié auprès des pouvoirs publics et des divers partenaires. Ce bureau national est autonome et ne comprend que des femmes. Cette autonomie a ses avantages et ses inconvénients. Cela leur permet de prendre leurs décisions en toute indépendance mais il n'y a pas de plate-forme commune pour élaborer ensemble les grandes décisions du CNPS. Si par exemple les hommes décident d'exporter certaines



Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

variétés de poisson, ils ne prendront pas en compte les conséquences possibles pour les femmes.

Le CNPS mène beaucoup d'actions en faveur des femmes et de leurs revendications. Toutefois leur intégration au sein des instances de décision leur permettrait d'acquérir une meilleure analyse de leur propre situation et de jouer leur rôle aux côtés des hommes. Présentement, il semble que ces derniers soutiennent les activités des femmes seulement lorsque leur propre situation ne s'en trouve pas menacée ou qu'ils y trouvent leur intérêt personnel (par exemple lorsque ces activités permettent aux femmes de gagner plus d'argent et de subvenir aux besoins de la famille).

Initiatives

Dés l'intégration des femmes au CNPS, plusieurs actions ont été entreprises visant à régler les nombreux problèmes auxquelles elles sont confrontées dans le cadre de leurs activités. Parmi les plus significatives, on peut citer:

1. Le programme des mutuelles d'épargne et de crédit vise à développer une stratégie qui favorise l'épargne dans le milieu de la pêche artisanale et permet de constituer des fonds pouvant servir de garantie d'apport ou de fonds de prévoyance pour le financement des projets.

Grâce à ce programme, un système de crédit informel plus conforme au type d'activités des femmes a été expérimenté avec succès. Depuis, 700 femmes transformatrices ou revendeuses ont reçu l'octroi de lignes de crédit. Elles ont pu augmenter leurs revenus et renouveler en partie leurs outils de production (claies de séchage, bacs à laver, etc.).

2. Le programme de commercialisation des produits frais ou transformés vise à développer le marché intérieur et à pénétrer le marché sous-régional et régional afin de permettre un meilleur écoulement de la production. Des femmes ont trouvé des débouchés vers le Togo et participé à des foires commerciales. Pour appuyer ces démarches, le CNPS envisage la création d'une centrale de services pour la promotion et l'exportation des produits transformés de la pêche artisanale. Des femmes ont également pu suivre des stages de fumage en Gambie afin d'améliorer leurs activités de transformation et de commercialisation et atteindre ainsi une plus grande professionnalisation.

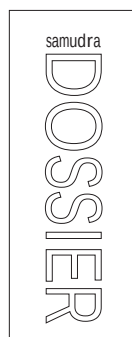
3. Les jeunes femmes scolarisées et les femmes entrepreneures ont reçu une formation sur le calcul de rentabilité et les études prévisionnelles d'investissement.

4. A la demande des femmes, des recherches ont été entreprises sur le système de taxation, l'étude de marché, l'approvisionnement en glace, etc. Des forums sont ensuite organisés pour restituer aux femmes l'information recueillie et leur permettre de mieux planifier leurs actions. Le résultat de ces recherches est exposé dans la suite de ce document.
5. Des conférences, séminaires, journées d'études sont organisés sur des thèmes spécifiques tels que: épargne et crédit, commercialisation, relation hommes/femmes (genre) dans la pêche, impact de la globalisation dans le secteur de la pêche, féminisation de la pauvreté. Ces sessions ont pour objectifs d'aider les femmes à prendre conscience de leur environnement socio-économique et de l'importance de leur contribution.
6. Les femmes sont de plus en plus reconnues, consultées et écoutées par les instances gouvernementales et les pouvoirs publics. Ce fut le cas lorsqu'elles ont participé aux discussions sur l'utilisation des fonds "d'appui à la pêche artisanale" provenant de la contrepartie financière versée au Sénégal dans le cadre des accords de pêche signés avec l'Union Européenne.

Demandes

Malgré les initiatives et des acquis positifs, certaines demandes restent à combler:

- L'intégration des femmes dans le bureau et le comité exécutif du CNPS pour qu'elles puissent participer aux prises de décisions ou délibérations sur des questions qui les concernent.
- L'aménagement de sites de transformation dans de nombreuses localités.
- L'implication des femmes dans la gestion des camions des comités locaux et la mise à leur disposition de ces véhicules en cas de besoin.
- Faciliter l'obtention des cartes de mareyage pour les femmes à coût réduit ou supprimé.
- Améliorer l'approvisionnement des marchés intérieurs et faciliter les exportations dans la sous-région.
- Augmenter l'accès au crédit à court terme.
- Faire une déclaration en faveur des employées d'usines de conserveries qui travaillent dans des conditions scandaleuses et créer des liens de solidarité avec elles.



**Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5**

4.2. Les femmes face à d'autres organisations

La cellule féminine du CNPS n'a pas encore réussi à être associée aux activités du Ministère de la femme puisqu'elles couvrent essentiellement les problèmes de santé et d'éducation mais ne touchent pas aux activités économiques des femmes sénégalaises. De ce fait, les femmes du CNPS sont ignorées ou marginalisées malgré leur importance dans l'économie nationale.

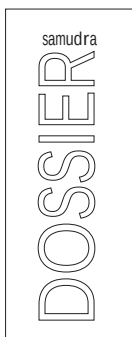
Par contre la DOPM (Direction de l'Océanographie et des Pêches Maritimes) commence à les considérer comme des interlocutrices à part entière en les invitant à la table des négociations pour l'allocation des sommes allouées à la pêche artisanale dans les accords de pêche. Elles ont également été invitées par le Centre International du Commerce Extérieur du Sénégal à participer à la première foire commerciale organisée à Dakar par la CEDEAO (Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest). Les femmes apprécient ces premiers signes d'ouverture.

Hormis le CNPS, d'autres femmes du secteur de la pêche artisanale se sont organisées en GIE (Groupe d'Intérêt Économique). C'est le cas de l'Union Régionale Santa Yalla de Casamance qui regroupe plus de 20 GIE de femmes transformatrices et revendeuses. La FENAGIE Pêche (Fédération Nationale des GIE de Pêche) regroupe également des GIE de femmes et de pêcheurs. Certains projets de développement avec les GIE de femmes concernent la construction de maisons communautaires, de magasins de stockage pour les produits transformés, d'entrepôts de matériel ainsi que l'aménagement d'aires de séchage dans plusieurs sites de transformation.

4.3 Récit de vie. Thérèse Senghor du bureau national du CNPS.

Thérèse Senghor, secrétaire du bureau national du CNPS en charge des projets, est une femme compétente, ouverte et très engagée.

Thérèse raconte avec plaisir un événement survenu en 1991. Deux hommes du village de Joal l'ont approchée alors qu'elle travaillait à son site de transformation afin de lui parler un moment. Elle laissa aussitôt son travail pour écouter ce qu'ils avaient à lui dire. Ils lui parlèrent de la nouvelle organisation qu'ils venaient de créer et qui s'appelait le CNPS. Ils sentaient qu'il était important que les femmes se joignent à eux afin de résoudre les problèmes auxquels elles faisaient face. Thérèse sortit aussitôt 500 FCFA de son sac et leur dit qu'elle voulait devenir membre. Cela faisait longtemps qu'elle ressentait le besoin d'une telle organisation car elle savait à quel point les pêcheurs et les femmes sont exploités par les marchands. Elle s'était déjà opposée aux marchands et elle était maintenant contente de voir qu'on mettait sur pied une telle initiative. Elle reçut sa carte de membre juste avant le premier congrès du CNPS en 1991.



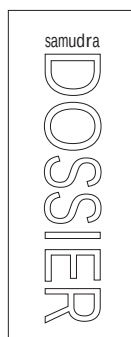
Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

Thérèse a 49 ans. Elle a trois enfants. Les deux aînés avec son premier mari épousé en 1975 mais divorcé quatre ans plus tard parce qu'il ne respectait pas les règles de la polygamie qui sont strictement définies. Elle décida donc de vivre par elle-même. Elle eut plus tard un autre enfant avec un homme qui l'a déçu en refusant de l'épouser. Elle dit qu'elle s'est battue pour survivre et éduquer ses enfants mais Dieu a été bon avec elle.

Thérèse a appris son métier auprès de sa mère qui était une transformatrice; elle l'aidait lorsqu'elle était petite fille. Son père insiste pour qu'elle aille à l'école et elle a terminé l'école primaire. Après le décès de sa mère en 1971 elle a commencé à travailler le poisson avec l'aide de sa tante. Après son divorce elle obtient un emploi de cuisinière dans une institution puis dans un hôtel. En 1989 elle retourne à l'industrie de la pêche. Elle travaille à la fois le poisson frais et le poisson transformé. Elle avançait de l'argent à des propriétaires de pirogue pour financer des filets, ce qui lui donnait droit aux meilleures espèces capturées. Elle les vendait en gros à l'industrie et faisait de la transformation, produisant du "guedj, du "tambadiang" et du "sali". En 1993 elle mis fin aux avances de fond car ce n'était plus aussi profitable, les prises n'étant pas toujours bonnes. Elle achète maintenant directement à la criée (marché aux enchères) de Joal.

Thérèse pense qu'il est important de travailler pour faire vivre sa famille mais elle trouve qu'il est également important de travailler pour le CNPS et afin d'aider les travailleuses et travailleurs de la pêche à améliorer leurs conditions de vie. Elle fait beaucoup de bénévolat pour l'organisation depuis 1991 alors qu'elle participait comme observatrice au premier congrès. D'autres femmes participaient à ce congrès et elle réalisa l'importance de créer des liens entre les communautés. Aussitôt après le congrès, elle commença à parler avec les femmes de Joal et 58 d'entre elles formèrent la "cellule féminine" de Joal. Thérèse fut nommée secrétaire générale. Le groupe se rencontrait tous les mois pour discuter de leurs problèmes et rapidement elles mirent sur pied un système d'épargne avec l'espoir de pouvoir organiser également un programme de crédit.

En 1994 des groupes similaires avaient été formés dans d'autres villages. Avant le congrès du CNPS en 1996, les femmes se rencontrèrent pour former la branche féminine du CNPS. Thérèse fut élue secrétaire responsable des projets dans le bureau national. Elle dit que depuis elle a embrassé de tout coeur la cause du CNPS afin d'atteindre les objectifs fixés par les membres. Elle a d'abord participé comme observatrice à un séminaire technique en Casamance où elle fut initiée à de nouvelles technologies pour le travail après-capture. Puis elle participa à une conférence de pêche d'ICSF aux Philippines, suivi d'un atelier sur les relations de genre (relations hommes/femmes) dans le secteur de la pêche. Elle sent qu'elle a appris beaucoup lors de ces rencontres où elle a pu exprimer

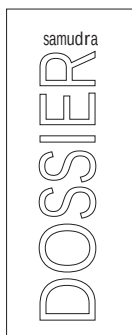


**Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5**

et partager avec d'autres femmes ses problèmes qui sont ceux des femmes Sénégalaises travailleuses de la pêche. Elle a participé ensuite à l'atelier de suivi à Rufisque au Sénégal. Elle dit qu'elle se sentait très à l'aise pour apprendre et partager avec d'autres. Dans les trois années qui s'étaient écoulées, elle avait voyagé à plusieurs occasions à l'étranger pour le compte du CNPS. En 1995 elle participa au Forum des Femmes (pré-Beijing) à New-York et plus tard dans l'année alla en Belgique et en Bretagne avec trois autres femmes. En 1996 au Canada elle participa à une rencontre de travailleurs de la pêche lors des célébrations pour le 50ième anniversaire de la création de la FAO. Cette même année, alla à Bruxelles et en Bretagne pour sensibiliser les gens aux problèmes liés aux accords de pêche et voir si des fonds pouvaient être amassés pour la mutuelle d'épargne du CNPS. En 1997 elle a participé aux négociations pour les accords de pêche à Bruxelles et à la campagne de sensibilisation du CCFD. Elle dit que toutes ces visites ont permis d'étendre la portée du CNPS et d'élargir leur propre sensibilité à la nécessité de créer des liens de solidarité avec d'autres organisations de pêche.

Thérèse est préoccupée par la manière dont le gouvernement cherche à miner le CNPS. Il y a des conflits dans le village où des agents locaux cherchent à la discréditer disant qu'elle s'est enrichie lors de ses voyages à l'étranger.

Thérèse dit, "Je ne suis pas une politicienne. Je suis une femme qui sait comment les membres de ma communauté sont exploités et je suis déterminée à le dire ouvertement pour que tous m'entendent. Je n'ai pas peur des critiques car je sais que je défends une cause juste. Je ne me bats pas pour mon intérêt personnel mais pour des principes. La mer est notre gagne-pain et doit être protégée pour tous les travailleurs et travailleuses de la pêche et pour leurs enfants. Je ferais tout ce que je peux au sein du CNPS pour atteindre ces objectifs."



Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

5. Le CREDETIP, une O.N.G. d'appui au secteur de la pêche artisanale.

Le Centre de Recherche pour le Développement des Technologies Intermédiaires de la Pêche (CREDETIP) est une organisation non gouvernementale (O.N.G.) créée en 1989. Il a joué un rôle déterminant pour la mise sur pied du CNPS mais aussi pour l'élaboration et la mise en oeuvre des différents programmes et projets de l'organisation professionnelle. Ayant pour vocation de contribuer au développement de la pêche artisanale à travers des actions de formation, d'études et de recherche il se veut un appui aux organisations de pêcheurs artisans.

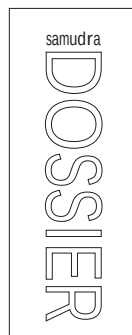
Il oeuvre à l'émergence d'organisations de pêcheurs et de travailleuses de la pêche artisanale dans une perspective

d'autonomisation et assure la formation des responsables des Comités Locaux de Pêche du CNPS. Une équipe permanente de sociologues, d'économistes et d'éducateurs sociaux anime les différents programmes de développement définis en collaboration avec les intervenant-es de la pêche.

Parmi ces programmes, on peut citer:

- Le programme des mutuelles d'épargne et de crédit du CNPS conçu, réalisé et animé par le CREDETTP en collaboration avec cette organisation. Un système de crédit informel a été expérimenté au profit des femmes.
- Le projet médico-sanitaire visant à assurer une couverture médicale des communautés côtières.
- L'organisation de voyages d'études et d'échanges entre professionnel-les de divers continents.
- La formation de formateurs.
- Des études et recherches:
 - sur les technologies intermédiaires de pêche
 - étude socio-économique des marchés financiers informels des opérateurs de la pêche artisanale
 - étude sur la sécurité et les accidents en mer.
- La tenue de colloques, de séminaires, de journées d'études permettant de transmettre aux intervenant-es les résultats des études et recherches.

Le CREDETIP a également de nombreux partenaires à travers le monde: organisations de pêche, O.N.G., centres d'études et universités.



**Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5**

DONNÉES TIRÉES DES ÉTUDES EFFECTUÉES DANS LE CADRE DU PROGRAMME “FEMMES DANS LA PÊCHE”

I. INTRODUCTION

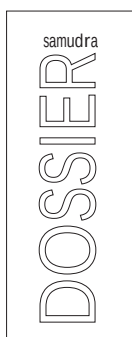
En 1994, le CNPS s’est associé au programme “Femmes dans la Pêche” du “Collectif International d’Appui à la Pêche artisanale” (CIAPA, mieux connu sous son sigle anglais ICSF). Il se dotait ainsi d’un programme qui lui permettrait de mieux comprendre la place qu’occupent les femmes dans le secteur de la pêche artisanale et le rôle important qu’elles y jouent. Il s’agissait également d’arriver à articuler les demandes des femmes et d’inclure leurs problèmes à l’ordre du jour de l’organisation. Deux ateliers ont été organisés tant pour les hommes que pour les femmes afin de les sensibiliser aux questions de relations hommes/femmes (relations de “genre”) dans le secteur de la pêche artisanale.

Un autre objectif était la mobilisation des femmes tant au niveau local que national. Celles-ci ont demandé que des études soient réalisées afin de leur donner les outils nécessaires pour développer des solutions à leurs principaux problèmes. Trois études ont été effectuées avec les objectifs suivants:

- une meilleure connaissance des opératrices;
- la connaissance des problèmes rencontrés par les femmes en matière d’approvisionnement en glace et en poisson frais;
- la connaissance des problèmes liés à la commercialisation du poisson frais;
- les problèmes d’approvisionnement des transformatrices et de la commercialisation des produits transformés;
- la connaissance des problèmes majeurs qui se posent dans l’activité et sur les sites des opératrices;
- une meilleure connaissance du système de taxation appliqué sur les lieux de vente de produits halieutiques ainsi que l’impact de ces taxes sur les revenus des femmes;
- l’identification d’axes de travail basés sur la recherche.

L’information contenue dans ces trois études a permis l’élaboration du présent dossier dans lequel nous traitons des sujets suivants:

- Le profil des femmes revendeuses et transformatrices qui ont participé aux études



**Série
“Femmes
dans la
Pêche”
no. 5**

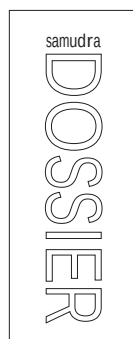
- L'approvisionnement en poisson frais et transformé
- L'approvisionnement en glace
- La commercialisation et les pratiques de la vente
- Le système de taxation
- Les mutuelles d'épargnes et de crédit

II. PROFIL DES FEMMES AYANT CONTRIBUÉ AUX ÉTUDES

L'information réunie dans les études entreprises par les animatrices du CREDETIP a été obtenue en menant des enquêtes auprès de femmes membres du CNPS, revendeuses de poisson frais ou transformé et de femmes transformatrices qui opèrent dans les plus importants sites de débarquement ou de transformation du Sénégal. On peut nommer Saint-Louis, Kayar, Soumbedioune, Hann, Joal et Mbour. Des femmes travaillant à Thiès et Kaolack, d'importants marchés pour la vente vers l'intérieur du pays, ont également été interrogées.

Ce sont les femmes qui fournissent le poisson pour la consommation locale. Les revendeuses jouent un rôle prépondérant dans la distribution du poisson frais et transformé, soit en le vendant directement sur les lieux de débarquement, soit en se rendant dans les villages avoisinants ou parfois dans des marchés plus importants. Les transformatrices ont un rôle très important pour le traitement des excédents. Elles font le salage, le fumage et le séchage sur les sites de transformation à partir desquels elles vendent leur produit mais elles se déplacent parfois pour vendre dans les marchés ruraux.

D'après les études, on remarque que la moyenne d'âge des revendeuses est inférieure à celle des transformatrices et qu'elles ont moins d'ancienneté dans leur profession. Beaucoup de nouvelles venues abordent ce secteur d'activités vers l'âge de 30 ans, probablement après qu'elles ont eu leurs premiers enfants. Elles semblent avoir plus d'enfants que les transformatrices. Un certain nombre de revendeuses participent à des activités annexes telles que le petit commerce (articles divers et tissus), le maraîchage, la restauration ce qui leur permet de maintenir leur fond de roulement et augmenter leur revenu. Environ 75% d'entre elles travaillent individuellement alors que les autres travaillent en association avec 1 à 3 autres femmes. Elles ont en général 1 à 5 employées. Près de 80% des revendeuses travaillent toute l'année, les autres ne travaillent que pendant la période intense de pêche qu'on nomme "campagne" et qui varie d'une région à l'autre.

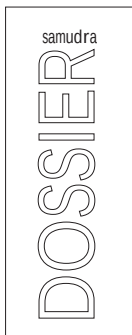


Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

Si les transformatrices sont en moyenne plus âgées (40 ans et plus) et ont moins d'enfant, c'est que cette activité nécessite beaucoup de temps et que cela est difficile avec des enfants. Souvent des revendeuses deviennent transformatrices quand elles avancent en âge. Le taux d'ancienneté est plus élevé chez les transformatrices et on note actuellement peu de nouvelles venues dans cette profession. Il est rare que les transformatrices prennent part à des activités annexes. En terme d'association il y a des variations d'un site à l'autre. Par exemple, à Kayar seul, 11% des femmes s'associent; les autres travaillent individuellement. Par contre à Saint-Louis, 35% des femmes s'associent dans des groupes de 2 à 4 personnes. La grande majorité des transformatrices ont des employées dont le nombre se situe en moyenne entre 1 à 5. 88% des transformatrices travaillent toute l'année, les autres ne travaillant que pendant

les campagnes. On remarque que dans certaines localités il y a peu de transformatrices à cause du manque d'espace ou parce que le site est éloigné du centre de débarquement. C'est le cas, par exemple, de Hann et de Soumbédioune qui écoulent leur poisson frais sur le marché urbain étant donné leur proximité de la capitale.

Les opératrices sont presque toutes mariées sous le régime de la polygamie avec en moyenne deux co-épouses. Cela pousse beaucoup de femmes à pratiquer des activités génératrices de revenus afin d'être en mesure de contribuer aux charges familiales. Elles jouent un rôle déterminant dans les communautés de pêche car leurs revenus bien que plus faibles constituent la seule source stable de la famille, le travail des hommes étant saisonnier. On peut entendre des femmes dire que "tant qu'elles travaillent et gèrent la famille, les hommes restent calmes et de bonne humeur". Avec leur absence du foyer, se pose le problème de la garde des enfants. C'est un problème régulièrement soulevé lors des rencontres des femmes. Elles trouvent qu'elles manquent de temps à consacrer à leur travail dû à leur rôle de mère de famille.



Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

Toutes les opératrices ne sont pas organisées au sein du CNPS ou en GIE mais alors elles instaurent des tontines. Il s'agit d'un système d'épargne collective où les membres versent des cotisations périodiques. Des sommes d'argent peuvent ensuite être versées aux membres en cas de cérémonie (baptême, mariage) ou sur une base mensuelle et servent alors souvent à augmenter le fond de roulement. Les femmes mettent également sur pied des caisses de solidarité alimentées par des cotisations pour venir en aide aux membres en cas de décès ou d'accident. Cette volonté de créer des structures d'entraide et de soutien montre que les femmes pourraient s'organiser de manière plus formelle si elles étaient sensibilisées ou informées des avantages de l'organisation.

Les femmes trouvent que leur situation ne s'est pas améliorée au cours des dernières années. La privatisation et le désengagement de

l'État a des effets néfastes sur leurs activités. Les dépenses liées à la nourriture, la santé et l'éducation des enfants augmentent.

Le tableau suivant résume les conséquences des principaux problèmes que les femmes rencontrent dans l'exercice de leur profession.

Problemes	Conséquences
• Fonds de roulement insuffisant et difficulté d'accès au crédit bancaire. • La glace n'est pas disponible en assez grande quantité sur les sites de débarquement et le prix est très élevé. • Diminution des ressources halieutiques.	• Limite la quantité de poisson frais que les femmes peuvent acheter. • D'énormes difficultés pour supporter la concurrence des mareyeurs. • Augmentation du prix du poisson et des exportations.
• Moyens de conservation insuffisants (caissons isothermes, entrepôts pour poisson transformé). • Moyens de transport insuffisants et coûts très élevés surtout depuis la dévaluation du Franc CFA. • Paiement de taxes multiples	• Le poisson est vendu directement sur le site à un coût inférieur à celui pratiqué à l'extérieur. • Coûts d'opération et risque financier plus élevés pour celles qui vendent hors de leur localité. Efforts physiques beaucoup plus importants. • Frein au développement de nouveaux marchés.
• Difficultés administratives	• Difficultés pour obtenir la carte de mareyage.
• Difficultés d'accès au bois de chauffage pour la transformation et consommation excessive des foyers traditionnels.	• Moins de revenus.

III. RÉCITS DE VIES: DES FEMMES REVENDEUSES AU MARCHÉ

1. Les marchés de poisson le long de la petite côte du Sénégal

Bien que le poisson soit un élément essentiel du régime alimentaire de la population Sénégalaise, les habitants de l'intérieur du pays doivent se satisfaire de poisson séché et transformé, car il est le plus facile à entreposer et transporter. De plus le poisson frais coûte plus cher car il est de plus en plus exporté à l'étranger conséquence de la globalisation. Le marché vers l'intérieur du pays est peu développé car le réseau de transport public est faible.

1.1. Les marchés de poisson frais

Les marchés de poisson frais se trouvent autour de Dakar: sur le port, dans les villages de banlieue tels que Hann, Soubédioune, Thieroye et le nouveau marché de gros—le marché central de poisson près de Pikine. Tous ces marchés sont très animés et bien que les femmes y soient beaucoup plus nombreuses que les hommes, ce sont les marchands qui transigent les plus grandes quantités de poisson. Pour le transport, ils utilisent de gros véhicules dont ils sont en général propriétaires. Il y a de nombreux autres centres de débarquement tels que Kayar, Joal, Mbour et Saint-Louis d'où le poisson frais est acheminé vers les marchés de gros. Le poisson arrive même par bateau de Casamance ou de Mauritanie. On trouve également du poisson congelé emballé dans des boîtes de carton qui arrive au marché central de poisson. Ce poisson est acheté par certaines femmes qui n'utilisent que ce type de poisson. Il provient des bateaux hauturiers et il est en général de moins bonne qualité.

Le marché central de poisson à Pikine est le seul marché moderne. Il a été construit grâce à l'aide japonaise dans le milieu des années 1990. Il offre un approvisionnement en glace ainsi que des espaces réfrigérés que les vendeurs et les marchands peuvent louer. Le loyer est fonction de l'espace nécessaire pour entreposer leur poisson. Le centre de débarquement à Joal qui sert essentiellement les pêcheurs artisanaux a été construit récemment et offre les mêmes facilités qu'à Pikine. Les autres grands centres de débarquement tels que Saint-Louis, Kayar et Mbour ne possèdent aucune infrastructure. On rencontre de petits marchands revendant du poisson dans les marchés des plus petites villes mais on ne trouve pas de vente au porte à porte.

1.2. Le poisson séché et transformé

Dans tous les centres de débarquements des portions de la plage sont occupées par les femmes qui séchent et transforment le poisson. Ces zones sont souvent surpeuplées et sales car on n'y trouve aucune infrastructure pour l'approvisionnement en eau, le ramassage des déchets et l'entreposage du poisson. Les transformatrices vendent le poisson directement à des marchands qui l'amènent aux marchés de

gros. Les plus importants marchés de poisson transformé se trouvent à Dakar (où l'on trouve du poisson de la Casamance), à Castor, à Thieroye et à Kaolack. Aucun de ces marchés ne possède d'infrastructure adéquate.

1.3 Magutte Diop

Magutte Diop âgée maintenant de 54 ans, travaille dans le commerce du poisson frais "depuis que je suis née" dit-elle. Originaire de Hann, elle a appris son métier avec sa mère qui vendait le poisson frais et le poisson transformé. Magutte ne vend que le poisson frais et "les espèces nobles". Elle trouve que c'est plus rentable et que cela nécessite moins d'énergie et d'infrastructures. Elle a besoin de plus d'argent liquide pour de telles opérations. Elle est membre d'une tontine à laquelle elle contribue 1000 FCFA chaque jour et dont elle peut obtenir jusqu'à 50 000 FCFA quand elle fait une soumission. Elle transige près de 100 kg de poisson frais par jour et les prix fluctuent. Au besoin elle emprunte aux prêteurs et paye 500 FCFA à la fin de la journée pour chaque 5000 FCFA emprunté.

La journée de Magutte commence tôt. Elle est à la plage vers 6h ou 6h30. Si elle ne trouve pas le poisson dont elle a besoin à Hann, elle se rend au marché de poisson de Pikine et engage un véhicule afin de ramener le poisson qu'elle revend sur le marché de la plage de Hann. Chaque jour elle paye 100 FCFA de taxe au marché de Hann et 200 FCFA à celui de Pikine. Elle contribue aussi au salaire d'un homme qui l'aide avec la glace et le transport jusqu'au marché de Hann. Autrement, elle se fait aider par ses enfants. Elle possède un vieux congélateur qu'elle utilise comme boîte isotherme afin d'entreposer le poisson qu'elle ne vend pas. Habituellement, elle ne retourne pas à la maison avant 19h00 car il y a également à Hann des clients qui viennent dans la soirée. Comme d'autres femmes, elle prend son repas du midi au marché. Les seules journées où elle ne travaille pas sont celles où elle est malade ou lors de fêtes de famille.

Magutte n'est jamais allée à l'école. Elle a travaillé toute sa vie car son mari qui était pêcheur est malade depuis de nombreuses années. Il n'avait pas d'autres épouses mais cela n'a pas été facile de nourrir ses neuf enfants. Elle a perdu quatre enfants sur les treize auxquels elle a donné naissance. Ils ne sont pas morts en bas âge. Un fils de 21 ans est mort de maladie. Un de ses fils travaille en mer sur une pirogue et il contribue aux dépenses de la maison. Un autre travaille sur un bateau au long cours. Aucun de ses enfants ne va à l'école. Ils sont tous allés à l'école arabe pour apprendre le Coran. Elle trouve cela suffisant. Elle est satisfaite de sa vie malgré le fait qu'elle ne trouve pas de temps pour faire d'autres activités. En fait, elle a été membre de la cellule féminine lorsqu'elle a été mise sur pied et elle a été nommée présidente. Elle a dû se retirer car elle avait trop peu de temps pour de telles activités. Elle dit que le marché est sa vie et qu'elle est consciente que la ressource diminue. Elle a entendu parler des accords de pêche à la radio et elle espère que le CNPS va s'y

samudra

DOSIER

Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

opposer. Magutte est la doyenne des revendeuses sur la plage de Hann, elle est respectée tant par les autres revendeuses que par les clients qui viennent à elle pour négocier les prix et pour régler des querelles.

Fatou Niang

Fatou Niang, contrairement à Magutte, est une petite revendeuse qui traite des espèces de poisson moins chères et sur une plus petite échelle. Elle achète de 20 à 40 kg et revend directement à la plage. Elle ne s'approvisionne pas à l'extérieur car elle n'aime pas emprunter de l'argent avec intérêt. Elle vient d'une famille de pêche et elle a appris son métier avec sa mère. Fatou fait également vivre sa famille avec son revenu car elle est la première épouse de son mari. Elle a maintenant 45 ans et a huit enfants après neuf grossesses. Fatou explique que son mari jardinier n'a jamais vraiment ramené d'argent à la maison. Elle a été obligée de travailler pour gagner sa vie et elle dit qu'elle a travaillé jusqu'à la dernière minute avant ses accouchements. Elle a maintenant deux fils qui contribuent aux dépenses de la famille. Bien que Fatou ne semble pas vouloir prendre de risques dans l'exercice de son métier, elle devient très enthousiaste lorsqu'elle parle de son implication dans la cellule féminine du CNPS. Elle se dit consciente du besoin d'une telle organisation afin de préserver le gagne pain de centaines de personnes qui, comme elle, n'ont pas d'autres compétences ni d'éducation.

C'est Fatou qui a pris en charge la responsabilité des activités de la mutuelle d'épargne et elle dit qu'elle a été soulagée lorsqu'elle a pu en obtenir du crédit. Du fait qu'il n'y a pas d'intérêt et que cela aide à épargner par petits versements, elle sent que c'est beaucoup mieux que d'aller au prêteur qui vous saigne à blanc. Elle dit que les femmes peuvent faire beaucoup plus ensemble et que, par exemple, elles pourraient mettre sur pied une crèche pour leurs enfants. Elles ont également besoin d'un dispensaire dans le village. Fatou parle avec colère des nouveaux accords de pêche par lesquels le Sénégal autorise maintenant les Européens à capturer les sardines, l'espèce dont elle dépend. Elle a dénoncé ces accords lors d'une conférence de presse et elle est prête à poursuivre la lutte. Elle est consciente que les femmes de son groupe sont victimes de discrimination de la part du gouvernement car elles sont membres du CNPS. A cause de cela, elles n'ont pas accès à des programmes de soutien du gouvernement tels que ceux donnant accès à des boîtes isothermes ou à du crédit. "Mais j'ai deux mains et deux jambes et je travaillerai jusqu'au jour de ma mort" dit-elle.



IV. L'APPROVISIONNEMENT EN POISSON FRAIS ET TRANSFORMÉ

1. Les revendeuses de poisson frais

Les femmes revendeuses de poisson frais ciblent toutes les espèces de poisson. Ce qui est crucial pour elles, c'est d'avoir un capital suffisant qui leur permettra de s'approvisionner sans difficulté en poisson.

Les revendeuses de poisson pélagiques s'approvisionnent soit directement auprès des unités de pêche, soit auprès des mareyeurs. Celles qui revendent les espèces nobles (thiof, dorade, pageot, mérout jaune, brochette, pagre, etc.) s'approvisionnent auprès des pirogues glacières, des pirogues à la ligne simple et auprès des mareyeurs du marché central pour celles qui habitent Hann ou Soumbédioune (à proximité de Dakar). Quand elles ont le choix, les femmes préfèrent acheter auprès de leurs unités familiales car elles bénéficient alors de prix moins élevés et ont plus facilement accès à du crédit.

Les revendeuses de pélagiques font de meilleurs bénéfices quand les débarquements sont moins importants (le poisson est plus rare, donc plus cher). Par contre, pour les revendeuses de poisson noble, la période la plus profitable se situe pendant les campagnes où le poisson est débarqué en abondance. Il y a de grandes variations d'un endroit à un autre et d'une saison à l'autre en terme de quantités débarquées.

Prenons le cas spécifique de Hann. Sa situation géographique lui confère un atout majeur par rapport aux autres localités. Hann est le plus grand centre de débarquement de la région du Cap Vert. C'est le centre le plus proche de la capitale de Dakar (et ses cités environnantes) et des nombreuses usines de transformation. Un grand nombre d'unités de pêche débarquent à Hann car la vente y est plus lucrative. On note une importante immigration de pêcheurs vers cette localité. Les opératrices de Hann n'ont pas de problèmes de disponibilité de poisson. Ce qui limite leur accès au poisson c'est un manque de capitaux. Dans les autres centres de débarquement du pays ce n'est que pendant la période de campagne que les femmes peuvent facilement s'approvisionner en poisson.

Les femmes préfèrent acheter le poisson comptant car elles peuvent ainsi choisir le poisson de qualité. Si elles achètent à crédit elles doivent payer des taux d'intérêts qui varient de 10% à 30% par jour. Pour s'approvisionner en poisson de qualité, les femmes font face à la concurrence des mareyeurs qui financent des unités de pêche. Ils prêtent l'argent nécessaire pour sortir (essence, nourriture) et ils ont alors la priorité sur l'achat des prises. Les mareyeurs ont également la capacité financière d'offrir de meilleurs prix pour l'achat du poisson.

samudra

DOSIER

Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

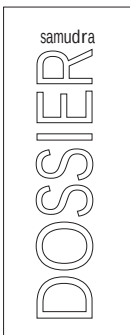
Certaines femmes se regroupent afin d'augmenter leur capacité d'achat pour éventuellement acheter la totalité des prises d'une unité de pêche. Dans ce cas elles sont capables de faire face à la dominance des mareyeurs.

Les dépenses des revendeuses ne se limitent pas à l'achat du poisson. Elles doivent payer des manoeuvres pour transporter le produit (100 FCFA par caisse), acheter de la glace si nécessaire et si elle est disponible ou encore louer un caisson à glace (2500 FCFA par jour) quand elles ne revendent le poisson que le lendemain.

Les fonds dont les femmes disposent pour débiter dans leur profession proviennent d'un prêt accordé par un parent (poisson ou argent) ou de la réception d'une tontine (épargne collective journalière, hebdomadaire ou mensuelle). Grâce aux bénéfices réalisés, les revendeuses peuvent augmenter leurs fonds. Une partie de leur bénéfice paie leur cotisation à une tontine, une autre sert à régler les dépenses quotidiennes et une troisième part sert à augmenter le fond de roulement. Ce cas de figure n'est pas valable tous les jours car les revenus ne sont pas toujours suffisants. Grâce à un prêt reçu des mutuelles d'épargne et de crédit, certaines femmes ont pu augmenter leurs capitaux et élargir leurs activités.

2. Les transformatrices

Toutes les espèces sont utilisées dans la transformation aujourd'hui, même celles qui étaient jetées à la mer auparavant. D'une région à l'autre, les femmes privilégient certaines espèces de poissons plus que d'autres, mais on note que dans toutes les régions, les femmes utilisent les poissons pélagiques.



Le tableau suivant nous renseigne sur l'importance des espèces ciblées par les transformatrices de Kayar et de Saint-Louis qui ont participé aux études. On peut noter que les opératrices travaillent plusieurs espèces à la fois en vue d'une diversification des produits.

Especies	% Opératrices De Kayar	% Opératrices De Saint-louis
Especies Pélagiques	100	100
Machoirion	50	100
Sardinelles	94	
Requin	77	95
Thon	50	30
Grande Carangue		95
Otolithe		80
Sole Longue		70
Émissole Lisse		55
Chinchard	22	

Techniques de transformation utilisées:

Braisage: Étalage par terre du produit recouvert de paille ou d'herbe sèche à laquelle on met le feu pour assurer la cuisson.

Séchage: Désécaillage, éviscération, lavage puis fermentation dans des bacs remplis d'eau salée avant le séchage sur les claies.

Fumage: Cuisson à l'aide de fours chorkors ou de fabrication artisanale (locale).

Les transformatrices s'approvisionnent auprès des pêcheurs, mareyeurs et revendeurs. Leur approvisionnement se fait individuellement ou en groupe. Il existe quatre modes d'approvisionnement: à l'unité, au tas, au panier ou à la pirogue.

Le tableau qui suit illustre les pratiques d'achat des transformatrices de Kayar qui ont participé aux études. On remarque que la majorité des opératrices s'approvisionnent suivant plusieurs modes.

MODES	% TRANSFORMATRICES
Panier	100
Unité	88
Tas	72
Pirogue	44

La grande carangue et les espèces pélagiques sont vendues au panier. Les espèces les plus commercialisées à la pièce sont le machoiron, le requin, la sole longue et le thon. Dans la vente au tas, on retrouve les espèces pélagiques, la sole, le machoiron et l'otolithé. Si le produit est abondant, l'achat en groupe est plus bénéfique. Les femmes se cotisent pour acheter le contenu d'une pirogue et se partagent la marchandise. Quand les débarquements sont faibles, leur capacité d'achat diminue considérablement. Alors il leur est difficile d'accéder au produit surtout face à la concurrence des mareyeurs qui achètent pour leur revendre à des prix plus élevés. Dans ce cas, elles achètent auprès d'eux par panier (1 à 5 paniers).

Les prix fluctuent au gré des saisons (abondance ou manque) et de la qualité du produit. Le comptant est préférable pour elles mais si leurs fonds sont épuisés ou déjà investis dans une autre opération, elles prennent à crédit et à un taux d'intérêt de 10 à 30%. D'autre part les prix sont plus élevés lors d'un achat à crédit; l'augmentation peut varier de 5 à 100%. Les dettes sont réglées avec 2 ou 3 jours d'échéance. Si elles n'ont pas d'argent pour payer, elles empruntent à un parent ou une tierce personne pour régler et éviter les ennuis. Suivant les régions, on trouve de 16 à 25% des transformatrices qui font appel au crédit sur une base régulière. Parmi celles qui s'approvisionnent à crédit, 30% ont des problèmes de remboursement soit parce qu'elles revendent à crédit et que les clients ne payent pas à temps, soit parce qu'elles ne dégagent presque pas de marges bénéficiaires, ou encore parce qu'elles ont beaucoup de difficultés pour écouler leur produit. Entre leurs fournisseurs et elles, il y a des liens de parenté, de cohabitation; mais avec les mareyeurs elles n'ont que des liens commerciaux d'autant que ces derniers sont leurs véritables concurrents.

D'énormes difficultés sont occasionnées dans la région de Joal par la présence des transformateurs Burkinabés et des Guinéens. Ceux-ci

achètent à n'importe quel prix et à n'importe quelle heure de la nuit alors que les femmes ne sont pas en mesure de s'aventurer sur la plage. Le matin, les prix sont toujours plus élevés que ceux négociés la nuit. Ces étrangers sont plus stables financièrement et les coûts du produit ne les dérangent pas puisqu'ils revendent dans leur territoire d'origine. Ils sont également très organisés: certains s'occupent de l'approvisionnement, d'autres de la transformation ou de la commercialisation.

Si la question financière est un des principaux handicaps à l'approvisionnement en poisson, les opératrices n'ont en général pas accès en priorité à la ressource surtout pendant la période de l'hivernage où les débarquements sont faibles. C'est durant cette période que la concurrence avec les mareyeurs est la plus féroce et il est pour ainsi dire impossible d'acheter le poisson à crédit. Si les transformatrices n'ont pas accès, à ce moment-là, à une pirogue familiale (pirogue appartenant à un membre de la famille élargie) elles ne peuvent pas se procurer de poisson.

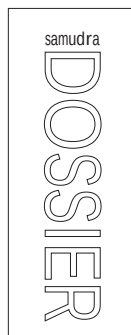
Par contre pendant les périodes de l'année où le poisson est abondant, les chefs d'unités et les revendeuses font appel aux transformatrices. A ce moment, elles sont en mesure d'imposer leurs prix.

Après l'achat du poisson, les transformatrices engagent deux ou trois manoeuvres par opération (des hommes qui viennent généralement du secteur rural) ou bien elles louent une charrette pour transporter le produit de la plage au site de transformation. Si le produit est abondant, il leur arrive de payer jusqu'à 2000 FCFA et plus pour une seule opération.

Comme pour les revendeuses, les transformatrices obtiennent leur fond de départ avec un prêt ou la réception d'une tontine. On note en général une amélioration de la situation financière des transformatrices grâce aux bénéfices réalisés. Leur situation pourrait être meilleure sans les dépenses journalières liées aux responsabilités familiales. Grâce aux revenus tirés des activités, celles qui avaient démarré en travaillant pour une parente ont pu acquérir leurs propres matériels (claies, bagues, etc.) et commencer à travailler à leur propre compte. Les revenus des femmes peuvent également servir à la construction d'un logis ou au soutien de la famille.

3. Les revendeuses de produits transformés.

Les revendeuses de produits transformés s'approvisionnent auprès des transformatrices sur les sites même de transformation mais bien souvent les transformatrices vont vendre leur production directement sur les lieux ou dans des marchés extérieurs. Les revendeuses de poisson transformé achètent les sardinelles braisées, le poisson séché, le tambadiang et le yet. Elles rencontrent la concurrence des hommes qui sont de plus en plus nombreux dans ce



**Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5**

secteur. En période de rareté, elles ont de la difficulté à affronter la hausse des prix proposée par les hommes. Ceux-ci sont également plus mobiles et mieux équipés pour aller s'approvisionner dans des localités éloignées comme les îles du Saloum et la Casamance. Pour atteindre ces localités, il faut avoir des moyens financiers car le transport est cher. En plus, les femmes supportent difficilement la fatigue, les changements de véhicule et la manutention des bagages surtout lorsqu'il faut utiliser des pirogues pour atteindre des sites enclavés. Elles ne peuvent pas non plus laisser leurs enfants sans surveillance pendant deux à trois jours.

A Joal, par exemple, les revendeuses de poisson transformé achètent sur le site toutes les espèces de produits transformés. Leur capacité d'achat varie en fonction des prix. En période d'abondance, où les prix sont plus bas, leurs fonds leur permettent d'acheter de 15 à 30 paniers. En cas de pénurie, lorsque les prix montent, elles ne peuvent acheter que 5 à 10 paniers (de 50kgs). A part les hommes, les concurrents les plus redoutés sont les agents d'usines de transformation. En effet, il devient de plus en plus difficile de s'approvisionner en yet et en toufa à cause des usines qui financent directement les pirogues pour s'approvisionner..

On trouve des revendeuses de poisson transformé dans des marchés intérieurs tels que Kaolack et Thiès. Elles s'approvisionnent dans les sites de transformation (Joal, Mbour, Kayar, Sendou) situés entre 50 et 70 km. L'approvisionnement peut se faire individuellement, par groupe de deux à trois personnes et à tour de rôle. Leur capacité d'achat peut atteindre en moyenne trois tonnes de produits en cas d'abondance; en période de rareté, les quantités achetées dépendent des fonds dont elles disposent et des quantités disponibles. Les revendeuses de poisson transformé préfèrent acheter comptant mais n'ont parfois pas le choix d'acheter à crédit tout comme les revendeuses de poisson frais et les transformatrices, elles sont alors confrontées aux taux usuriers et aux difficultés de remboursement. Pour elles aussi, la capacité financière est cruciale afin d'assurer un approvisionnement en poisson adéquat sur une base régulière.

Les prix d'achat des produits transformés ne sont pas fixes et évoluent selon le prix du poisson frais et la nature des débarquements. Pour les opératrices de Thiès, par exemple, l'approvisionnement occasionne beaucoup de frais (transport, taxes multiples, manutention, etc.). Pour diminuer les dépenses, les opératrices s'associent souvent et donnent à l'une d'elles la tâche de faire un approvisionnement collectif. Chacune prend sa part avant l'écoulement et les frais sont partagés.

Ici encore, dans les marchés intérieurs, de plus en plus d'hommes évoluent dans la revente du poisson transformé. La concurrence est invisible tant que le produit reste abondant, mais dès qu'il commence

à se raréfier, elle devient terrible pour les femmes qui n'ont pas assez de fonds.

3.1. *Récit de vie: Nafissatou de Saint-Louis*

Nafissatou Fall vit à Saint-Louis, la zone de pêche située à l'extrême nord du Sénégal. Elle vous montre ses mains brûlées et rugueuses en disant "Ceci est mon travail du matin au soir, tous les jours de l'année". Elle a appris à transformer le poisson avec sa mère qui devait parfois aller aussi loin que Luga, à 75 km, pour vendre son poisson transformé car les marchands ne payaient pas comptant lorsqu'ils achetaient à Saint-Louis. Nafy dit qu'elle ne travaille qu'à partir de la plage, séchant, salant et fumant en fonction des espèces qui sont débarquées. Elle ne s'approvisionne qu'auprès des pirogues qui débarquent près de son site. Bien qu'elle achète aux enchères la totalité du poisson d'une pirogue, le poisson est ensuite divisé entre 8 à 10 femmes et permet que toutes aient accès au poisson. Ses enfants l'aident souvent mais elle n'en a que 2 et elle doit engager des employés tant hommes que femmes. Elle leur paye un certain montant pour le lot de poissons qu'ils traitent et préparent pour la vente. Cela peut prendre de 3 à 5 jours. Nafy dit qu'à Saint-Louis elles ont une manière très particulière de transformer le poisson qui ne se retrouve pas ailleurs au Sénégal. Le poisson d'abord grillé est ensuite bouilli dans de l'eau de mer à laquelle on ajoute encore un peu de sel. Il repose dans l'eau pour refroidir puis est séché pendant 24 heures avec un autre ajout de sel. On le laisse finalement sécher complètement. C'est du poisson de très bonne qualité.

Nafy travaille avec le strict minimum: 2 bassins en ciment, 2 seaux, 2 couteaux, quelques cageots et 2 petites claies de séchage construites en bois recyclé. Lorsque nécessaire, elle emprunte de l'équipement à d'autres femmes et leur paye une petite somme. Elle doit également payer ceux qui déchargent le poisson de la pirogue—100 FCFA par caisse. En plus de l'équipement, elle a besoin de sel et de bois qu'elle achète en gros et entrepose chez elle. Pour le capital elle compte sur sa tontine à laquelle elle fait une contribution de 750 FCFA par semaine. Elle a accès à 15 000 FCFA quand elle en a besoin. Mais ceci n'est pas toujours suffisant. Elle emprunte parfois à des prêteurs locaux et au cours des deux dernières années elle a eu accès à du crédit de la cellule féminine. Elle a reçu 50 000 FCFA une première fois puis 20 000 FCFA plus tard, effectuant des remboursements de 150 FCFA par jour. Elle dit que c'était un système très utile et elle est très déçue que ce programme n'existe plus.

Nafy a des histoires décourageantes à raconter au sujet de la vente de son poisson transformé. La vente en gros se fait toujours à crédit. Comme Saint-Louis est loin des grands marchés, les femmes transformatrices de Saint-Louis sont à la merci des marchands qui remboursent au minimum après 10 jours. Ils attendent souvent beaucoup plus longtemps et parfois ils ne payent pas du tout, prétendant avoir fait de grosses pertes. Nafy raconte une expérience

samudra

DOSIER

Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

qui lui est arrivée il y a 4 mois lorsqu'un marchand avait commandé 3 tonnes de poisson fumé qu'il n'a finalement pas acheté. Elle a dû le donner à un autre marchand qui ne l'a pas encore payé. C'est la troisième fois dans sa vie qu'elle perd une somme d'argent aussi importante. Ce n'est pas qu'elle n'ait pas accès à ces marchands. Ils travaillent tous avec des intermédiaires qu'elle connaît dans son village mais ils clament qu'ils ont fait faillite. "Alors que pouvons-nous faire?"

Comme elle est membre du CNPS, nous lui demandons pourquoi l'organisation ne règle pas de tels problèmes. Elle semble surprise de la question mais elle ajoute qu'il y aurait beaucoup à faire si le CNPS était vraiment concerné par les problèmes des transformatrices. Nafy dit qu'il n'y a pas de lieux d'entreposage du poisson transformé. C'est la raison pour laquelle les marchands profitent d'elles. Il lui est déjà arrivé de jeter du poisson transformé car il n'y a pas de preneurs dans les périodes où les débarquements sont importants.

Nafy a maintenant 55 ans. Après toutes ces années de travail elle n'a pas accumulé d'économies; pas de bijoux ni de biens. Sa maison a été construite et meublée par son mari qui a 2 autres épouses. Elle partage la maison avec son fils et sa fille qui sont mariés et gagnent leur vie dans la pêche. Elle a envoyé ses enfants à l'école primaire "pour qu'ils puissent au moins lire et écrire contrairement à moi". Elle sait également que des accords de pêche ont été signés pour les espèces pélagiques et se demande "qui nous nourrira quand tout le poisson sera parti?"

4. Conclusion

Il est clair que le principal obstacle pour l'approvisionnement en poisson frais ou transformé, réside dans la faiblesse des capacités financières des femmes. Malgré l'acuité de ce problème, 44,4% des femmes rencontrées déclarent ne pas avoir d'alternatives. Par contre 27,7% d'entre elles affirment que les solutions se trouvent dans l'accroissement des fonds de roulement et le contact direct avec des unités de pêche. Seul un faible pourcentage de femmes (11,1%) réclame l'accès au crédit et parmi elles 5% seulement militent en faveur du renforcement des organisations existantes pour lutter contre les spéculations dont les femmes sont victimes.

Le manque d'infrastructure est un autre obstacle qui rend l'approvisionnement difficile ainsi que la conservation et le stockage tant pour le poisson frais que pour le poisson transformé. C'est une autre raison qui explique la capacité d'achat limité des femmes même en période de débarquements abondants.

V L'APPROVISIONNEMENT EN GLACE

Un des importants problèmes identifiés par les opératrices, qu'elles soient revendeuses ou transformatrices, est leur incapacité d'avoir accès à une chaîne minimale de froid afin de conserver quelques jours le poisson avant traitement ou avant la vente mais également afin de pouvoir l'acheminer vers les lieux de vente hors des sites de débarquement. Une étude réalisée sur l'approvisionnement en glace et de sa disponibilité a été effectuée dans les sites de Kayar et de Saint-Louis. Il semble que seules 15% de femmes utilisent un procédé de conservation en période chaude dans la région de Kayar alors qu'à Saint-Louis ce serait 85%. Le procédé de conservation consiste à stocker de la glace à l'aide de copeaux de bois. L'approvisionnement en glace est crucial. Afin de faire connaître leurs besoins en glace et les difficultés d'approvisionnement qu'elles rencontrent, des femmes revendeuses et transformatrices ont été interrogées.

La glace s'achète en barre, en paillette ou en sachets de glace. Les femmes s'approvisionnent auprès de mareyeurs, de commerçants de glace ou de camions frigorifiques. La plupart des opératrices utilisent ces 3 sources d'approvisionnement. La glace en paillette se vend par caisse ou par panier (parfois par tas). Les femmes privilégient l'achat de glace en barre. Il existe une grande disparité dans les capacités d'achat. Certaines n'achètent que 1 à 3 barres quand d'autres en achètent de 15 à 30. Une opératrice interrogée en utilise jusqu'à 150. Une autre, qui vend du poisson et fait également le commerce de glace, achète 1400 barres et n'est limitée que par l'insuffisance de la disponibilité de la glace. On rencontre également des opératrices qui n'achètent qu'un panier de paillettes à la fois.

D'après les données recueillies à Saint-Louis, les moyens les plus courants de conservation de la glace sont les suivants:

- les vieux congélateurs;
- les paniers;
- les bassins en dur chargés de copeaux de bois et recouverts par une bâche;
- les caisses dont se servent les pêcheurs pour conserver le poisson lorsqu'ils sont en mer.

Seules 30% des opératrices interrogées ont été en mesure d'évaluer leurs besoins en glace. On peut distinguer deux catégories: celles qui ont des activités pendant la campagne uniquement (les saisonnières) et celles qui exercent le métier de revendeuse toute l'année. Pour les saisonnières, les besoins varient entre 3 seaux et 10 barres par opération. On considère qu'une opération débute à l'achat du poisson, passe par le conditionnement (conservation) et se termine après la commercialisation de tout le stock ce qui peut durer de 2 à 3

samudra

DOSIER

Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

jours. En ce qui concerne les revendeuses qui travaillent toute l'année, les besoins varient entre 5 et 20 barres par opération pendant la campagne et 2 à 5 barres hors campagne. Seules 25% des opératrices semblent être en mesure d'avoir accès aux quantités de glace nécessaires à la conservation de leurs produits.

Les besoins en glace varient également suivant les saisons. En période chaude (hivernage), les besoins augmentent. Ces périodes se situent d'avril à octobre pour Kayar et de juin à octobre pour Saint-Louis.

Il y a une très grande variation dans le prix de la glace et il est difficile de comprendre d'où elle vient. Pour une barre de glace certaines opératrices avancent des chiffres qui sont de 500 à 1000 FCFA, d'autre encore de 700 à 1500 FCFA. Il en est de même pour la glace en paillette; nous avons noté un exemple de 1000 à 2000 FCFA la caisse. Quoiqu'il en soit, l'ensemble des opératrices affirment que les prix pratiqués par les mareyeurs et les commerçants ne sont pas raisonnables.

Conclusion

Certaines des femmes ont résumé le problème d'approvisionnement en glace de la manière suivante: "l'offre est inférieure à la demande".

Face aux difficultés d'approvisionnement et de stockage de la glace, les opératrices de Kayar et de Saint-Louis ont proposé les solutions suivantes:

- la réouverture des usines de glace à Kayar et à Saint-Louis et l'ouverture d'une nouvelle usine pour augmenter la production;
- l'augmentation du nombre de commerçants de glace;
- l'acquisition de caisses en bois pour la cellule féminine pouvant contenir 5 à 100 barres;
- l'acquisition de lieux de stockage de glace pour la cellule féminine;
- la négociation d'un quota avec les usines;
- l'acquisition de voitures frigorifiques;
- l'acquisition de caissons isothermes;
- l'organisation nécessaire afin d'entrer dans le commerce de la glace.

Les femmes déplorent également l'impossibilité de réguler les prix pratiqués dans la vente de la glace. Elles envisagent des achats collectifs de glace. Des quotas peuvent être négociés auprès d'usines

de glace. Les quantités obtenues seraient revendues aux membres des cellules féminines et à d’autres opératrices selon des modalités à définir.

VI LA COMMERCIALISATION—LES PRATIQUES DE LA VENTE

Les femmes font généralement la vente de l’unité familiale et sont actives dans la revente dans les quartiers et au niveau des marchés. Elles sont les principales intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs. Trois types d’opératrices sont ici étudiés.

1. Les revendeuses de poisson frais

La majorité des revendeuses de poisson frais préfèrent vendre directement sur les plages. Il y a pour cela 3 raisons:

- manque de moyens de transport;
- problèmes de glace pour la conservation afin de garantir la qualité du produit et des prix satisfaisants à la vente;
- les nombreuses taxes qui sont imposées pour avoir l’autorisation d’écouler aux différents lieux de vente.

Le tableau suivant indique la répartition en % de la clientèle des revendeuses de Kayar et de Saint-Louis. On note que les revendeuses ont en général plusieurs catégories de clients.

Catégorie De Clients	Kayar	Saint-louis
Mareyeurs	90%	79%
Transformatrices	80%	84% (Bana-banas inclus)
Bana-banas	35% (consommateurs inclus)	84% (transformatrices incluses)
Consommateurs	ND	60%
Agents d’usine	5%	ND
Petites revendeuses	ND	ND

Les opératrices préfèrent vendre leurs produits au comptant. Mais il est de coutume dans le secteur de la commercialisation de produits halieutiques de procéder à des ventes à crédit, compte tenu du caractère périssable du produit. 90% des clients s’approvisionnent à crédit. Les délais de paiement varient de 2 à 5 jours mais il peut

arriver que des clients soient jusqu'à 1 mois sans honorer leurs engagements.

Les procédés de vente varient suivant les espèces commercialisées. Ainsi les thons, les machoirons, les mulets, les pagres, les soles longues, sont vendus par pièce; les sardinelles et les chinchards sont vendus par panier; les espèces pélagiques et les dorades par caisse. La vente par tas concerne toutes les espèces.

Si la quasi-totalité des femmes juge que le prix de vente de leur produit est rémunérateur, il n'en demeure pas moins qu'elles souhaitent une augmentation des prix de ventes variant de 20% à 100%.

Il n'est pas aisé de déterminer le pourcentage des bénéfices réalisés par les opératrices étant donné qu'elles ne tiennent pas une comptabilité régulière. Par exemple, la plupart des femmes interrogées à Kayar ont pu procéder à une estimation de leur gain journalier durant la période d'abondance (campagne). 40% d'entre elles ont des bénéfices qui se situent entre 500 et 2000 FCFA. 30% d'entre elles ont des bénéfices qui se situent entre 2000 et 5000 FCFA. Les autres 30% ont des bénéfices qui se situent entre 5000 et 10 000 FCFA.

1.1. Écoulement sur place

Au niveau des sites de Hann et Soubédiourte, certaines femmes assurent la vente de l'unité familiale et elles reçoivent une contrepartie financière comme rémunération. La vente des espèces nobles (thiof, dorade, pageot, mérrou jaune, brochette, pagre) domine dans ces deux localités à cause de la proximité de la capitale de Dakar. Ces espèces sont surtout consommées dans cette Ville et ses environs.

A Hann, les revendeuses qui écoulent sur place approvisionnent les agents d'usines. Elles peuvent vendre également aux consommateurs venus de Dakar et des alentours.

A Soubédioune, les femmes revendent le matin au marché qui est fréquenté par les ménagères uniquement. Le soir elles revendent sur la plage directement aux consommateurs mais parfois à des agents d'usine lorsqu'il s'agit de produits pour l'exportation. Elles paient 2 taxes par jour: une au marché et une autre à la plage.

A Saint-Louis et à Kayar, la vente sur place n'occasionne aucun frais car s'il y a des restants après vente, les micro-mareyeuses vendent à crédit à d'autres revendeuses ou vendent aux transformatrices et ce sont ces dernières qui se chargent des frais (manutention, etc.).

A Mbour, la majorité des femmes interrogées revendent des espèces nobles et des produits d'usine directement à des mareyeurs. La vente

se fait au poids. Comme elles n'ont pas de bascule, elles paient pour le pesage et la manutention (100F la caisse).

A la fin d'une journée, s'il reste du poisson invendus, les revendeuses de produits nobles achètent de la glace pour conserver jusqu'au lendemain. Elles conservent chez elles ou au marché dans des frigos de récupération qu'elles ont acheté. Elles paient aussi dans ce cas la manutention du produit. Les revendeuses de pélagiques, quant à elles, préfèrent revendre aux transformatrices, en particulier pendant les périodes d'abondance. Elles évitent ainsi les dépenses supplémentaires.

La marge bénéficiaire des revendeuses varie entre 1 000 à 10 000 FCFA. La vente sur place n'occasionne aucun frais. Les revendeuses qui ont des clients fixes leur vendent à crédit pour une durée de 3 jours à 2 semaines. Elles évitent ainsi les frais de conservation mais courent le risque de ne pas être remboursées. Le principal problème pour la vente sur place est le problème des invendus qui nécessite des frais de conservation. Ce phénomène frappe plus les revendeuses de poissons nobles.

Quand elles sentent qu'elles en ont la capacité financière, les femmes envisagent d'écouler le poisson en dehors du site. Elles doivent ainsi augmenter leur capacité d'achat et couvrir tous les frais occasionnés par les déplacements.

1.2. Écoulement hors du lieu de débarquement

Quand les femmes vendent hors du lieu de débarquement, c'est en général au niveau des marchés, cités, quartiers ou villages avoisinants leur localité. Bien qu'elles ont plus de frais à encourir, elles disent que la vente à l'extérieur est plus lucrative. Cependant elles éprouvent souvent des difficultés à écouler leur produit. Sur les marchés, se pose le problème d'obtenir un emplacement de vente car les places ne sont pas suffisantes. Les quelques femmes qui en possèdent un, ont pu l'acquérir par l'intermédiaire d'une parente qui cède la sienne. Par contre, celles qui n'ont pas la possibilité de louer sont revendeuses ambulantes et elles sont souvent chassées par les policiers du marché bien qu'elles aient payé la taxe municipale. A cause de ces problèmes, les femmes qui vendent hors des lieux de débarquement sont peu nombreuses.

A Hann, ce sont les micro-mareyeuses spécialisées dans la revente des pélagiques et des sardinelles qui écoulent au marché central de Dakar, auprès des transformatrices de Bargny à 32 km de Dakar et au niveau des usines de transformation. A Kayar, les quelques femmes qui écoulent au marché de Rufisque ne sortent que s'il y a abondance de produit. Parmi les femmes interrogées, il se trouvait une mareyeuse qui vend à l'usine Amerger de Dakar. Elle finance des unités de pêche où elle a la priorité pour l'achat des prises. Elle travaillait auparavant dans une usine de glace à Saint-Louis. Après

samudra

DOSIER

Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

le décès de sa mère qui était une grande mareyeuse, elle a pris la relève avec sa soeur.

La vente au détail est plus lucrative pour les petites revendeuses. Il leur arrive cependant de vendre au tas. Parfois elles vont vendre à la caisse si un revendeur d'un village proche se présente. Les revendeuses au marché courent toujours le risque de rester avec des invendus d'autant plus qu'elles sont très nombreuses et que la concurrence est forte.

Les revendeuses jugent nécessaire d'explorer le marché vers l'intérieur du pays. Elles seraient prêtes à élargir leur champ de travail si elles pouvaient avoir accès à une bonne information, à du financement et à du matériel adéquat.

2. Les transformatrices

Les produits

On retrouve quatre types de produits:

- le "guedj" (poisson fermenté et séché)
- le "kétiakh" (poisson fumé, salé et séché)
- le "tambadiang" (poisson saumuré en entier et séché)
- le "sali" (poisson salé et séché)

Parmi les poissons fermentés et secs (guedj) on retrouve le machoiron, le chinchard et quelques espèces pélagiques. La sardinelle est utilisée pour la production de "kétiakh" tandis que le requin et le thon sont salés et seiches (sali). Certaines espèces pélagiques permettent d'obtenir le "tambadiang"

Le temps de préparation de ces différents produits varie. Il ne faut que 3 jours pour préparer le "guedj", 3 à 5 jours pour le "kétiakh" et de 8 à 10 jours pour préparer le "tambadiang".

Toutes les transformatrices interrogées produisent au moins 3 de ces types de produits et toutes font du "kétiakh"

Les systèmes de vente pratiqués

- la vente au poids (pratiqué pour tous les types de poisson transformé, le "sali" par contre ne se vend qu'au poids)
- la vente à l'unité (pratiquée surtout pour le "guedj")
- la vente au tas (pratiquée surtout pour le "guedj")
- la vente par panier

- la vente par sac
- la vente à la table (c'est un système où un client revendeur négocie la totalité des produits qui se trouvent sur la claie de séchage d'une opératrice; ce système est surtout pratiqué pour le "tambadiang"

La commercialisation du produit transformé est plus importante dans les localités de Mbour-Joal-Kayar et Saint-Louis. Ces localités sont plus proches des villages et régions de l'intérieur du pays. Les transformatrices sont les principales fournisseuses de ces zones:

*soit directement parce qu'elles se déplacent pour vendre hors des sites de transformation évitant ainsi d'accumuler des stocks importants;

*soit indirectement quand elles vendent aux commerçants qui font la redistribution au niveau des marchés et des villages de l'intérieur du pays.

2.1. Écoulement sur place

Les transformatrices revendent sur place à des Dioulas (revendeurs de poisson transformé) venant de tout le pays, du littoral jusqu'aux régions de l'intérieur et dont les besoins en transformés sont importants. Elles vendent au comptant et à crédit à leurs clients fixes (hommes ou femmes) qui s'approvisionnent toujours auprès d'elles pour toutes les opérations d'achat. Elles vendent également directement aux consommateurs de la localité. Les ressortissants Burkinabés, Togolais, Ghanéens et Maliens s'approvisionnent en tambadiang et en sali dans les localités de Kayar et de Saint-Louis. Si les clients manquent, l'activité des transformatrices ralentit et elles accumulent des stocks qui peuvent être de 200 kg à plus de 1500 kg. Pour éviter le pourrissement ou le vol de ces invendus, elles vont parfois vendre à des prix dérisoires.

Les femmes font maintenant face à la concurrence d'hommes transformateurs qui interceptent les clients qui ne vont ensuite voir les femmes que pour compléter leurs achats.

Les transformatrices doivent souvent vendre à crédit et ont parfois de la difficulté à se faire rembourser.

2.2 Écoulement hors des lieux de transformation

Lorsque les transformatrices ont tous leurs fonds investis dans une opération (achat du poisson, intrants, etc.) et qu'elles ne réussissent pas à vendre sur place, leurs activités sont bloquées car elles n'ont plus d'argent pour travailler. Elles doivent d'autre part assurer le stockage des invendus. Quand une telle situation se présente, elles doivent chercher à écouler leur produit hors du lieu de transformation.

samudra

DOSIER

Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

Une opération de vente engage des frais supplémentaires et doit être bien préparée. Elles doivent avoir une grande quantité de produit à offrir qu'elles écouleront en totalité. Cela peut prendre de 2 à 6 jours. Elles préfèrent écouler en gros ou demi-gros parce que le détail prend trop de temps et leur disponibilité est limitée. Pour couvrir les frais de cette opération, elles doivent souvent emprunter à un parent ou une tierce personne et les rembourser après leur vente. Quels que soient les prix pratiqués au marché, ils ont toujours meilleurs que ceux pratiqués sur les sites de transformation: Malgré le manque de marché approprié pour le poisson transformé, l'imposition de nombreuses taxes et les frais de transport découragent beaucoup de transformatrices à vendre en dehors de leurs sites.

2.3. Les difficultés de commercialisation et solutions proposées.

Il est bien connu que les prix varient beaucoup dans le secteur de la pêche artisanale au Sénégal, d'abord selon les saisons, ensuite et surtout selon le pouvoir de négociation de la vendeuse ou du client. Les transformatrices interrogées identifient comme premier obstacle à la commercialisation l'insuffisance des débouchés. Le deuxième problème important est le recouvrement de crédit. En effet si toutes les femmes privilégient la vente au comptant, elles doivent toutes pratiquer la vente à crédit.

Les transformatrices ont établi une liste de solutions pour améliorer leur situation. Celles-ci cherchent à élaborer des stratégies de développement de l'activité de la transformation du poisson.

- renforcement de l'organisation;
- accès au crédit;
- accès aux marchés des autres régions du pays;
- appui technique pour améliorer la qualité des produits;
- appui à la commercialisation pour développer l'exportation vers d'autres pays;
- meilleure gestion de l'activité;
- établir des prix fixes pour les produits;
- acquisition de moyens de transport;
- baisse des taxes;

3. Les revendeuses de produits transformés

Les villes de Thiès et de Kaolack ont été choisies pour l'étude à cause de leur importance pour le marché du transformé. En effet, les marchés de Thiès et de Kaolack sont très fréquentés par les

populations rurales et peuvent absorber de grandes quantités de produits transformés à cause de leur situation géographique.

Thiès étant la capitale du chemin de fer, il est plus facile pour les commerçants du Mali et du Sénégal Oriental qui acheminent leurs marchandises par train vers Dakar de s'y approvisionner au retour en produits transformés. Il faut noter que la population importante de la ville et de ses alentours offre également une bonne clientèle.

Kaolack, capitale du Sine Saloum, la première puissance arachidière du Sénégal, est un important centre de commerce et d'échange qui reçoit chaque jour des milliers de personnes venant des villages environnants. Après avoir fait leurs opérations, les populations rurales achètent du produit transformé pour la revente dans leur village ou pour leur propre consommation.

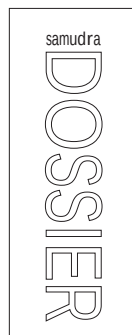
A Kayar, Mbour et Joal certaines revendeuses de transformés s'approvisionnent auprès des transformatrices et écoulent vers l'intérieur du pays dans les régions de Diourbel, vers les marchés ruraux, les chefs-lieux de département et les villes comme Tambacounda, Mbacké et Touba Toul. Dans le cas de villes plus éloignées comme Tambacounda, elles envoient du produit périodiquement à des intermédiaires par le train à partir de Thiès. Elles vendent également à de petites revendeuses du marché qui n'ont pas les fonds suffisants pour aller s'approvisionner dans les sites de transformation.

Les quantités vendues par opération et par personne varient entre 500 kg et 2 tonnes en période d'abondance et en cas de rareté du poisson entre 50 et 500 kg. Les prix de vente des produits transformés ne sont ni fixes ni identiques et dépendent des prix d'achat qui subissent des fluctuations liées à la quantité du produit dans le marché.

La commercialisation occasionne des frais tels que le paiement des taxes, la manutention, le transport (devenu très cher depuis la dévaluation) et la location d'un emplacement dans le marché. Les revenus des revendeuses diminuent de plus en plus, et leur marge bénéficiaire pour une opération varie entre 1000 et 20 000 FCFA. Les revendeuses enregistrent également des pertes dues à la saturation du marché provoquant la lenteur de l'écoulement, la détérioration du produit et la diminution du poids. Les femmes doivent aussi faire face à la concurrence des hommes qui sont mieux organisés, ont des capacités financières supérieures et sont plus disponibles n'ayant pas à assurer le soin des enfants et du foyer.

4. Conclusion

Si les femmes restent les principales agentes de la commercialisation du poisson pour le marché local, elles y rencontrent de nombreuses difficultés et doivent développer des stratégies afin d'éviter de



Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

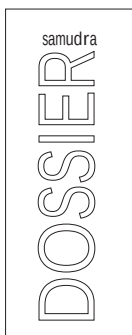
perdre du terrain face à la compétition des mareyeurs et surtout améliorer leur situation dans ce secteur d'activité.

La principale difficulté au niveau de la commercialisation pour les opératrices est le manque d'infrastructures de conservation et de stockage ce qui limite leur capacité d'achat et la possibilité de satisfaire un plus gros marché. Elles marquent ensuite de capitaux et ont difficilement accès au crédit bancaire dont les procédures administratives sont complexes et coûteuses.

Les femmes font en effet face aux coûts élevés du transport (des lieux de débarquements aux sites de transformation mais aussi vers les marchés) et des taxes. Pour ce qui est de la vente du poisson transformé, il y a un grand besoin de développer le marché surtout vers l'intérieur du pays. Elles font également face aux difficultés d'obtention de la carte de mareyage. Un autre problème qui n'est pas négligeable est celui de la vente à crédit où elles font face à des retards de paiement parfois importants.

Mais grâce à leur organisation au sein du CNPS, les femmes ont déjà de nombreux acquis à leur actif. Certaines opératrices ont commencé à travailler en association. Ainsi elles peuvent maintenir leur place dans la filière du poisson et résister à la concurrence des mareyeurs. D'autre part, elles sont de plus en plus nombreuses à adhérer à des mutuelles d'épargne et de Crédit mise sur pied par le CNPS. Ces mutuelles leur permettent d'avoir accès à des crédits rotatifs et à un système de crédit beaucoup plus souple et mieux adapté à leurs besoins. Elles sont également initiées à l'importance de l'épargne qui les mènera vers une plus grande autonomie. Grâce à leurs efforts d'organisation, bien des femmes ont vu leur situation financière s'améliorer. Elles parviennent à aider dans les dépenses familiales et à mieux gérer leur foyer. Certaines ont même acquis des biens matériels tels que des infrastructures de travail ou des maisons.

Des efforts ont été entrepris pour développer le marché intérieur et le marché de l'exportation. Le produit transformé étant consommé partout en Afrique, les femmes cherchent les moyens et les voies qui peuvent mener à la pénétration du marché sous-régional. Le fumé et le salé se vendent très bien dans les pays de la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Des résultats encourageants ont été enregistrés avec la participation des opératrices du CNPS aux foires de la CEDEAO organisées à Dakar et à Conakry. Pour faciliter l'infiltration des femmes dans le marché sous-régional, il faudra nécessairement développer des relations de partenariat avec les professionnelles et les agents économiques de la sous-région de l'Afrique de l'Ouest. L'intégration sous-régionale peut jouer un rôle très important dans le développement de la pêche artisanale car elle permettra de résoudre les problèmes liés à la commercialisation en ouvrant de nouveaux débouchés pour les produits transformés



Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

VII. LE SYSTEME DE TAXATION APPLIQUÉ DANS LES LIEUX DE COMMERCIALISATION DU POISSON FRAIS ET TRANSFORMÉ

La commercialisation joue un rôle déterminant dans l'activité des femmes qui pourtant éprouvent d'énormes difficultés pour la mener à bien. Parmi les problèmes les plus cruciaux on peut citer celui des taxes. En effet pour avoir l'autorisation d'écouler leur produit hors des sites de transformation et des lieux de débarquement où elles peuvent obtenir un meilleur prix, les femmes sont obligées de payer plusieurs taxes ce qui diminue considérablement leurs revenus.

Pour ne pas subir ces frais supplémentaires, la plus grande partie des opératrices écoulent sur place avec souvent des bénéfices très limités. Mais elles ne peuvent pas continuer à fuir le paiement de ces taxes car à certaines périodes de l'année la lenteur de l'écoulement sur place, l'abondance du produit et le manque de lieux de stockage, les obligent à écouler vers d'autres localités et payer de deux à trois taxes. Les femmes sont également à la merci de la corruption des collecteurs de taxes.

Les revendeuses et transformatrices qui oeuvrent dans la pêche artisanale ont besoin de mieux connaître et mieux comprendre la complexité du système de taxation afin de développer un plan d'action et s'attaquer à ce problème. C'est pourquoi une étude a été entreprise avec les objectifs suivants:

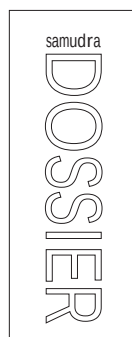
- acquérir une meilleure connaissance du système de taxation appliqué sur les lieux de vente des produits halieutiques;
- mesurer l'impact de ces taxes sur les revenus des femmes;
- enregistrer la position des femmes sur la question des taxes.

L'étude a été effectuée dans six localités choisies à cause de leur importance au niveau du débarquement, de la commercialisation et de la transformation des produits de la pêche artisanale. Il s'agit de Kayar, Saint-Louis, Joal, Mbour, Hann et Soumbédioune. Un total de 110 femmes (66 revendeuses et 44 transformatrices) ont été interrogées. 52 de ces femmes sont mariées sous le régime de la polygamie et 48 sont monogames. 10 femmes n'étaient pas mariées, soit célibataires, veuves ou divorcées. Seules 13 des ces femmes ont une activité annexe telle que le petit commerce de tissus, de légumes et d'articles divers.

1. Les différentes taxes à payer

Il y a trois types de taxes à payer.

Une taxe d'hygiène ou certificat de salubrité. Elle a été instituée par décret partout au Sénégal depuis 1969 pour des raisons de santé



Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

publique et elle est payée au niveau du service des pêches de chaque localité.

Une taxe municipale. Cette taxe est payée sur tous les marchés du Sénégal. Elle est versée dans la caisse de la perception municipale qui dépend du Ministère des Finances. Une autre taxe municipale est payée sur la route de Rufisque. Elle est versée à la commune de Bargny.

Une taxe rurale payée uniquement à Kayar. Cette taxe a été instaurée dans un souci de création de richesses au niveau de la communauté rurale de Djander dont Kayar fait partie. Le texte a été voté par le conseil rural et fut soumis aux autorités administratives avant d'être appliqué. La taxe est payée à la sortie de Kayar. L'argent tiré de cette taxe rurale couvre les frais de lotissement, d'assainissement du village ainsi que des activités socio-culturelles (par exemple l'achat d'équipement sportif pendant les vacances).

Que les femmes s'approvisionnent en poisson à l'extérieur de leur site ou qu'au contraire, elles partent vendre leur produit, elles ont le plus souvent 3 taxes à payer. Le cas le plus fréquent est le paiement de la taxe d'hygiène, de la taxe pour vendre au marché et de la taxe routière à Bargny. Lorsque certaines localités exigent des taxes d'entrée ou de sortie, le nombre de taxes à payer augmente en conséquence.

Toutes les femmes interrogées déplorent le taux élevé des taxes et désirent qu'elles soient diminuées ou converties en une seule taxe.

2. Études de quelques cas

2.1. Kayar

Seules les femmes qui vendent directement sur les lieux de débarquement et de transformation ne paient pas de taxes. Toutes celles qui vendent en dehors de Kayar doivent payer 3 taxes:

- 200 FCFA de taxe d'hygiène payée au service des pêchés de Kayar;
- 100 FCFA par panier de taxe rurale payée à la sortie de Kayar;
- 100 FCFA par jour de taxe municipale au marché où elles vendent.

Le montant total des taxes n'est pas fixe et seules les taxes d'hygiène et municipale sont forfaitaires. La taxe rurale est fonction des quantités transportées.

2.2. Saint-Louis

Durant les périodes où le poisson manque à Saint-Louis, certaines revendeuses de produits transformés s'approvisionnent dans les localités de Kayar, Joal, Mbour, Lompoul et Fass Boye. Elles sont confrontées à un système de taxation plus complexe et plus coûteux, c'est pourquoi seule une minorité de revendeuses se risquent dans cette opération.

Par exemple si une femme s'approvisionne à Kayar elle paye:

- 200 FCFA de taxe d'hygiène;
- 100 FCFA de taxe rurale par panier à la sortie de Kayar;
- 120 FCFA de taxe municipale par panier au passage de Bargny;
- 100 FCFA de taxe municipale par panier à l'entrée de Saint-Louis;
- 100 FCFA de taxe municipale par jour au marché.

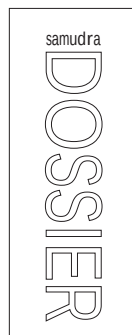
Ces nombreuses taxes augmentent le prix de revient en s'ajoutant aux frais de transport et de manutention.

2.3. Joal

Les femmes de Joal sont particulièrement actives au niveau de la transformation du poisson. Elles payent toutes une taxe municipale de 50 FCFA par claie et par mois pour les claies de séchage. Cette taxe est instaurée par la mairie de Joal et est versée à la caisse de la commune. C'est la seule localité qui impose une telle taxe dans tout le pays.

Les transformatrices doivent aussi payer d'autres frais au niveau des sites de transformation. Celles qui sont installées près du lieu de débarquement payent 1000 FCFA par mois parce que le terrain est privé. Elles payent également 200 FCFA pour le gardiennage et le balayage du site. Celles qui sont derrière le village ne paient pas de location mais sont confrontées à des frais de transport de 200 à 300 FCFA par charrette. Elles payent également 200 FCFA pour le gardiennage et le balayage mais le manque de magasin de stockage facilite l'infiltration de voleurs qui font des visites de plus en plus fréquentes.

Bien des femmes n'ont pas la capacité de payer les nombreuses taxes qui leur permettraient de vendre à l'extérieur et sont obligées d'écouler sur place à un prix moindre. Dans ce cas, ce sont les bana-banas revendeurs de produits transformés et les mareyeurs qui achètent le poisson frais qui doivent payer les taxes. Les tarifs qui leurs sont imposés sont plus élevés car ils traitent de plus grandes quantités de produit.



Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

Bana-bana

- 200 FCFA de taxe d'hygiène;
- 120 FCFA de taxe municipale par colis payée en cours de route;
- 100 FCFA de taxe municipale par jour payée au marché.

Mareyeurs

- 200 FCFA de taxe d'hygiène;
- 1000 à 1500 FCFA de taxe municipale routière par voiture;
- 2800 FCFA de taxe au marché central

2.4. Hann

Hann se trouve à proximité de Dakar Parmi les femmes interrogées, cinq d'entre elles détiennent une carte de mareyage et cinq autres peuvent écouler auprès des usines, au marché central de Dakar nouvellement installé (espèces pélagiques) et au site de transformation de Bargny (sardinelle en période d'abondance). Ces micro-mareyeuses sont confrontées aux taxes suivantes:

- 100 FCFA de taxe d'hygiène payée au service des pêches de Hann;
- 2800 FCFA de taxe municipale par voiture au marché central
- 1500 FCFA par voiture à Bargny pour avoir l'autorisation d'écouler au site de transformation.

2.5. Soumbédioune

Les femmes rencontrées à Soumbédioune sont toutes revendeuses de poisson frais. A proximité de Dakar elles vendent le matin au marché de Gueule Tapée et le soir sur la plage. Ce sont les seules femmes qui doivent payer 2 taxes de vente par jour (75 FCFA au marché et 100 FCFA à la plage). Soumbédioune est le seul site qui impose une taxe de plage pour la vente du poisson frais.

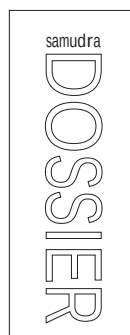
Les femmes déplorent le paiement des deux taxes municipales dans la même journée parce que les employées de la municipalité ne nettoient pas le site correctement. Elles sont obligées de se cotiser et de payer 100 FCFA par jour à des manoeuvres qui font le balayage, l'enlèvement des ordures et l'évacuation des eaux. Elles prennent en charge le paiement de tous ces frais pour retenir la clientèle qui peut désertier le marché s'il n'est pas propre. Il y a eu de nombreuses révoltes des revendeuses de Soumbédioune et elles sont

fréquemment en conflit avec les agents chargés de la collecte des taxes.

3. Conclusion

Partout les femmes dénoncent le coût excessif des taxes. L'insalubrité des lieux de travail et le manque d'infrastructures de support, médico-sanitaire et phytosanitaire, montrent que le paiement de ces multiples taxes ne leur a rien apporté. De nombreuses manifestations dans différentes localités ou sur les marchés ont lieu afin de faire des pressions auprès du gouvernement afin qu'il revoie le système fiscal.

Le tableau qui suit rassemble quelques exemples de taxes payées par différents intervenants et dans différents sites. On peut constater qu'il existe une grande disparité dans le système de taxation et dans la manière dont il est appliqué d'une localité à l'autre.



**Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5**

Le prix des taxes est exprimé en FCFA. 100 FCFA = 1FF. 600 FCFA = 1\$US

	KAYAR (données recueillies auprès des femmes)	KAYAR (données recueillies auprès d'un officiel)	SAINT-LOUIS (taxes payées par une revendeuse qui s'approvisionne à Kayar)	MBOUR	JOAL (taxes payées par les transforma-tri- ces)	JOAL (taxes payées par les bana-banas)	JOAL (taxes payées par les mareyeurs)	HANN (taxes payées par des micro mareyeuses revendant au marché central de Dakar)	SOU-MBÉJOUN E (taxes payées par les revendeuses)
TAXE D'HYGINE	200	200	200	200		200	200	100	200
TAXE RURALE	100/panier	50/panier 200/camionet- te 1000/voiture							
TAXE MUNICIPALE	100/jour	100/jour	100/panier à la sortie de Kayar. 100/panier au passage de Bargny. 100/panier à l'en- trée dans la ville. 100/jour/mètre d'étalage pour la vente au marché	100/jour	50/ciaie de séchage et par mois	120/colis payé en cours de route. 100/jour pour la vente au marché	1000 à 1500/voiture- pour une taxe routière. 2800 au marché central	2800/voiture au marché central. 1500/voiture comme taxe de passage à Bargny	75 taxe de vente au marché. 100 taxe de vente à la page.

VIII. LE PROGRAMME DES MUTUELLES DE CRÉDIT ET D'ÉPARGNE DU CNPS

Il existe au Sénégal comme dans beaucoup de pays du Sud un système de petit commerce et un réseau informel de systèmes de crédit qui permet aux femmes de gagner leur vie. Les tontines sont une des formes les plus courantes de crédit mais il existe également des prêteurs—hommes et femmes—qui prêtent de l'argent à des taux d'intérêts exorbitants pouvant aller jusqu'à 36% et pour des périodes variées: parfois pour des périodes aussi courtes que 8 à 24 heures. Il existe aussi des prêteurs sur gages qui acceptent comme garantie des bijoux en or ou des vêtements de fêtes. Si le capital emprunté n'est pas remboursé, ils gardent éventuellement les biens mis en gage. Les prêteurs Guinéens sont considérés les plus professionnels car ils prêtent de grosses sommes d'argents et ont des systèmes de tenue de livre.

La plupart des femmes dans les communautés de pêche sont membres d'une—et parfois plusieurs—tontine. La tontine est un système d'autofinancement de groupe. Un certain nombre de personnes décident de faire une contribution journalière ou hebdomadaire d'un montant qu'elles fixent ensemble. Le jour de paiement des contributions, une ou plusieurs femmes reçoivent la totalité du montant amassé. Ce sont celles qui en ont le plus besoin qui reçoivent cet argent à tour de rôle. La plupart des tontines n'imposent pas de taux d'intérêt et il n'y a pas besoin d'entreposer l'argent car il est redistribué la journée même où il est collecté.

Lorsque l'argent de la tontine ne suffit pas, les femmes revendeuses sont obligées d'aller voir les prêteurs, payant le soir 500 FCFA pour chaque 5000 FCFA emprunté le matin même. La plupart des femmes se plaignent que le poisson doit être acheté avec de l'argent liquide. Sans argent elles ne peuvent mener leurs activités. Les gros marchands ont l'avantage d'avoir des fonds en quantité suffisante. C'est ce qui leur permet d'avoir accès aux meilleurs espèces de poisson et de monter les prix dans les ventes aux enchères.

Lors du premier congrès du CNPS en 1991, l'un des ateliers portait sur le crédit et l'épargne. Les membres du CNPS étaient alors conscients que le gouvernement essayait de les "diviser pour mieux régner" et ainsi nuire aux activités du CNPS. Le gouvernement avait d'abord attribué du crédit sans règle établie puis avait créé un regroupement de GIE (Groupement d'intérêt économique). Le CNPS—alors uniquement composé d'hommes—sentait qu'il devait répondre également aux besoins de crédit des femmes, il pensait que ceci devait se faire de manière autonome. Suite à la mise sur pied des cellules féminines du CNPS un programme d'épargne fut mis en place. Le principe étant qu'un groupe peut recevoir du crédit lorsqu'il a démontré sa capacité d'épargner de petits montants.

samudra

DOSIER

Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

1. Les mutuelles d'épargne

1.1. Kayar

Les femmes de Kayar furent les premières à s'organiser, à former une cellule et à commencer à épargner. Au départ, en 1992, elles étaient 25. Un comité formé d'une présidente, d'une vice-présidente, d'une trésorière, d'une trésorière adjointe, d'une secrétaire et d'une secrétaire adjointe fut élu. Les 25 femmes contribuèrent chacune un montant personnel de 3000 FCFA et mirent la somme de 75 000 FCFA dans une banque. Elles contribuaient ensuite 500 FCFA par mois en attendant de recevoir du crédit.

Le CNPS était très intéressé à aider les femmes car les GIE initiés par le gouvernement commençaient à diviser les femmes. Le premier crédit d'un montant de 300 000 FCFA fut donc attribué au groupe de Kayar. Cet argent provenait d'une O.N.G. qui était intéressée à soutenir des programmes de micro-crédit au Sénégal. Bien que le CREDETIP ait négocié l'obtention de ces fonds, ils furent donnés directement aux cellules féminines. Les femmes décidèrent de former deux groupes, chaque groupe utilisant à tour de rôle la totalité de la somme durant une période d'une semaine avant de la rembourser. L'argent était utilisé pour leurs activités d'achat et de revente. Bien que ce système fonctionna bien au départ, des problèmes survinrent car il y avait parfois des pertes lors des ventes et l'argent ne pouvait être remboursé à temps pour être remis au prochain groupe. Le système fut changé et le montant total divisé en parts égales et distribué à chacune des participantes. Elles décidèrent de rembourser une somme de 1000 FCFA par mois afin de rembourser le prêt en un an. C'est ce qui arriva effectivement. Plus tard, elles reçurent un prêt de 500 000 FCFA qui fut administré de manière similaire et ensuite un troisième prêt de 1 500 000 FCFA. Avec ce dernier prêt, certaines femmes ont eu des problèmes à faire leurs paiements et 240 000 FCFA restent à rembourser. Les femmes ne doutent pas que ce montant sera remboursé et elles ne donneront pas d'autres prêts avant que la totalité de la somme soit remboursée.

L'épargne du groupe s'élève encore à 263 000 FCFA. Un autre groupe de 55 femmes s'est formé. Elles ont actuellement 85 000 FCFA en banque.

1.2. Hann

A Hann, la cellule féminine a été formée en 1992. Vingt femmes qui sentaient qu'elles pouvaient travailler ensemble et se faire confiance ont commencé par un dépôt initial de 3000 FCFA chacune. Il a fallu deux ans avant de recevoir un premier crédit de 300 000 FCFA qu'elles divisèrent en fonction des besoins de chacune des membres selon l'importance de leurs transactions. Le système de paiement incluait un intérêt de 100 FCFA pour chaque 5000 FCFA emprunté et la totalité du prêt devait être remboursé en 10 mois. Elles se rencontraient une fois par mois pour faire leurs paiements et continuer leurs cotisations d'épargne. Il semble qu'il y ait eut des problèmes pour les petits prêts

mais les plus gros furent remboursés en totalité. Par la suite, les femmes reçurent un autre crédit de 1 500 000 FCFA puis un de 3 000 000 et encore un de 2 500 000 FCFA. Bien qu'il y ait eu des défauts de paiement, elles ont remboursé la totalité des sommes empruntées grâce à leur fond d'épargne.

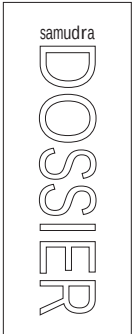
1.3. Saint-Louis

A Saint-Louis, deux groupes de femmes se sont formés en 1992; un groupe formé de 20 membres et l'autre de 70 membres. Les femmes épargnaient 100 FCFA par jour et se rencontraient tous les quinze jours pour gérer leur compte et discuter de problèmes communs. Elles ont reçu, elles aussi, leur premier crédit au bout de deux ans mais ce fut le seul. Elles ont divisé l'argent en parts égales. Le gros groupe avait reçu 1 500 000 FCFA et le petit groupe un montant de 300 000 FCFA. Les femmes du petit groupe faisaient des remboursements quotidiens de 150 FCFA et hormis trois personnes, toutes ont remboursé leur prêt en dedans de dix mois. Pour le grand groupe les remboursements étaient mensuels, commençant deux mois après la remise du prêt. Les membres payaient 5000 FCFA par mois. Au bout de dix mois, il manquait 500 000 FCFA mais elles ont payé cette somme à partir de leur compte d'épargne.

Il existe des cellules féminines avec des programmes similaires à Soumbédioune, Sendou, Mbour, Joal. Les tableaux qui suivent indiquent les détails des opérations pour chaque groupe.

Situation Dans Les Mutuelles D'épargne Et De Crédit Des Cellules Féminines Du CNPS

Comités locaux	Nombre de membres	Montant épargne mensuelle	Part sociale	Montant du premier dépôt	Épargne mobilisée
Saint-Louis	157	1 000	2 500	157 000	300 000
Fass Boye	100	1 000	2 500	300 000	300 000
Kayar	25	500	2 500	160 500	160 500
Soumbédioune	37	1 000	2 500	60 000	212 500
Hann	25	2 000	2 500	112 500	2 800 000
Sendou	41	1 000	2 500	143 500	1 415 000
Mbour	45	1 000	2 500	157 500	292 500
Joal	78	500	2 500	264 000	280 000
Ngaparou	91	1 000	2 500	300 000	773 500
Totaux	587			1 655 000	6 534 000



Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

Répartition des Financements Reçus par les Cellules Féminines du CNPS

Comités locaux	Montants Reçus				Épargne mobilisée	
	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Saint-Louis				3 000 000		3 000 000
Fass Boye			1 000 000			1 000 000
Kayar	300 000		500 000	1 000 000		1 800 000
Soumbédioune			500 000			500 000
Hann	1 000 000		2 000 000	3 000 000	3 000 000	6 000 000
Sendou			500 000	1 500 000		5 000 000
Mbour			1 500 000			1 500 000
Joal			1 500 000			1 500 000
Ngaparou					1 500 000	1 500 000
Totaux	1 300 000		7 500 000	8 500 000	4 500 000	21 800 000

Le programme est (juillet 1997) temporairement arrêté au grand désespoir des femmes. L'O.N.G. qui avait convenu d'avancer les fonds de roulement aux groupes de femmes a décidé de les investir dans les GIE mis en place par le gouvernement.

Le CNPS continue d'être une épine dans le pied du gouvernement car il n'hésite pas à en critiquer le double langage. En effet le gouvernement présente à l'étranger une image de la pêche axée sur la pêche artisanale alors qu'à l'intérieur du pays il utilise un langage tout différent. Il divise les gens et signe des accords de pêche qui mettent les ressources de la mer à la disposition des flottes étrangères en échange de devises fortes pour repayer la dette nationale. Le gouvernement a réussi à obtenir l'appui d'O.N.G. telles que Novib et Frères des Hommes afin de soutenir FENAGIE-Pêche. Il est important de situer ceci dans son contexte historique et politique.

Les "Groupements d'intérêt économique" (GIE) ont débuté dans le secteur agricole et ce, grâce à la détermination des petits cultivateurs. Novib a joué un rôle important en les appuyant car ces GIE étaient autonomes du gouvernement. Plus tard, ils furent cooptés par le gouvernement qui put ainsi les utiliser pour obtenir des fonds. Quand le CNPS commença à organiser les pêcheurs et à critiquer le gouvernement pour ses positions sur la pêche artisanale, le gouvernement créa des GIE dans les communautés de pêche pour contrebalancer le CNPS. Il mit sur pied FENAGIE-Pêche et une structure regroupant les GIE agricoles et de pêche nommé "Conseil national de concertation des ruraux" (CNCR). Étant donné que Novib avait déjà appuyé les GIE dans le secteur de l'agriculture, il fut également amené à appuyer FENAGIE-Pêche, une O.N.G. parrainée par le gouvernement. Si ceci ne discrédite pas les GIE, cela met cependant en doute leur autonomie et leur capacité de prendre des décisions en faveur des plus démunis et contre les classes dirigeantes qui forment le gouvernement.

2. Conclusion

Malgré le fait que le programme d'épargne et de crédit est momentanément suspendu, les femmes n'ont pas perdu espoir et désirent aller de l'avant. La plupart conservent leur épargne en banque et l'esprit de groupe n'a pas été perdu. Si jamais les fonds de roulement redeviennent disponibles, elles reprendront le programme de crédit. Elles ont également décidé d'utiliser leurs épargnes afin d'acquérir des boîtes isothermes pour entreposer le poisson.

Malheureusement la plupart des cellules féminines ont concentré leurs efforts sur la gestion du programme d'épargne et de crédit. Seules les femmes de Saint-Louis semblent avoir élargi la perspective de leur groupe afin d'y discuter de santé, des problèmes de la famille en plus de questions reliées à la pêche. Au niveau du CNPS, les femmes se sont rencontrées à plusieurs reprises et ont acquis une meilleure compréhension des questions globales. Elles considèrent que les activités des mutuelles d'épargne ont été une source d'apprentissage. Les femmes ont commencé à faire affaire avec la banque et ont un système de tenue de livre. Elles ont démontré leur capacité de prendre des responsabilités en groupe pour assurer la redistribution et le remboursement des prêts. Elles disent aussi avoir appris de leurs erreurs. Entre autre, elles ont appris que les groupes doivent être petits et les remboursements doivent être réguliers et à intervalles plus courts. Les femmes pensent également que les prêts doivent être accordés en fonction du volume d'activité et non divisés en parts égales pour chacune d'elles. .

Il est dommage que le montant prêté par "Terre des Hommes" n'ait pas pu être utilisé comme fond de roulement et remboursé sur une plus longue période. Ceci aurait permis à chaque groupe d'avoir une épargne suffisamment importante afin de pouvoir offrir du crédit. A ce stade il faut reconnaître le rôle joué par le CREDETIP afin de stimuler et animer les cellules féminines. Le CREDETIP a toujours voulu que les mutuelles d'épargne soient autonomes et il a évité de développer une relation de pouvoir avec les cellules. Bien que ceci soit un bon principe, il a probablement sous estimé le besoin de maintenir les fonds de roulement jusqu'à ce que les groupes soient suffisamment solides pour corriger leurs erreurs initiales et utiliser le crédit comme un point de départ pour élargir leur perspective.



samudra

DOSIER

Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

EN GUISE DE CONCLUSION: NALINI NAYAK RÉFLEXION SUR LE PROGRAMME “FEMMES DANS LA PÊCHE”

Le CNPS a débuté comme une organisation de pêcheurs uniquement bien que dans le secteur de la pêche au Sénégal, les femmes jouent un rôle très important dans les activités après-capture. Le CREDETIP était conscient du besoin d'intégrer les femmes dans le processus. Bien que essentiellement masculine, cette O.N.G. était convaincue que les femmes dans les communautés de pêche avaient les capacités de s'organiser par leur propre initiative. Effectivement c'est comme cela que les cellules féminines ont vu le jour. Mais les directions du CNPS et du CREDETIP étaient prêtes à faire un effort concerté avec les femmes. C'est pour cette raison qu'elles accueillirent avec intérêt le programme “Femmes dans la pêche” d'ICSF.

Il fut difficile d'identifier une femme qui pourrait coordonner un tel programme, non pas parce qu'il n'y avait pas de féministes compétentes au Sénégal mais parce qu'il était difficile de trouver des femmes ayant à la fois des compétences organisationnelles, une connaissance théorique et une connaissance du milieu de la pêche. Il fallait aussi trouver une femme qui était prête à travailler comme organisatrice et non pas comme consultante. De plus, le CREDETIP n'avait aucun contact avec le mouvement des femmes ou les groupes de femmes au Sénégal.

Au début de 1992, le CREDETIP identifia une femme avec de l'expérience en organisation dans le secteur de la santé et une perspective féministe. Elle a du apprendre à connaître le contexte des pêches, visiter les zones de pêche et interagir avec le CNPS. Elle eut des rencontres avec les femmes et essaya de prioriser leurs besoins et leurs problèmes. Deux problèmes ont été identifiés: le manque de crédit et la disponibilité en glace. On suggéra d'étudier ces sujets de manière plus systématique. A la fin de la première année, on organisa également un séminaire sur les relations de genre (relations hommes-femmes) dans le secteur de la pêche.

Suite à l'étude sur l'approvisionnement en glace séminaire fut organisé à la fin de 1993. Les personnes ressources étaient très compétentes. Le séminaire suivi tant par les hommes que par les femmes fut très animé—les hommes prenant plus volontiers la parole que les femmes. Malgré tout, d'importantes questions furent discutées et on clarifia les concepts de division sexuelle du travail, de patriarcat, et de construction sociale du concept de “genre”. Les hommes étaient très attentifs et ouverts. Bien qu'ils étaient prêts à admettre qu'il y avait une inéquité inhérente au système social, ils n'étaient pas disposés à rentrer dans le détail de son impact sur l'évolution des pêches ni à admettre l'impact négatif du système de polygamie sur les femmes. Ils se justifiaient en disant que le Sénégal compte plus de femmes que d'hommes et que les règles de la

samudra

DOSIER

Série
“Femmes
dans la
Pêche”
no. 5

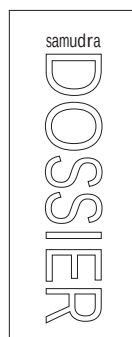
polygamie veillent à ce que les femmes soient traitées de manière égale.

Les discussions permirent d'établir quels problèmes seraient mis à l'ordre du jour du congrès du CNPS de 1993, où les femmes seraient présentes. Parmi les problèmes à soulever, on retrouvait les suivants:

- la carte d'identité qui identifie les femmes comme femmes au foyer et non comme revendeuses ou marchandes de poisson,
- la carte de mareyage qui faciliterait les déplacements des femmes chargées de poisson lorsqu'elles passent les points de contrôle;
- le problèmes des taxes que les femmes trouvent exorbitantes;
- la création d'une branche féminine du CNPS afin que les femmes puissent participer au processus de prise de décision.

Malheureusement pour le programme, le CNPS et le CREDETIP ont décidé de mettre fin au contrat de la coordinatrice. Ils trouvaient qu'elle travaillait beaucoup plus comme consultante que comme organisatrice. Le CREDETIP suggéra ensuite deux femmes avec un minimum d'éducation, sans réelle perspective féministe. Mais elles avaient participé aux séminaires sur les relations de genre et avaient un très bon contact avec les femmes de la base, l'une de ces femmes venant elle-même d'une communauté côtière. On décida de travailler avec ces femmes dans l'espoir de les former et de les garder au sein du CREDETIP. On prépara un programme de travail détaillé qui incluait l'animation des cellules féminines—en indiquant les sujets à discuter et en élaborant une stratégie pour développer les cellules. On élaborer les lignes directrices pour mener des études: l'une sur le système de taxation et l'autre sur les marchés. Les femmes des communautés côtières devaient établir des liens avec les mouvements de femmes existant au Sénégal et participer dans le processus préparatoire pour la conférence de Beijing. Ceci leur donnerait une expérience et une compréhension des questions de genre. Il fut prévu qu'une d'elle participerait à l'atelier sur les relations de genre (relations hommes / femmes) organisé par ICSF aux Philippines en 1993 et que l'autre visiterait l'Inde afin qu'elle soit témoin du travail de mobilisation des femmes au sein du syndicat des travailleurs et travailleuses de la pêche de ce pays. Elles prépareraient un atelier de suivi sur les relations de genre dans le secteur des pêches qui se déroulerait au Sénégal en 1995.

Un homme responsable du programme d'épargne et de crédit du CNPS, compléta cette petite équipe. A ce moment là, les femmes avaient créé leur propre branche autonome au sein du CNPS. Le fait que les comités d'hommes et de femmes travaillaient de façon complètement autonome avait ses limites mais cela faisait néanmoins du CNPS une organisation représentative tant des



Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

hommes que des femmes. Entre 1993 et 1995 les cellules féminines ont connu une expansion et elles ont reçu des fonds de soutien pour le programme de crédit. Les femmes ont participé également aux débats sur les accords de pêche tant au niveau national qu'international. Grâce à l'appui de différentes organisations d'appui, des femmes Sénégalaises ont participé à des visites dans différents pays afin:

1. d'exposer les femmes sénégalaise à la réalité des pêches dans d'autres pays;
2. de permettre aux femmes sénégalaises de partager leur expérience organisationnelle avec des femmes du nord qui n'étaient pas organisées;
3. de permettre aux femmes de participer aux démarches de pression entreprises dans le cadre des accords de pêche afin qu'elles puissent mieux comprendre les politiques impliquées dans ces accords de pêche et dans le commerce international du poisson et mieux y résister.

Étant donné que de nombreuses travailleuses de la pêche sénégalaises parlent français, elles ont visité principalement des pays francophones et par la suite ont reçu au Sénégal, les femmes de ces pays. Ces expériences furent pour la plupart très enrichissantes pour les Sénégalaises qui ont dans certains cas développé des liens de solidarité de communauté à communauté. Mais ces visites ont également stimulé les femmes de France ou du Canada à s'organiser. Cinq Sénégalaises se sont rendues en Gambie pour voir le fonctionnement des fours "chokor" afin de perfectionner leurs méthodes de fumage. Cependant le suivi fut lent.

En 1995 un deuxième atelier de suivi sur les relations de genre dans la pêche destiné aux membres du CNPS fut donné. Cette fois les femmes furent très vocales. Elles expliquèrent comment leurs hommes favorisaient les gros marchands à leur détriment. Elles ne sentaient pas qu'elles faisaient partie du processus de prise de décision au sein du CNPS. Elles se plaignaient que les camions frigorifiques donnés aux locaux du CNPS étaient gérés par les hommes uniquement et que les femmes n'y avaient pas accès. Cette même année, les femmes avaient également participé à la foire commerciale de Dakar—ECOWAS Fali—où elles avaient exposé du poisson transformé. C'était la première fois que du poisson transformé artisanalement était exposé dans une foire commerciale. De nombreux acheteurs demandèrent de l'information et certains placèrent même des commandes. Les femmes demandaient aussi de l'aide pour améliorer leur mise en marché. Elles ont également participé aux discussions concernant les accords de pêche où les pêcheurs demandaient qu'une partie de l'argent prévu dans les accords leur soit attribuée. Les femmes ont demandé qu'une partie

de cet argent soit utilisée à la construction d'aires d'entreposage. Les hommes ont été pris au dépourvu et ils ont admis que les demandes des femmes étaient légitimes. Toutefois aucune stratégie n'a été élaborée pour répondre à ces demandes.

En 1996, ICSF a organisé un atelier international au Sénégal pour conclure la première phase du programme "Femmes dans la pêche". Il y avait dix participantes sénégalaises. Les femmes du CNPS ont partagé leur expérience et l'ICSF a décidé qu'il était important de continuer d'interagir avec les femmes et de les soutenir dans leur recherche de nouveaux marchés en Afrique.

Sans aucun doute, les femmes du CNPS forment un groupe solide avec lequel il est possible de collaborer. Toutefois il peut être utile de jeter un regard critique sur le développement du programme. Il est vrai que les femmes ont reçu un appui important pour s'organiser mais beaucoup de leurs acquis ne sont que le résultat de leurs propres compétences. La contribution des animatrices locales du programme "Femmes dans la Pêche" a été minimale. En fait, elles n'étaient pas à la hauteur des capacités des femmes et n'ont pu leur fournir d'appui organisationnel ni répondre à leurs besoins. De plus ce programme a été saboté par le gouvernement de bien des manières. Le gouvernement engagea le mari d'une des animatrices comme directeur général de FENAGIE-Pêche—l'O.N.G. rivale qu'il avait mise sur pied. Ceci discrédita l'animatrice aux yeux des femmes et celle-ci obtint finalement en 1996 un emploi dans un programme gouvernemental. En ce qui concerne l'argent des accords de pêche attribué au CNPS, le gouvernement avait accepté d'en attribuer une partie aux femmes mais il le donna aux femmes des GIE et non pas aux femmes du CNPS. Le CNPS préféra se séparer des animatrices du programme "Femmes dans la pêche" et celui-ci est temporairement suspendu.

Depuis la mise en place du CNPS, les questions de pêche font les manchettes et retiennent l'attention du public en général. On peut également attribuer au programme "Femmes dans la pêche" d'ICSF le développement d'une approche pour mieux intégrer les besoins des femmes à l'intérieur du programme plus large de la pêche. On a développé les grandes lignes d'un cadre analytique afin d'atteindre une plus grande équité entre les sexes dans le secteur de la pêche. Que cette équité devienne un jour réalité dépend des orientations futur du CNPS dans un contexte où les défis sont énormes et la situation politique difficile.



samudra

DOSIER

Série
"Femmes
dans la
Pêche"
no. 5

Dossier SAMUDRA

Série "Femmes dans la Pêche" no.5

Les Femmes et la Pêche au Sénégal
Rapport du programme
"Femmes dans la Pêche" d'ICSF au Sénégal

Janvier 1998

Prix 10\$ US

Publié par

Collectif International d'Appui aux Travailleurs de la Pêche
27 College Road, Chennai 600 006
India

Édité par

Chantal Abord-Hugon

Mise en page par

Satish Babu

Imprimé par

Nagaraj and Company Pvt Ltd
Chennai

Les opinions et positions exprimées dans ce dossier sont celles des auteurs et ne représentent pas nécessairement la position officielle d'ICSF

L'information contenue dans cette publication peut être reproduite librement. Il serait néanmoins apprécié de faire mention d'ICSF

Collectif International d'Appui aux Travailleurs de la Pêche
27 College Road, Chennai 600 006, India
tél: 91 -44-827 5303, fax: 91 -44-825 4457
Email: mdsaab06@giasmd01.vsnl.net.in

Femmes dans la pêche

Le programme "Femmes dans la pêche" du Collectif International d'Appui aux Travailleurs de la Pêche a été mis en place en 1993. Son but est de renforcer la participation des femmes dans les organisations de travailleurs de la pêche et de les impliquer dans les processus de prises de décisions à tous les niveaux.

Certains des objectifs spécifiques du programme tentent d'étudier le rôle historique des femmes dans le secteur de la pêche (division sexuelle du travail) et d'enregistrer leurs luttes contre la marginalisation.

Dans le cadre de ce travail de documentation, les Dossiers Samudra publient une série sur "Les Femmes dans la Pêche". Ce dossier porte sur les femmes travailleuses du poisson au Sénégal, sur leurs problèmes et leurs efforts pour se mobiliser. Il résume les données contenues dans 3 études menées dans le cadre du programme "Femmes dans la Pêche" d'ICSF au Sénégal. On découvre également les moyens par lesquels les femmes ont organisé leurs revendications et quelques-unes des initiatives qu'elles ont entreprises.

ICSF est une organisation non gouvernementale Internationale travaillant sur des questions concernant les pêcheurs du monde entier. Ce Collectif est affilié au Conseil économique et social des Nations unies et inscrit sur la liste spéciale des ONG Internationales du BIT. Il a aussi obtenu le status d'organisme de liaison auprès de la FAO. L'ICSF est enregistré à Genève et a un bureau à Madras et un bureau à Bruxelles. Il constitue un réseau mondial de militants associatifs, d'enseignants, de techniciens, de chercheurs et de scientifiques. Ses activités incluent le suivi et la recherche, les échanges et la formation, des campagnes et des programmes d'action, la communication.