

SAMUDRA

INTERNATIONAL COLLECTIVE IN SUPPORT OF FISHWORKERS

DOSSIER

COMMERCIALISATION CRÉDIT ET ASSURANCE DANS LA PÊCHE ARTISANALE: LE CAS DE SÉNÉGAL

N° 5 - Décembre 1993 - 10 US \$

COMMERCIALISATION CRÉDIT ET ASSURANCE

DANS LA PÊCHE ARTISANALE : LE CAS DU SÉNÉGAL

SUMMARY

□ Avant-Propos	p. 9
□ 1 ^{ère} Partie Mécanismes informels, rôle des accords de commercialisation et interventions publiques en matière de crédit	
Introduction	11
Chapitre 1 : La commercialisation du poisson au Sénégal	12
Chapitre 2 :	
Crédit et assurance dans la pêche artisanale au Sénégal	33
□ 2 ^{ème} Partie Mécanismes informels d'entraide mutuelle et de partage des risques	
Introduction	69
Chapitre 1 : Définition des concepts liés à l'assurance	71
Chapitre 2 : Le cadre et les difficultés de l'étude	79
Chapitre 3 : Description de la situation de la pêche au Sénégal	82
Chapitre 4 : Les mécanismes d'assurance dans la pêche artisanale	85
Chapitre 5 : Les problèmes rencontrés dans les réseaux informels d'assurance	99
Conclusion	111

(couverture : photo Pierre GILLET)

ADDRESS	RÉDACTION
Publications SAMUDRA ICSF Office College Road, 27 MADRAS 600 006 INDIA ou ICSF - Office 65, rue Gretry B- 1000 BRUXELLES Tél. 32 / 2 / 218 15 38 Fax 32 / 2 / 217 83 05 Compte Bancaire BBL/ Bxl n° 310-0674809-66	Editorial Board John KURIEN - Trivandrum (India) Luis MORALES - Santiago (Chile) Jean-Philippe PLATTEAU - Namur (Belgique) Editeur de ce dossier : Pierre GILLET Dépôt légal (Bxl) n° 5694-1 Imprimerie MEDIASCREEN - NAMUR

Commercialisation,
crédit et assurance
dans la pêche artisanale maritime :
le cas du Sénégal

Thierry DOCK, Etienne MAROT, Jean-Philippe PLATTEAU
et Aliou SALL

TABLE DES MATIERES

PARTIE 1: MECANISMES INFORMELS, ROLE DES ACCORDS DE COMMERCIALISATION ET INTERVENTIONS PUBLIQUES EN MATIERE DE CREDIT

INTRODUCTION

CHAPITRE 1 : LA COMMERCIALISATION DU POISSON AU SENEGAL. REFLEXIONS SUR LES POSSIBILITES D'INTERVENTION DES PECHEURS DANS LES ACTIVITES DE COMMERCIALISATION.

Section 1: la rentabilité des activités de mareyage

Section 2: la nature des relations entre pêcheurs et mareyeurs

- a. les pratiques frauduleuses des mareyeurs en dehors de tout accord de livraison
- b. les accords de livraison entre pêcheurs et commerçants
 - crédit-mareyeurs pour frais de sortie
 - crédits à moyen et long terme de la part des mareyeurs et des usines
 - liens avec les mareyeurs-propriétaires
- c. opinion des pêcheurs sur leurs relations avec les mareyeurs

Section 3 : de la possibilité d'intervention des pêcheurs dans la commercialisation du poisson

- a. auto-commercialisation par les unités de pêche
- b. auto-commercialisation par des associations de plusieurs unités de pêche

Section 4 : conclusion

CHAPITRE 2 : LES PROBLEMES DE CREDIT ET D'ASSURANCE DANS LA PECHE ARTISANALE SENEGALAISE

Section 1 : vers un diagnostic général

- a. l'inexistence de droits formels d'accès à la mer
- b. les insuffisances du matériel de pêche en tant que garantie pour le crédit
 - le problème de l'assurance des équipements de la pêche artisanale
 - risques inhérents au crédit à la pêche artisanale et voies de solution
- c. les prises journalières comme garantie des prêts aux pêcheurs
- d. conclusion

Section 2 : du crédit coopératif aux programmes PAPEC et PAMEZ

- a. le crédit coopératif et le CAMP
- b. le PAPEC et la CNCAS
- c. le projet PAMEZ

Section 3 : unités cogérées et groupements d'unités de pêche

- a. les groupements de pêcheurs copropriétaires (unités cogérées)
- b. les groupements d'unités
- c. perception des associations de pêcheurs par les acteurs eux-mêmes

Section 4: l'intervention d'agents extérieurs dans la pêche artisanale

- a. le programme «maîtrisard»
- b. les problèmes interpersonnels dans les sociétés de maîtrisards
- c. les problèmes au niveau des activités de commercialisation

d. les problèmes au niveau des activités de pêche

- les problèmes de gestion des rapports entre pêcheurs et maîtresards
- les problèmes de gestion financière

Section 5 : Conclusion

PARTIE 2 : MECANISMES INFORMELS D'ENTRAIDE MUTUELLE ET DE PARTAGE DES RISQUES

INTRODUCTION

CHAPITRE 1 : DEFINITION DES CONCEPTS LIES A L'ASSURANCE

Section 1: l'épargne comme protection d'un individu contre un événement défavorable

Section 2 : la notion d'assurance

- a. définition de l'assurance
- b. justification de la demande d'assurance
- c. distinction entre l'assurance et l'épargne

Section 3 : les problèmes liés à l'assurance

- a. les problèmes dus à l'information incomplète
- b. les problèmes dus à la corrélation des risques
- c. les problèmes dus à l'hétérogénéité des agents

CHAPITRE 2 : LE CADRE ET LES DIFFICULTES DE L'ETUDE REALISEE AU SENEGAL

Section 1: description des sources d'information

- a. le cadre de l'étude CREDETIP-FUCID

b. description du questionnaire

Section 2: les difficultés et les limites de l'enquête

CHAPITRE 3 : DESCRIPTION DE LA SITUATION DE LA PECHE AU SENEGAL

Section 1: importance de la pêche artisanale dans le contexte sénégalais

Section 2: l'évolution de la pêche artisanale

CHAPITRE 4 : LES MECANISMES D'ASSURANCE DANS LA PECHE ARTISANALE SENEGALAISE

Section 1: les risques de la pêche artisanale

a. typologie des risques

- les risques liés à la variation du revenu
- les risques humains et matériels liés aux accidents en mer
- les autres risques matériels
- les autres risques sociaux
- la vieillesse
- le risque de chômage technique

b. analyse des risques de la pêche artisanale à la lumière des problèmes classiques de l'assurance

- les risques liés à la variation du revenu
- les risques humains et matériels liés au naufrage
- les autres risques matériels
- les autres risques sociaux
- la vieillesse
- le risque de chômage technique

Section 2 : typologie des mécanismes d'assurance existant dans la pêche artisanale sénégalaise

- les risques liés à la variation du revenu
- les risques humains et matériels liés au naufrage
- les autres risques matériels
- les autres risques sociaux
- la vieillesse
- le risque de chômage technique

Section 3: conclusion

CHAPITRE 5 : LES PROBLEMES RENCONTRES DANS LES RESEAUX INFORMELS D'ASSURANCE

Section 1 : la multifonctionnalité des caisses

Section 2: la taille des réseaux

Section 3: l'homogénéité des réseaux

Section 4: le fonctionnement interne des réseaux

- a. l'équité des règles et l'importance du leadership
- b. la transparence dans le fonctionnement des réseaux
- c. les incitants positifs et négatifs

Section 5: la question de la modalité des cotisations

- a. les cotisations régulières
- b. les cotisations circonstanciées
- c. les sorties spéciales

CONCLUSION

Avant-propos

Ce dossier contient deux contributions distinctes mais qui ne sont pas sans lien entre elles. Elles rapportent certains résultats issus de deux recherches menées sur le terrain de la pêche sénégalaise et issues de la collaboration entre le CREDETIP (Centre de Recherche et de Développement des Technologies intermédiaires dans la Pêche) de Dakar, ONG de réflexion et de soutien à la pêche artisanale sénégalaise d'une part, et la FUCID (Fondation universitaire pour la Coopération internationale au Développement), ONG universitaire de développement attachée aux Facultés universitaires de Namur (Belgique) d'autre part.

La première recherche a consisté en une enquête de grande envergure, menée tout le long du littoral sénégalais, sur les **différentes formes de contrats, règles et relations existant** à différents stades de la filière pêche sénégalaise, ainsi que sur les problèmes auxquels ils donnent éventuellement lieu. Dans la perspective des problèmes de crédit, on doit inévitablement se poser la question des **garanties disponibles**; et, en particulier, celle de l'assurabilité des équipe-

ments de pêche dans le secteur artisanal. Enfin, une attention spéciale est accordée aux **programmes d'intervention publique en matière de crédit** à la pêche artisanale.

La seconde partie de ce dossier rapporte certains résultats marquants de la seconde enquête de terrain menée sous les auspices de la collaboration FUCID-CREDETIP. Cette enquête visait à répertorier les **différents mécanismes informels d'entraide mutuelle actuellement en vigueur** dans la pêche artisanale sénégalaise; à analyser leur mode de fonctionnement; à évaluer leurs performances; et à suggérer des moyens d'améliorer les organisations existantes.

Ces deux enquêtes sont des travaux collectifs destinés à mieux connaître les mécanismes économiques complexes du secteur pêche sénégalais. Ils sont dédiés à nos amis pêcheurs du CNPS, Collectif National des pêcheurs sénégalais qui ont fourni les données de base. Les auteurs ont été aussi aidés par Anita Abrahaam et Jean-Marie Ballaud que nous tenons à remercier. Salaam alecum !

Pierre GILLET.

LE SENEGAL

PARTIE 1 : MECANISMES INFORMELS, ROLE DES ACCORDS DE COMMERCIALISATION ET INTERVENTIONS PUBLIQUES EN MATIERE DE CREDIT

Introduction

Le présent rapport a principalement pour objectif de sélectionner et de discuter une série de problèmes qui représentent des enjeux importants pour les communautés de pêcheurs artisanaux sénégalais : il s'agit essentiellement des rapports existant entre pêcheurs et mareyeurs d'une part, et des problèmes de l'accès de ceux-là à l'assurance et au crédit d'investissement d'autre part. Comme ce rapport veut, avant toute autre chose, susciter la réflexion au sein des organisations de pêcheurs et des organismes qui s'intéressent à leurs problèmes et s'efforcent d'y apporter des solutions (que ce soit au niveau privé ou au niveau public), il est volontairement écrit dans un style simplifié qui devrait le rendre accessible à un large public. Le plus vif souhait de ses auteurs est précisément qu'il puisse aider les personnes ou les organisations les plus directement intéressées ou impliquées à analyser rigoureusement des problèmes complexes qui ont souvent tendance à être traités de façon superficielle voire simpliste.

Ce rapport comporte deux parties principales. Dans le premier chapitre, nous offrons un aperçu de certains aspects importants de l'organisation de la commercialisation du poisson dans la pêche artisanale sénégalaise ainsi que des problèmes qu'elle suscite, principalement du point de vue des pêcheurs. La possibilité pour ces derniers d'intervenir directement dans l'écoulement de leur produit sera envisagée et discutée. Ensuite, dans le second chapitre, seront alors abordés les problèmes de crédit caractéristiques du secteur de la pêche ainsi que leurs ramifications au niveau des opérations d'assurance des équipements de pêche. D'abord, ces problèmes seront discutés à un niveau théorique et, dans une seconde étape, des tentatives et des expériences concrètes de solution institutionnelle seront analysées. Ceci nous conduira à examiner des projets d'intervention financés par des fonds étrangers (comme le PAPEC et le PAMEZ), les groupements ou associations de pêcheurs, et le projet Maitrisard des-

tiné à favoriser l'investissement d'agents extérieurs dans la pêche artisanale maritime.

Nos remerciements les plus chaleureux vont à tous ceux qui ont aidé à la réalisation de l'enquête qui soutient le présent rapport. En particulier, notre gratitude s'adresse à l'équipe d'enquêteurs qui a oeuvré sur le terrain pendant dix longs mois, à Véronique Migeaux qui a joué un rôle important dans la conception et la mise en oeuvre des outils d'enquête et, enfin, aux 192 pêcheurs et 82 mareyeurs qui ont bien voulu nous consacrer des heures précieuses de leur temps avec une amabilité et une hospitalité toutes séné-

galaises. En quelque sorte, ce rapport leur appartient de plein droit et nous leur dédions bien volontiers. Nos plus vifs remerciements s'adressent également aux membres du département de socio-économie du CRODT (Moustapha KEBE et Christian CHABOUD) pour leur collaboration à différents stades de cette étude ainsi qu'au CRODT en général pour son appui logistique continu et précieux. Ils vont enfin à tous les pêcheurs venus des différents coins du Sénégal qui ont bien voulu discuter avec nous les résultats présentés dans une version antérieure de ce rapport lors d'un séminaire spécialement organisé à cet effet à Kayar les 7 et 8 janvier 1991. □

Chapitre 1 : La commercialisation du poisson au Sénégal. Réflexions sur les possibilités d'intervention des pêcheurs dans les activités de commercialisation

La commercialisation du poisson au Sénégal est une activité en pleine expansion depuis une vingtaine d'années suite à la forte croissance de la production de poisson elle-même. Un grand nombre d'agents extérieurs au monde de la pêche se sont lancés dans cette activité et on peut s'attendre à une concurrence accrue dans le mareyage durant les années à venir.

De cette évolution, il résulte que les marges bénéficiaires des mareyeurs en pourcentage du chiffre d'affaire sont relativement étroites de sorte qu'il y aurait peu à gagner pour les pêcheurs à intervenir dans les activités de commercialisation. La première section s'attachera à illustrer ce point.

Cette conclusion étonnera de nombreux pêcheurs pour lesquels la fonction de mareyeur a toujours été une fonction prestigieuse et très rémunératrice. Dans la section 2, nous essaierons de montrer que les arguments généralement utilisés par ceux qui soutiennent que les pêcheurs sont exploités par les commerçants sont le plus souvent fondés sur une mauvaise analyse de la situation. Nous insisterons sur les avantages non négligeables que les pêcheurs peuvent retirer des rapports de force actuels.

Cette façon de voir est d'ailleurs confortée par le fait que les pêcheurs eux-mêmes sont peu nombreux à se lancer dans des activités de mareyage

individuellement ou en association avec d'autres pêcheurs. Nous verrons à la section 3 que les pêcheurs sont en fait très conscients des coûts impliqués par les activités de commercialisation et que les mareyeurs restent généralement pour eux l'intermédiaire indispensable dans la commercialisation du poisson.

Notre conclusion sera que les pêcheurs artisanaux auraient tort de consacrer trop d'attention aux problèmes de la commercialisation car les gains qu'ils pourraient retirer d'une intervention dans cette activité paraissent relativement faibles. Nous proposerons donc d'autres domaines d'intervention où l'action de ceux-ci pourrait sans doute être beaucoup plus efficace.

SECTION 1 : La rentabilité des activités de mareyage

De nos enquêtes auprès des mareyeurs, il ressort que le mareyage est généralement une activité rentable mais que, d'une part, cette rentabilité n'est pas supérieure à celle des autres possibilités d'investissement et que, d'autre part, certaines catégories de mareyeurs ont des taux de rentabilité nettement inférieurs aux autres.

Ainsi, sur 58 mareyeurs interrogés, treize seulement (c'est-à-dire 22 %) signalent avoir certaines difficultés à rentabiliser leurs activités. Les plus nombreux (23 mareyeurs, c'est-à-dire 40 %), n'hésitent pas à dire que leurs activités sont rentables. Huit autres (14 %), sans mettre en doute la rentabilité de leurs activités, signalent cependant qu'il y a des jours où ils font des pertes et des jours où ils font des bénéfices. De même, 14 mareyeurs (24 %) mentionnent qu'ils n'ont pas assez de moyens financiers ou de matériel pour bien travailler. Cette dernière remarque semble révéler que les mareyeurs sont prêts à mettre des capitaux dans ce secteur qui leur paraît rentable mais que ceux qui ont peu de capitaux éprouvent davantage de difficultés.

Les difficultés des petits mareyeurs proviennent de divers facteurs : premièrement, ils ne peuvent acheter de grosses quantités à la fois, ce qui les oblige

à payer un peu plus cher leur approvisionnement auprès des pêcheurs ; deuxièmement, ils ne peuvent faire des crédits aux pêcheurs de manière à avoir priorité sur leurs débarquements, de sorte que leur approvisionnement est très irrégulier : cela n'arrange pas les grossistes ou détaillants qui leur rachètent le poisson et ceux-ci demandent donc en contrepartie de cet inconvénient de pouvoir bénéficier de bons prix ; troisièmement, s'ils ne disposent pas de véhicule propre, ils doivent souvent louer de l'espace sur les camions d'autres mareyeurs, ce qui leur coûte plus cher que s'ils disposaient de leur propre moyen de transport. Enfin, quatrièmement, même s'ils disposent d'un véhicule, les frais de transport sont plus élevés pour de petites que pour de grosses quantités.

Ce quatrième point a été démontré de manière précise par Chaboud dans une étude du CRODT (1983). En tenant compte de tous les frais de manipulation de la marchandise (porteurs, glaçage, commissionnaire) et de transport (amortissement du véhicule, entretien et réparations, taxes, assurance; chauffeur, carburant), ainsi que du prix de la carte de mareyage, et en supposant que chaque mareyeur effectue chaque année 200 trajets aller de

240 kms (plus le retour à vide), Chaboud parvient à la conclusion que ces frais sont de 38,87 F par kilo de poisson par trajet (soit 0,161 F/kilo/km) pour un mareyeur disposant d'un véhicule d'une tonne contre seulement 7,54 F par kilo par trajet (soit 0,031 F/kilo) pour un mareyeur disposant d'un véhicule diesel de 10 tonnes. Ainsi, si un mareyeur achète de la sardinelle à 20 F le kilo, et la revend à 60 F le kilo (après un trajet de 240 kms), son profit est de 1,13 F par kilo s'il dispose d'un véhicule d'une tonne et de 32,46 F par kilo s'il dispose d'un véhicule de 10 tonnes. Pour pouvoir faire des bénéfices, les petits mareyeurs sont donc le plus souvent obligés de surcharger leur véhicule au-delà du poids maximum autorisé ou d'utiliser beaucoup moins de glace que nécessaire, ce qui accroît les risques de mévente à cause des pertes de qualité ; ils peuvent aussi se spécialiser dans des espèces à haute valeur pour lesquelles le prix du transport ne représente qu'un faible pourcentage de la valeur de la marchandise.

Malgré ces difficultés, les plus petits mareyeurs espèrent toujours faire de bonnes affaires et accroître leurs moyens. Toutefois, 36 % des mareyeurs interrogés voudraient changer d'activité : en général, ils sont attirés par le commerce ou l'import-export d'autres marchandises que le poisson, car ces activités sont selon eux moins fatigantes, moins risquées et plus rentables. Mais ils signalent généralement que ces activités demandent davantage de moyens que le mareyage et que c'est la raison pour laquelle ils demeurent dans cette dernière activité.

Le mareyage est donc une activité qui, bien qu'elle soit généralement rentable, produit des marges bénéficiaires nettement inférieures à ce qu'on pourrait attendre, en raison des coûts très

élevés auxquels les mareyeurs doivent faire face, surtout lorsqu'ils disposent de véhicules de faible capacité. Il en résulte que ceux-ci sont attirés par d'autres secteurs (tels que le commerce) qu'ils estiment plus profitables.

Les pêcheurs peuvent toutefois penser qu'en dépit des coûts élevés de transport, les bénéfices des mareyeurs sont énormes étant donné la différence considérable entre le prix au débarquement et le prix de vente au détail sur les marchés. Toutefois, il faut savoir que les détaillants prennent une marge substantielle qui représenterait en moyenne, selon Chaboud, 68 % du prix auquel ils achètent le poisson aux mareyeurs, cette marge étant nettement supérieure pour les espèces de faible qualité (169% pour les sardinelles contre 46 % pour le thiof). Ainsi, le kilo de sardinelle vendu au détail à 75 F/kg au marché de Gueule-Tapée (chiffres d'octobre 1981) a été acheté aux mareyeurs à 28 F/kg seulement. Cette marge sert à payer les frais encourus par les détaillants.

On pourrait néanmoins penser que, même si la marge bénéficiaire journalière des mareyeurs est faible, la rapidité de rotation du capital devrait entraîner en fin d'année de gros bénéfices par rapport au capital investi : c'est en effet ce qui se passerait si le mareyeur réinvestissait une partie de son capital pour le récupérer le soir même avec une plus-value supplémentaire. Une grande différence apparaît ici avec la plupart des autres types de commerce où la rotation du capital est beaucoup plus lente. Dans le mareyage du poisson, des gens disposant au départ de peu de capital devraient donc être capables d'obtenir un chiffre d'affaires important et de démultiplier rapidement leur capital au ternie d'une année d'activités continues. L'exemple suivant permet d'illustrer ce phénomène.

Supposons qu'un petit mareyeur dispose de 60.000 F de capital seulement dont il utilise chaque jour une partie (40.000 F) pour acheter 2 tonnes de sardinelles (en supposant un prix moyen au débarquement de 20 F/kg) et l'autre partie (20.000 F) pour payer les frais de transport entre le lieu de débarquement et le marché. Supposons qu'il vend chaque jour (et 200 jours/an) sa marchandise à 64.000 F, faisant ainsi un bénéfice de 4.000 F (soit 10 % du prix d'achat de la marchandise et 6,7 % du capital avancé). Evidemment, comme ce bénéfice est à la fois un revenu du travail et du capital, on doit s'attendre à ce qu'un petit mareyeur en ait besoin pour assurer sa subsistance ainsi que celle de sa famille. S'il consomme la totalité de son bénéfice journalier de 4.000 F, il maintiendra son capital de départ intact et obtiendra donc chaque jour ce même bénéfice. Au bout de l'année, son revenu atteindra 800.000 F, soit plus de 13 fois le montant du capital dont il disposait au départ. Si l'on fait à présent l'hypothèse alternative qu'il prélève chaque jour de pêche la somme de 3.800 F pour la consommation et réinvestit le reliquat du revenu courant, on trouve que le capital atteindra 116.734 F après 200 jours : en d'autres termes, son capital aura pratiquement doublé alors qu'il n'a réinvesti au pre-

mier jour de pêche que l'équivalent de 5 % du revenu courant et de 0,33 % du capital initial ! Au dernier jour, cependant, le taux de réinvestissement sera beaucoup plus élevé, soit plus de 50 % du revenu courant et près de 7 % du capital initial. Quant à la somme des revenus obtenus sur l'ensemble de la période de 200 jours, elle s'élèvera bien sûr à 56.734 F, soit quinze fois le montant de la consommation journalière (le montant du revenu obtenu le dernier jour sera de 7.756 F)⁽¹⁾.

Si le mareyeur peut se contenter d'un budget de subsistance journalier de 3.000 F (c'est-à-dire l'équivalent de 5 % du capital initial), la situation apparaît considérablement plus favorable : au terme de la période envisagée, le capital atteindra 1.636.319 F (il aura été multiplié 27 fois). La somme des revenus obtenus sera donc égale à 1.576.319 F, soit 525 fois le montant de la consommation journalière (le revenu obtenu le dernier jour sera de 107.299 F, ce qui signifie que plus de 97 % de cette somme pourra être réinvestie pour arriver au capital terminal). Enfin, si le mareyeur disposait d'autres sources de revenus pour assurer sa subsistance et pouvait donc réinvestir chaque jour la totalité des revenus obtenus, il multiplierait son capital 403.660 fois ! Après dix jours, son capital aurait doublé,

(1) La formule utilisée est la suivante:
 $C_{200} = C_0(1 + (p - g))^{200}$,

où C_{200} = le montant du capital terminal;
 C_0 = le montant du capital initial;
 p = le taux de profit par jour réalisé sur le capital marchand;
 g = la part de capital initial alloué à la consommation courante
 (g C_0 = c_1 où c mesure le montant de cette consommation).

Le flux de revenu obtenu pendant la dernière journée est égal a:
 $Y_1 = pC_{199} = pC_0(1 + (p - g))^{199}$

La somme des revenus obtenus pendant l'ensemble de la période est égal a:

$$\sum Y_t = p.C_0 \sum_{t=0}^{199} [1 + (p - g)]^t = p.C_0 \left\{ \frac{[1 + (p - g)]^{200} - 1}{p - g} \right\}$$

après 36 jours, il aurait décuplé et, au terme des 200 jours, il aurait atteint le montant exorbitant de 24 milliards de F.

Ce que les illustrations ci-dessus tendent à démontrer, c'est que même un petit mareyeur disposant d'un faible capital de départ pourrait rapidement devenir riche dans le commerce du poisson à condition qu'il puisse réinvestir chaque jour ne fût-ce qu'une faible partie de son flux de revenu quotidien. La question qui surgit alors est la suivante : pourquoi ces prédictions ne s'observent-elles pas plus souvent dans la réalité ? La réponse est évidente dans la mesure où une caractéristique centrale de l'activité de commerce du poisson réside dans les risques considérables qu'elle comporte. Les exemples utilisés sont idylliques précisément parce qu'ils reposent sur l'hypothèse irréaliste que le mareyeur obtient chaque jour un profit certain positif. Dès que des possibilités de perte sont envisagées, la mécanique cumulative de l'intérêt composé peut être profondément enrayée. D'une part, lorsque les pertes sont réparties plus ou moins au hasard sur l'ensemble de la période, le capital terminal peut être nettement inférieur à ce que nos exemples ont démontré. D'autre part, dans le cas où une série de pertes successives se produit au début de la période, la mécanique cumulative peut s'inverser et conduire à une érosion rapide du capital initial. Cette dernière éventualité est particulièrement importante pour les petits mareyeurs qui peuvent être rapidement amenés à consommer leur capital (dès que leurs dépenses courantes de subsistance excèdent le flux

de revenu obtenu de la vente, que ce flux soit négatif, nul, ou même positif d'ailleurs).

Une concentration progressive de l'activité de mareyage aux mains des plus gros opérateurs peut résulter non seulement de la vulnérabilité beaucoup plus grande des petits opérateurs aux risques de perte mais aussi des coûts de fonctionnement plus élevés qu'ils doivent encourir. En dépit de l'entrée massive de petits mareyeurs dans le commerce du poisson (notamment en provenance des régions agricoles), ce processus dynamique de concentration est apparemment à l'oeuvre sur la côte sénégalaise. Une telle évolution n'est évidemment pas dans l'intérêt des pêcheurs dans la mesure où l'existence des petits mareyeurs permet d'éviter les phénomènes de monopole de la part des plus gros mareyeurs. Les pêcheurs devraient donc être solidaires de toute mesure gouvernementale qui favoriserait les petits marchands (par exemple, la création de meilleures facilités de crédit, ou une diminution des taxes de transport, du prix de la vignette, ou du prix de la carte de mareyeur proportionnellement à la capacité de transport dont il dispose)⁽²⁾.

La diminution du prix de la carte de mareyeur (31.000 CFA en 1983), en particulier, permettrait de rendre l'accès à la profession plus ouvert, ce qui favoriserait l'entrée de nouveaux opérateurs et augmenterait ainsi la concurrence dans ce secteur. Remarquons enfin que, si les pêcheurs désiraient s'approprier les bénéfices de la commercialisation en assumant eux-mêmes la responsabilité de celle-ci, ils

(2) En imposant une vignette au tarif uniforme, le gouvernement accroît l'effet d'indivisibilité au détriment des petits mareyeurs (il crée une économie d'échelle artificielle) qui a pour effet de réduire le degré de concurrence.

pourraient accroître leurs revenus bruts de 10 % (ces revenus passeraient de 40.000 à 44.000 F) chaque jour où le taux de profit supposé dans les exemples examinés ci-dessus serait effectivement réalisé. Dans la mesure où les frais de carburant sont en moyenne égaux à 1/3 des recettes (CRODT, Bilan diagnostique, 1983), soit ici 13.333 F, la recette nette à distribuer passerait de 26.666 F à 30.666 F, soit un gain de 15 %. Il convient cependant de ne pas

oublier que, pour réaliser ce bénéfice, les pêcheurs auront dû non seulement attendre un jour avant de toucher leur part, mais également avancer (et donc risquer) une somme de 20.000 F pour les frais de transport. De plus, il faudrait mobiliser un pêcheur ou un vendeur pour effectuer ce travail de commercialisation, et sa rémunération risquerait de faire perdre la totalité ou une bonne partie des bénéfices attendus.

SECTION 2 : La nature des relations entre pêcheurs et mareyeurs

Nos enquêtes montrent que près de 50 % des unités de pêche sont liées par un engagement de livraison avec certains acheteurs et que près de 6 % des unités, bien que n'étant liées à aucun acheteur, ont un client habituel.

De ces accords peuvent naître certains problèmes qui ont pu contribuer à la méfiance de certains pêcheurs à l'égard des mareyeurs. Nous montrerons néanmoins que les pêcheurs sont généralement en bonne position pour négocier ces accords à leur avantage. Nous exposerons nos arguments au point b.

Ceci dit, il existe d'autres pratiques fréquemment employées par les mareyeurs : celles-ci peuvent toucher tous les pêcheurs, qu'ils aient ou non un accord avec les mareyeurs et elles contribuent souvent à donner à ces derniers une mauvaise réputation dans le milieu des pêcheurs. Nous commencerons par exposer ces pratiques dans le point a ci-dessous.

a. Les pratiques douteuses des mareyeurs en l'absence d'accord de livraison

La vente à crédit a souvent entraîné de nombreux problèmes pour les pêcheurs : il arrive que le mareyeur disparaisse avec la marchandise et ne revienne jamais la payer au pêcheur ; plus fréquemment, le mareyeur viendra payer mais demandera une réduction du prix en prétendant que le poisson était de mauvaise qualité, qu'il l'a acheté plus cher que les autres acheteurs le même jour, ou que l'abondance sur les marchés a entraîné une mévente ou la vente à perte de la marchandise. Lorsque les pêcheurs refusent une telle baisse, un conflit sérieux peut surgir. Ainsi, 54 % des propriétaires ou capitaines interrogés déclarent qu'ils ont déjà eu des problèmes pour récupérer leur argent auprès des acheteurs,

soit que ceux-ci aient disparu, soit qu'ils aient refusé de payer le prix convenu malgré le refus des pêcheurs d'accorder le rabais demandé.

Pour éviter ces problèmes, la plupart des pêcheurs refusent de vendre leur prise à crédit ou, en tout cas, ne le font qu'aux acheteurs habituels. Les jours où l'abondance de poisson est telle que la prise risque de rester invendue, ils peuvent toutefois vendre leur prise à crédit à un acheteur inhabituel : celui-ci profite alors de leur faible position de négociation pour obtenir un délai de paiement de manière à pouvoir demander un rabais en cas de mévente, transférant ainsi sur eux le risque de la commercialisation. Pour le pêcheur, le risque de malhonnêteté de la part du mareyeur s'ajoute au risque de commercialisation, mais c'est là le prix à payer pour réduire le risque de devoir jeter à la mer la prise invendue ou de vendre à bas prix aux transformatrices une marchandise de qualité.

Un collectif de pêcheurs pourrait en fait jouer un rôle afin de contrôler les possibilités de fraude de la part des mareyeurs. Par exemple, il pourrait prendre l'initiative de dresser une liste de plaintes à l'encontre de certains mareyeurs peu scrupuleux et menacer de publier leurs noms quelque temps plus tard à moins que les mareyeurs incriminés n'aient remboursé leur dette entretemps et que le pêcheur n'ait retiré sa plainte. Les pêcheurs disposeraient ainsi d'un moyen de pression efficace sur les mareyeurs car ceux-ci s'efforceraient vraisemblablement d'éviter les pertes de réputation consécutives à la parution de leur nom sur une liste publique.

Par ailleurs, les mareyeurs s'arrangent fréquemment avec ceux qui vendent la prise de la pirogue pour obtenir

une diminution de prix en échange de certains avantages accordés à ces derniers. Ces pratiques sont défavorables à l'équipage (et au propriétaire s'il ne fait pas partie du complot) et se font à l'avantage du mareyeur, du vendeur (s'il y en a un), et le plus souvent du capitaine s'il est au courant de la fraude ou s'il est lui-même chargé de la vente de la prise de sa pirogue. Ainsi, près d'un quart (23,3 %) des personnes interrogées ont déclaré qu'il arrivait dans leur unité qu'on accuse celui qui vend de tricher sur le prix. C'est principalement le cas à Joal (38 %) et Mbour (30 %), un peu moins à Hann et St Louis (25 %), et nettement moins fréquemment à Kayar (6 %) ou en Casamance (7 %).

Des mesures devraient être prises pour mettre fin à de telles pratiques qui entretiennent la méfiance dans l'équipage et découragent les pêcheurs. En Casamance, ces problèmes sont généralement évités du fait que la vente est rarement confiée à des vendeurs extérieurs à l'équipage et parce que l'ensemble de l'équipage est presque toujours présent à la vente. En outre, dans le cas de la pêche à la crevette, les prix sont généralement fixes. On comprend moins bien pourquoi de tels soupçons sont évoqués si rarement à Kayar. Après tout, on y utilise souvent les services d'un vendeur extérieur à l'équipage et les équipiers assistent beau-coup plus rarement à la vente que sur les autres lieux. Il est vrai que les vendeurs sont plus souvent liés familialement au propriétaire ou au capitaine à Kayar qu'à Mbour et Joal, mais pas davantage qu'à Hann et S' Louis. Il semble cependant qu'à Kayar, lorsqu'il y a un vendeur, celui-ci agit de façon moins indépendante qu'à Hann, par exemple, où ce sont souvent les vendeurs eux-mêmes qui se lient personnellement à certains acheteurs. A Kayar, au contraire, le capitaine donne

plus souvent son avis sur les accords avec les mareyeurs et sur le prix de vente. Dans la mesure où le capitaine possède des relations familiales avec une bonne partie de l'équipage, le recours à des agents de vente spécialisés ne pose guère de problèmes.

Toutefois, tous les cas de soupçons qui nous ont été mentionnés par les pêcheurs ne correspondent pas nécessairement à de véritables cas de tricheries : les pêcheurs sont généralement incapables de distinguer entre des malversations réelles et des diminutions de prix accordées de temps en temps aux acheteurs habituels en remerciement de leur régularité et des services qu'ils offrent (par exemple le crédit). Pour éviter les malentendus, il serait important que chaque capitaine tienne informé l'ensemble de l'équipage des accords qui existent et les fasse participer aux négociations avec les acheteurs.

Faisons remarquer que, si ces pratiques existent, elles se font toujours en complicité avec le vendeur ou le capitaine. Il ne faut donc pas blâmer le mareyeur seulement alors que le noeud du problème est une question de fiabilité des personnes chargées de la vente: les mêmes problèmes surgiraient avec plus d'acuité encore si les pêcheurs allaient vendre eux-mêmes leurs prises sur les marchés ou s'ils les vendaient à une coopérative chargée de l'écoulement sans passer par l'intermédiaire de mareyeurs.

Signalons également que de nombreux pêcheurs se plaignent que le partage ne se fait pas toujours dans la transparence. Il est donc possible que le mareyeur ait payé un prix correct mais qu'une partie de la recette ait été détournée avant d'être redistribuée.

Encore une fois, le mareyeur ne peut être blâmé pour ce genre de pratiques.

b. Les accords de livraison entre pêcheurs et commerçants

Au début de la section 2, nous avons noté que près de 50 % des unités de pêche avaient un accord de livraison avec certains acheteurs. Les accords les plus fréquents se font avec les mareyeurs puisque 45 % des unités qui leur livrent du poisson ont un accord de livraison avec eux alors que seulement 19 % des unités qui vendent aux banas-banas sont dans ce cas ; la proportion est également de 19 % pour les unités qui livrent aux usines de congélation et de 18 % pour celles qui livrent aux usines de transformation.

Ces accords, lorsqu'ils fonctionnent bien, comportent de multiples avantages non seulement pour les acheteurs mais également pour les pêcheurs. Premièrement, ils permettent aux pêcheurs d'éviter les risques de mévente. Deuxièmement, ils leur permettent de passer plus de temps en mer et de pêcher davantage, puisque, étant sûrs de pouvoir vendre leur prise, ils ne doivent pas se précipiter pour arriver au plus tôt sur le lieu de débarquement. Troisièmement, ils gagnent beaucoup de temps dans les opérations de vente. Quatrièmement, lorsque les circonstances les amènent à consentir un crédit lors de la vente, leurs chances de récupérer l'argent sont beaucoup plus élevées que si l'acheteur n'était pas un acheteur habituel. Cinquièmement, de tels accords reposent parfois sur l'octroi par le commerçant d'un crédit à plus ou moins long terme en faveur des pêcheurs.

A l'acheteur, ces accords permettent tout d'abord de s'assurer un approvisionnement régulier, bien que celui-ci ne soit jamais totalement garanti puisqu'on ne sait jamais si les pêcheurs ramèneront du poisson⁽³⁾ ; deuxièmement, de pouvoir s'approvisionner à crédit dans certaines circonstances ; et, troisièmement, d'obtenir de temps en temps un prix plus favorable bien qu'en général les pêcheurs refusent de vendre à un prix inférieur au prix en vigueur sur la plage. Par ailleurs, grâce à ces accords, le mareyeur évite de perdre du temps pour rechercher une unité qui accepte de lui vendre sa prise ; ceci dit, il risque néanmoins de perdre beau-coup de temps à attendre le retour des pêcheurs avec lesquels il est lié, ce qui risque de lui faire perdre d'autres bonnes occasions d'achat et de le désavantager s'il arrive trop tard sur les marchés. Ces accords comportent d'autres inconvénients pour les mareyeurs. Parfois, ils sont en effet amenés à acheter des espèces qui ne les intéressent pas. D'autres fois, lorsqu'il y a abondance de poisson, ils peuvent être contraints d'acheter même s'ils savent qu'ils risquent de perdre de l'argent au prix minimum jugé décent par les pêcheurs.

Notons que, pour ces derniers, les accords de livraison sont surtout intéressants en période d'abondance, tandis que, pour les acheteurs, ils sont les plus intéressants en période de rareté du poisson. Ceci implique que chacune des deux parties risque de voir l'autre partie ne respecter l'accord que les jours où il lui est avantageux. Afin d'éviter ces problèmes, les accords doivent être fondés soit sur une relation de confiance continue, soit sur des relations de crédit ou des prestations de service

qui assurent la stabilité de l'arrangement.

Avec les banas-banas, lorsque des accords existent, ils reposent le plus souvent sur le fait que les pêcheurs ont entretenu des relations commerciales continues avec eux, parfois renforcées par des relations familiales, d'amitié, ou de voisinage. Il s'agit donc d'engagements moraux qui se maintiennent en vertu de ces relations. Au contraire, les accords qui lient les pêcheurs aux mareyeurs et aux usines reposent généralement sur des relations de crédit ou du moins sur des promesses de crédit (et parfois sur des prestations de services tels que la fourniture de glace ou d'appâts). Pour les mareyeurs, le crédit semble essentiel pour s'approvisionner : pas moins de 80 % des mareyeurs avaient, au moment de l'enquête, des créances sur des pêcheurs.

On trouve principalement deux types de crédit : les crédits à court terme pour frais de sortie, et les crédits à plus long terme pour frais de migration, de réparation, ou d'achat de matériel. Nous étudierons ces deux formes de crédit ci-dessous.

Crédit-mareyeurs pour frais de sortie

De nombreux accords de livraison reposent sur l'engagement du mareyeur d'accorder un crédit pour frais de sortie aux pêcheurs lorsque ceux-ci en ont besoin. En échange, ceux-ci s'engagent à proposer leurs prises en priorité à ce mareyeur-crédancier et, éventuellement, à lui rendre la pareille en lui vendant le poisson à crédit le jour où il ne dispose pas de liquidités suff-

(3) En cas de mauvaise pêche et de retour tardif des pêcheurs, le mareyeur risque de ne plus trouver de quoi s'approvisionner sur la plage.

isantes⁽⁴⁾. En général, l'accord de livraison est réciproque, le mareyeur s'engageant à être présent au moment du débarquement pour faire une offre. Le prix de vente est en principe égal au prix en vigueur sur la plage, et si pêcheurs et mareyeur ne tombent pas d'accord sur le prix, les premiers peuvent normalement proposer leur prise à un autre acheteur. Le mareyeur ne pourrait pas exiger des pêcheurs qu'ils lui vendent leur prise à un prix plus faible que le prix pratiqué sur la plage à ce moment-là. Dans un tel cas, en effet, les pêcheurs rejetteraient rapidement l'accord.

La position de négociation des pêcheurs est cependant plus faible lorsqu'ils ont pris du crédit d'investissement auprès d'un mareyeur (le matériel de pêche est alors avancé par ce dernier) que dans le cas où ils ont seulement emprunté pour financer les frais de sortie. Et même si les mareyeurs semblent assez unis comme à Mbour, il y a toujours moyen de trouver un mareyeur concurrent qui acceptera de devenir le client privilégié de l'unité. En effet, seulement 5 % des capitaines et propriétaires interrogés signalent qu'il est difficile ou impossible de vendre son poisson lorsqu'on n'a pas d'accord avec un acheteur particulier : 55 % répondent au contraire que cela est facile, et 40 % que cela dépend des quantités débarquées ce jour-là.

Il arrive même que le prix soit défavorable aux mareyeurs : beaucoup de ces derniers nous ont ainsi déclaré qu'ils étaient souvent amenés à acheter la prise alors qu'ils savent qu'étant donné la situation des marchés ce jour-

là, ils ne gagneront rien et risquent même d'encourir une perte. S'ils le font néanmoins, c'est pour maintenir leurs relations privilégiées avec les pêcheurs. La même motivation les incite à faire des efforts pour trouver un acheteur pour la prise de leurs fournisseurs habituels lorsqu'eux-mêmes sont dans l'incapacité de l'acquérir ou ne sont pas intéressés à le faire (par exemple, parce que les espèces débarquées ne correspondent pas aux espèces souhaitées).

Notons que, lorsque les pêcheurs ont reçu une avance pour les frais de sortie de la part du mareyeur, il y a une contrainte supplémentaire qui poussera le mareyeur à acheter la prise : s'il n'achète pas, il risque de devoir attendre la prochaine sortie pour récupérer son avance car les pêcheurs refusent généralement de rembourser un crédit le jour où le mareyeur n'a pas acheté. Parfois même, les pêcheurs refusent de rembourser également lors de la prochaine sortie, ce qui peut entraîner des conflits. Le pêcheur est donc paradoxalement en position de force par rapport au mareyeur lorsqu'il a reçu un crédit, même si, moralement, il se sentira un peu obligé d'essayer de s'entendre avec lui sur un prix.

De plus, le mareyeur qui avance les frais de sortie risque de devoir éponger une partie de la dette si les sorties sont mauvaises durant plusieurs jours de suite : en effet, si la dette est trop importante, les pêcheurs pourraient être tentés de ne plus livrer leur poisson à leur mareyeur-crédancier de manière à ce qu'il ne puisse pas récupérer son avance sur le montant de l'achat. Les pêcheurs ont donc là un moyen de pression efficace sur celui-ci pour qu'il an-

(4) Lorsque plusieurs commerçants ont octroyé des prêts à une même unité de pêche, chacun d'eux a un droit prioritaire sur une fraction seulement de la prise régulièrement débarquée et la division s'effectue généralement au prorata des crédits avancés.

nule au moins une partie de la dette, et il le fera normalement s'il désire continuer à être le client privilégié de ceux-ci. Le mareyeur a toujours la possibilité de refuser de continuer à avancer les frais de sortie en cas de mauvaises pêches successives, mais, dans ce cas, il risque de perdre non seulement les avances déjà effectuées mais aussi son client privilégié.

Crédits à moyen et long terme de la part des mareyeurs et des usines

A côté des crédits à court terme pour frais de sortie, il y a des crédits à plus long terme pour frais de migration, de réparation, ou pour l'achat de matériel.

Lorsque les pêcheurs ont reçu un prêt en matériel de la part d'un mareyeur, ce dernier est en position de force pour imposer son prix : en effet, la rupture de l'accord de livraison par les pêcheurs risque d'entraîner le rétrait du matériel prêté. Les pêcheurs ne veulent normalement pas courir ce risque car ils ne trouveraient probablement pas d'autres mareyeurs disposés à leur prêter du matériel en milieu de saison. Toutefois, en cas d'excès de la part du mareyeur, les pêcheurs ont toujours la possibilité de contourner leur obligation de lui livrer en priorité leur prise : pour cela, il leur suffit de vendre en cachette une partie de la quantité pêchée (pas la totalité afin de ne pas éveiller ses soupçons) à un acheteur tiers. Cette possibilité donc : le mareyeur est parfaitement conscient tend à limiter son pouvoir dans toute négociation. De fait, on peut observer qu'il n'abuse pas toujours de sa position. Ainsi, le mareyeur renonce parfois à récupérer la valeur du matériel prêté lorsqu'à la fin de la saison, la dette correspondante

n'a pu être complètement liquidée en dépit des remboursements progressifs effectués.

Il arrive également que certaines usines prêtent directement du matériel aux pêcheurs. Cette pratique est toutefois assez rare car les usines craignent en général de ne pas pouvoir les superviser suffisamment. C'est pourquoi, elles préfèrent souvent faire crédit aux mareyeurs qui financeront à leur tour les pêcheurs. Les craintes des usines sont justifiées car les pêcheurs pourraient facilement disparaître avec le matériel ou déclarer que celui-ci a été perdu en mer. Ils pourraient également vendre leur prise à d'autres marchands lorsque les prix sont plus favorables ailleurs. Par ailleurs, il peut être avantageux pour les pêcheurs de gagner la confiance des usines de manière à bénéficier directement de crédits de leur part sans devoir transiter par un mareyeur qui prend nécessairement son pourcentage sur la transaction. Il y a là une action à mener par une association de pêcheurs qui pourrait agir comme caution solidaire envers les usines : l'association se porterait garante du remboursement de tous les crédits octroyés par l'usine à leurs membres et elle aurait la responsabilité de faire respecter par ceux-ci tous les engagements pris envers l'usine. L'association pourrait en outre faire jouer la concurrence entre les usines avant d'établir un accord avec l'une d'entre elles. Dans la négociation, il n'y a pas que le prix du poisson qui est important. Il y a aussi :

le montant du crédit que l'usine est prête à octroyer : bien qu'il soit inutile de s'endetter plus que nécessaire, il semble que les pêcheurs disposent d'un moyen de pression d'autant plus efficace pour contraindre l'usine à respecter ses engage-

ments d'achat qu'ils ont contracté auprès d'elle un emprunt plus important;

- le mode de remboursement des crédits octroyés;
- la régularité des commandes obtenues par l'usine qui détermine la capacité de celle-ci à acquérir les prises des pêcheurs contractuels de manière plus ou moins régulière et systématique;
- les délais de paiement de la marchandise pratiqués par l'usine;
- les conditions de la fourniture de glace (prix, transport,...);
- la prise en charge des frais de transport jusqu'à l'usine: celle-ci fourniture un camion et un chauffeur aux pêcheurs ou se charge-t-elle de récolter elle-même les prises sur les plages?

L'association devrait veiller à fonctionner avec un coût minimal de manière à pouvoir offrir à ses membres des prix réellement meilleurs que ceux offerts par les mareyeurs. Ceci permettrait d'éviter qu'elle doive contrôler les pêcheurs tentés de vendre leur prise à d'autres mareyeurs. En effet, le coût d'un tel contrôle serait tellement élevé que l'opération risquerait de ne pas être rentable s'il ne pouvait être évité ou, à tout le moins, sérieusement réduit.

Une telle solution n'est évidemment applicable que pour les espèces à livrer aux usines : il s'agit d'un secteur qui comporte peu de risques, les prix d'usine étant généralement stables sur une longue période. Il s'agit également d'un circuit où les coûts de commercialisation sont faibles car il n'y a pas de réseau de distribution à organiser

comme cela serait le cas avec des espèces destinées au marché local. Pour les espèces à livrer aux usines, la présence du mareyeur ne se justifie plus que pour assurer à l'usine un contact avec les pêcheurs et un certain contrôle : il semble qu'une telle fonction puisse être prise en charge aussi efficacement par une association de pêcheurs à condition qu'elle soit bien organisée et qu'elle ait l'adhésion de ses membres dans les accords effectués.

L'intervention des pêcheurs dans le secteur de la commercialisation des espèces destinées aux usines peut aussi se justifier en raison du fait que les agents des usines semblent, au moins sur certains lieux de débarquement, pratiquer des ententes sur les prix-plafond à offrir aux pêcheurs alors qu'ils dominent largement le marché local. C'est particulièrement le cas lorsque d'abondantes prises d'espèces démersales sont débarquées par les unités de pêche. En effet, les agents d'usine savent bien que les pêcheurs sont alors en position de faiblesse, anxieux qu'ils sont de pouvoir écouler tout leur poisson. Bien que les capacités de stockage des usines ne soient pas saturées, ils ont tendance à profiter de la situation pour creuser la marge séparant le prix (relativement stable) que leur octroient les usines et le prix auquel ils achètent eux-mêmes le poisson auprès des pêcheurs. La manipulation du marché que ces pratiques impliquent est rendue possible par le fait qu'ils contrôlent une partie substantielle du marché (chaque agent d'usine a à son service plusieurs acheteurs chargés d'acheter le poisson pour son compte auprès des pêcheurs) et que les petits mareyeurs sont trop dépendants d'eux (ou travaillent sur une échelle trop insignifiante) pour briser l'effet néfaste de leur collusion pour les pêcheurs. La dépendance des petits mareyeurs vis-à-vis d'eux provient de ce que les pre-

miers sont parfois (lorsque le poisson est rare sur la plage) dans l'impossibilité de trouver du produit auprès des pêcheurs et dépendent alors, pour leur subsistance journalière, de la bonne volonté des gros mareyeurs pour leur rétrocéder une (petite) partie de leurs propres achats.

Des cas de pêcheurs ayant refusé de vendre sur la plage et ayant obtenu des prix allant jusqu'à trois fois le prix offert par les mareyeurs en transportant et écoulant eux-mêmes leur marchandise semblent s'être multipliés ces dernières années. De tels cas ont même conduit à des situations extrêmement conflictuelles durant les derniers mois de l'année 1990, en particulier à Kayar où les débarquements d'espèces démersales sont particulièrement importants. Le désir affirmé des pêcheurs de mettre fin à cette «exploitation» par les mareyeurs est tout à fait légitime. Reste la question de savoir quel est le meilleur moyen pour eux de contrer les ententes des agents d'usine. Doivent-ils se charger eux-mêmes de la vente de ces espèces en essayant de conclure avec les usines des accords visant à remplacer les mareyeurs par une ou des organisations de pêcheurs? Ou, au contraire, doivent-ils faire l'économie des problèmes d'organisation qu'une telle solution comporte en travaillant surtout au niveau de l'information (acquisition de la connaissance des prix pratiqués par les usines et dissémination de cette information vers tous les lieux de débarquement concernés par les espèces en question). Voilà une question difficile que les pêcheurs désireux d'améliorer la situation devront trancher en envisageant bien toutes les implications de leur choix. Par exemple, dans le cas où la seconde solution serait retenue, que comptent faire les pêcheurs lorsque les mareyeurs refusent de se plier à leurs exigences? Sont-ils prêts à rejeter le poisson à la mer dans de telles circonstances ou préfèrent-ils organiser eux-mêmes l'écoulement de

leur produit? Et dans cette dernière éventualité, comment les problèmes logistiques seront-ils résolus? Les pêcheurs envisagent-ils de posséder leurs propres véhicules de transport ou d'essayer d'en louer au moment opportun? Dans le premier cas, se posera le problème du degré d'utilisation des capacités logistiques tout au long de l'année et, dans le second, celui de savoir si des véhicules seront disponibles pour la location alors que les pêcheurs seront entrés en guerre ouverte avec les mareyeurs qui contrôlent une grande partie du parc roulant.

Faudrait-il plutôt que l'organisation de pêcheurs possède des capacités frigorifiques permettant le stockage du poisson? Mais alors comment seront-elles rentabilisées pendant cette partie de l'année où l'écoulement s'effectuera de façon satisfaisante via les mareyeurs? La question mérite d'autant plus d'être posée que la situation du marché s'inverse totalement lorsque le poisson débarqué devient rare. A ces moments, les ententes entre gros mareyeurs (agents d'usines) deviennent impossibles et ils entrent dans une concurrence féroce pour l'accès au produit, soucieux qu'ils sont remplir au mieux leurs véhicules. Les pêcheurs sont alors «rois» et peuvent obtenir des prix élevés. Nous aurons bientôt l'occasion de poursuivre la discussion sur le problème de la commercialisation du poisson par les pêcheurs eux-mêmes en adoptant toutefois une perspective plus générale que celle esquissée cidessus.

Liens avec les mareyeurs-proprétaires

La mauvaise réputation des mareyeurs auprès des pêcheurs provient en grande partie des agissements de certains mareyeurs qui sont en même temps propriétaires d'unités de pêche : certains d'entre eux imposent en effet à leur unité

un contrat asymétrique au terme duquel l'unité est toujours tenue de leur accorder la priorité sur la prise du jour alors qu'à l'inverse, eux-mêmes ne sont pas tenus d'acquiescer celle-ci quelles que soient les circonstances. Ceci signifie en clair que les pêcheurs risquent d'obtenir des prix inférieurs aux prix du marché lorsque le poisson est rare tandis qu'ils ne bénéficieront pas de prix de faveur en cas de pêche abondante et ne seront pas assurés de pouvoir écouler leur prise en de telles circonstances. Toutefois, tous les mareyeurs-proprétaires n'agissent pas de la sorte puisque, dans certains cas, ils ne s'intéressent pas à la prise de leurs propres unités soit parce qu'ils traitent d'autres espèces que celles pêchées par celles-ci soit parce qu'ils disposent de sources d'approvisionnement alternatives.

c. Opinion des pêcheurs sur leurs relations avec les mareyeurs

L'analyse qui précède a montré que les pêcheurs disposaient d'un réel pou-

voir de négociation avec les commerçants et que le rapport de force leur était généralement plus favorable qu'on a souvent tendance à le penser. Les opinions émises à ce sujet par les pêcheurs lors de nos enquêtes confirment ce résultat : ainsi, 71 % des propriétaires et capitaines interrogés souhaitent avoir un accord avec un mareyeur (et 50 % ont effectivement conclu un tel accord) ; de même, 83 % des crédits obtenus par les pêcheurs de la part des mareyeurs ont été accueillis favorablement par les premiers et n'ont, selon eux, entraîné aucun problème. De même, les crédits reçus par certains pêcheurs de la part de banas-banas ou d'usines sont généralement bien perçus.

Il semble donc que l'état actuel des relations entre pêcheurs et commerçants soit jugé satisfaisant par la plupart des pêcheurs. Le nombre relativement faible d'actions menées par ceux-ci pour éviter de devoir passer par des mareyeurs afin d'écouler leur poisson semble confirmer cette opinion. C'est ce que nous allons étayer dans la section suivante.

SECTION 3 : Est-il possible et souhaitable pour les pêcheurs de commercialiser eux-mêmes leur poisson ?

Si les pêcheurs veulent éviter de passer par l'intermédiaire de mareyeurs pour commercialiser leur prise, deux possibilités s'offrent à eux :

ils peuvent charger un membre de leur unité de pêche, ou le propriétaire, ou un vendeur spécialisé d'aller vendre la prise au nom de l'équipage sur les marchés et aux usines;

plusieurs unités peuvent s'associer afin d'écouler conjointement leurs prises.

Les paragraphes a et b ci-dessous seront consacrés à l'analyse de ces deux alternatives.

a. Auto-commercialisation par les unités de pêche ?

On observe que, sur seulement 20 % des unités enquêtées, les pêcheurs vont parfois eux-mêmes vendre leur poisson hors de la plage, les autres se contentant toujours de vendre leur poisson aux marchands dès l'arrivée de la pirogue sur la plage.

Ce faible pourcentage s'explique probablement par les cinq facteurs suivants :

- (1) Les membres de l'unité qui ne participeraient pas à la vente ne pourraient pas contrôler si le prix déclaré par les vendeurs correspond vraiment au prix perçu. Lorsqu'on vend directement sur la plage, au contraire, les pêcheurs qui ne participent pas à la vente peuvent au moins comparer le prix déclaré au prix en vigueur à la même heure sur la plage (dans la mesure où c'est possible).
- (2) Le coût du transport du poisson est très élevé : en effet, les pêcheurs qui ne disposent pas de moyens de transport devraient louer de la place sur les véhicules des mareyeurs. Or, selon certains pêcheurs au moins, ces derniers pratiquent généralement des prix dissuasifs à l'égard des pêcheurs afin de décourager leurs tentatives d'autonomisation au premier niveau de la chaîne de commercialisation du poisson. Les pêcheurs pourraient bien sûr envisager l'achat d'un petit véhicule mais, d'une part, le coût de transport unitaire est plus élevé lorsque les véhicules utilisés sont de faible capacité (voir supra, section 1), et, d'autre part, ces véhicules seraient sous-utilisés les jours où la pirogue ramènerait trop peu de poisson. (Ce pro-

blème pourrait évidemment être résolu, comme nous allons le voir bientôt, par la constitution d'associations regroupant plusieurs unités de pêche).

- (3) Les pêcheurs désirent obtenir leur part dès le débarquement. (On peut toutefois penser qu'ils seraient sans doute prêts à attendre le lendemain si le bénéfice de l'attente était suffisamment important).
- (4) Les pêcheurs ne connaissent pas les marchés et les circuits de distribution. (Mais ils pourraient toutefois engager un vendeur ou un mareyeur chargé d'écouler la prise hors de la plage pour le compte des pêcheurs moyennant une commission).
- (5) La commercialisation comporte des risques de mévente. (Mais les pêcheurs sont habitués à des revenus très variables et ils ne courraient pas beaucoup plus de risques que dans la situation actuelle où les commerçants leur demandent fréquemment de réviser le prix en cas de mévente).

Le premier argument est le plus sérieux car il est probablement insoluble à moins que des liens familiaux solides ne lient l'ensemble de l'équipage au vendeur. Les quatre autres arguments sont valables mais on peut chaque fois y trouver une réplique, comme le montre le commentaire donné entre parenthèses.

Remarquons que, dans le cas de ventes directes des pêcheurs aux usines, les cinq facteurs mentionnés ne jouent pas :

- (1) Le prix étant fixe, Il n'y a pas de problème de contrôle du prix par l'équipage : celui-ci peut exiger que

la prise soit pesée avant d'être transportée, ou peut se faire présenter le bon de livraison de l'usine.

- (2) Les usines ne sont généralement pas éloignées des lieux de débarquement et il est possible d'y amener le poisson en charrette.
- (3) Si l'usine n'est pas éloignée, les pêcheurs pourront avoir leur part rapidement (à moins que l'usine ne paie qu'en fin de semaine ou de mois).
- (4) Le processus de commercialisation est simple.
- (5) Il y a peu de risques de mévente car les pêcheurs peuvent facilement savoir, avant même d'effectuer un déplacement, si l'usine achète effectivement du poisson lors d'un jour déterminé.

Il n'est dès lors pas surprenant que, dans la plupart des cas où les pêcheurs vendent eux-mêmes leur prise en dehors de la plage, c'est aux usines qu'ils s'adressent.

Considérons à présent d'un peu plus près le quatrième facteur que nous avons évoqué. Il est vrai que les pêcheurs ne connaissent pas les marchés et pourraient difficilement y écouler leur marchandise sans passer par un certain apprentissage. Ceci dit, ils pourraient néanmoins charger un bana-bana (de préférence de leur famille) ou un mareyeur qui a perdu son capital de vendre la marchandise en leur nom, moyennant le paiement d'une commission en sus des frais de transport. Dans ce cas, le mareyeur ne prend aucun risque puisqu'il n'a pas de capital à avancer : ce sont les pêcheurs qui prennent le risque en mettant en jeu leur prise et en avançant les frais de transport. Le

mareyeur devrait donc accepter une commission inférieure à celle qu'il s'octroie d'habitude de sorte que la rémunération des pêcheurs devrait être plus élevée, à condition toutefois que les opérations de commercialisation s'avèrent bénéfiques. Dans la mesure où il y a de plus en plus de mareyeurs en concurrence les uns avec les autres et où les moyens font cruellement défaut à certains d'entre eux, on peut très bien concevoir que certains acceptent ce genre d'accord avec des pêcheurs. Toutefois, le problème principal reste à résoudre : celui de la confiance. Comment les pêcheurs pourront-ils connaître le prix auquel le poisson a été vendu par leur agent ? Même si un pêcheur l'accompagne, le mareyeur peut s'être arrangé avec ses acheteurs habituels pour faire semblant de négocier normalement le prix de la transaction alors que celui-ci a été en fait secrètement convenu à l'avance et fixé à un niveau artificiellement bas. Il reste vrai toutefois que le pêcheur présent, à condition qu'il soit fiable, pourra lui-même se renseigner sur les prix en vigueur sur le marché.

En outre, le pêcheur chargé du contrôle pourrait profiter de l'expérience de l'agent pour se former lui-même aux pratiques de vente sur les marchés. Cette suggestion est apparemment réalisable puisque près des trois-quarts des pêcheurs que nous avons interrogés seraient prêts à se lancer dans le mareyage s'ils en avaient les moyens : ils estiment en effet que cette activité est plus rentable et moins fatigante que la pêche. Il est cependant rare que des pêcheurs abandonnent la pêche pour faire du mareyage, à moins qu'ils n'aient atteint un âge avancé. Ainsi, seulement 9 % des mareyeurs que nous avons interrogés sont d'anciens pêcheurs. Les pêcheurs sont donc probablement très conscients des risques

que comporte la commercialisation, de ses coûts et des difficultés pour un novice d'acquérir une connaissance suffisante des mécanismes du marché du poisson.

En outre, il convient de ne pas négliger le fait que la plupart des unités de pêche artisanale empruntent auprès des mareyeurs avec lesquels ils ont des accords de vente. Le refus d'écouler la prise par ces derniers entraînerait donc immanquablement la suppression de cette source de crédit importante et extrêmement bien adaptée aux besoins des pêcheurs artisanaux : il n'y a pas d'échéance fixe pour les remboursements et ceux-ci sont toujours effectués au prorata des revenus obtenus par l'emprunteur; l'argent est vite déboursé; la dette peut être éventuellement remise en cas de grosses difficultés (campagne de pêche désastreuse). Aussi longtemps que les pêcheurs n'auront pas accès à des sources de crédit alternatives aussi satisfaisantes (un point qui sera largement développé au cours du chapitre 2) ou qu'ils n'auront pas développé de solides habitudes d'épargne, l'indépendance au niveau de la commercialisation comportera pour eux des coûts tellement élevés qu'elle risque de ne pas être viable à moyen terme. Les leçons de l'expérience négative des Centres de Mareyage du CAPAS (Centre d'Assistance à la Pêche Artisanale Sénégalaise), débutée en 1979, doivent être retenues: après avoir été exclus du secteur de la commercialisation du poisson débarqué sur les plages, les mareyeurs ont vite repris le contrôle de cette activité, en grande partie parce que les pêcheurs ne pouvaient pas se passer des facilités de crédit qu'ils leur offraient.

Il reste que les équipages des quelques unités qui ont un propriétaire-mareyeur (qu'il soit un ancien pêcheur ou

non) pourraient profiter de ce double statut de leur propriétaire pour lui demander de commercialiser la prise en leur nom. Cette pratique est cependant rare: le mareyeur-propriétaire achète généralement la prise à ses pêcheurs sur la plage et la revend pour son propre compte. Il serait intéressant de déterminer si, dans ces cas-là, ce sont les pêcheurs qui refusent que le propriétaire vende la prise à leur compte ou si ce sont les propriétaires-mareyeurs qui tiennent à conduire les opérations de commercialisation comme ils l'entendent. Il est probable que l'impossibilité de contrôler les prix déclarés par le propriétaire, la difficulté de calculer les coûts de transport mis à charge des pêcheurs, la volonté de disposer de la recette dès le débarquement, et le souhait d'éviter le risque de commercialisation constituent autant d'éléments qui découragent les pêcheurs d'intervenir dans la sphère de la commercialisation.

Si les pêcheurs ont donc de bonnes raisons de se désintéresser de la commercialisation du poisson, il convient de reconnaître que les propriétaires-mareyeurs ne sont sans doute pas prêts à abandonner aux pêcheurs une partie de leurs prérogatives. Le fait même qu'ils soient simultanément mareyeurs et propriétaires d'unités de pêche témoigne généralement de leur désir d'assumer la maîtrise totale des opérations de commercialisation. Bien sûr, l'exercice d'une fonction d'agent rémunérée au moyen d'une commission par kilo de poisson (d'une certaine espèce) vendu offre l'avantage d'une certaine sécurité économique dans la mesure où l'agent ne risque aucun capital. Ceci ne signifie toutefois pas que ses revenus seraient stables puisque les prix varient (sa commission serait assurément calculée comme un pourcentage du prix de vente de manière à éviter aux pêcheurs de devoir assumer des risques

importants) ainsi que les quantités débarquées (et les espèces pêchées) par les unités dont il aurait la charge. En outre, les propriétaires-mareyeurs ont à leur disposition divers moyens de réduire les risques de perte de capital. En particulier, comme on l'a vu, ils peuvent faire porter par les pêcheurs une partie au moins des risques de fluctuations des prix de revente du poisson en exigeant après coup des rabais sur les prix promis. Enfin, ils se gardent fréquemment la possibilité, comme on l'a vu aussi, de refuser d'acheter les prises de leurs propres unités s'ils n'arrivent pas à conclure avec leurs pêcheurs un prix qu'ils jugent satisfaisant.

b. Auto-commercialisation par des associations regroupant plusieurs unités de pêche?

Il a été demandé aux capitaines et propriétaires s'ils seraient désireux de constituer un groupement de pêcheurs en vue d'assurer l'écoulement des prises : 70 % des pêcheurs s'y sont déclarés favorables, estimant généralement que leurs revenus seraient ainsi plus élevés du fait du niveau plus favorable des prix sur les marchés et au niveau des usines par rapport aux prix pratiqués sur la plage et du fait de la suppression des intermédiaires. De plus, ce type d'association libérerait les pêcheurs de l'emprise des mareyeurs et, en leur faisant concurrence, les forcerait à accroître leurs prix d'achat. Les autres avantages mentionnés par les pêcheurs à propos de la création d'associations de vente sont le gain de temps réalisé lors de la vente, la suppression des problèmes de non-remboursement de la part des mareyeurs lorsque la vente se fait à crédit, et la possibilité de fournir une occupation rémunérée aux anciens pêcheurs. A propos de ce dernier argument, on remar-

que en effet que c'est parmi les propriétaires-anciens pêcheurs que l'on observe la plus forte proportion de gens favorables aux associations, sans doute parce qu'ils y voient la possibilité d'y exercer une fonction importante et bien rémunérée.

Il est intéressant de remarquer que la proportion de réponses favorables aux associations est supérieure aux deux tiers sur tous les lieux de vente sauf à Hann où nous n'obtenons qu'une seule réponse positive sur 11. Ceci s'explique par le fait qu'à Hann, la commercialisation est en grande partie effectuée par les banas-banas proches des pêcheurs et que les mareyeurs y sont peu présents : ici, c'est donc surtout le milieu des pêcheurs qui bénéficie des revenus de la commercialisation et il n'y a dès lors pas de raisons pour ceux-ci de créer une association destinée à s'approprier les revenus de la commercialisation.

On peut se demander si de telles associations feraient face aux mêmes problèmes que ceux que rencontreraient des unités ayant décidé de se lancer seules dans la commercialisation de leur production. L'idée peut être défendue que ces associations seraient en mesure d'éliminer les facteurs (2), (3), (4), (5) signalés dans le point a ci-dessus :

- (2) elles pourraient disposer de moyens de transport aussi efficaces que les mareyeurs ;
- (3) elles pourraient disposer d'un fonds de roulement permettant d'avancer une somme journalière aux pêcheurs ;
- (4) elles pourraient créer leur propre réseau de distribution ;

(5) les risques de mévente seraient supportés collectivement par l'ensemble des unités-membres et non par chacune d'entre elles individuellement.

Toutefois, le facteur (1), à savoir le problème de confiance, subsiste, et l'activité de l'association risque d'être entravée par des disputes incessantes entre les pêcheurs. Le coût de gestion consécutif ferait alors perdre l'avantage qu'on espérait tirer de l'association. Les réflexions qui suivent montrent que les pêcheurs partagent largement cette opinion.

Nous l'avons dit, les pêcheurs sont généralement favorables à la création d'associations de vente. Toutefois, comme pour le mareyage (V.3.5.1.), leurs opinions contrastent avec la réalité. Nous n'avons en effet rencontré ce type d'association que deux fois et chaque fois en Casamance.

Tout d'abord, à Baghagha dans le cadre de la pêche crevettière au canal (filet filtrant à crevettes), il existe une association de propriétaires d'unités de pêche. Ils exigent de leurs pêcheurs la vente exclusive de la prise à leur coopérative et le paiement d'une commission de vente au kilo. La coopérative revend alors elle-même la production aux usines de crevettes. Le système fonctionne très bien, à l'avantage des propriétaires, mais au détriment des pêcheurs qui pourraient revendre leur prise à un prix plus élevé aux mareyeurs particuliers (ils n'hésitent d'ailleurs pas à le faire en cachette).

Des pêcheurs de ligne glacière débarquant à Ziguinchor ont également constitué une association momentanée entre pêcheurs lorsque l'usine de Ziguinchor à laquelle ils vendaient leur prise eût décidé de baisser ses prix

d'achat. Les pêcheurs se sont alors associés pour acheter une carte de mareyage, louer un véhicule, et aller vendre leur poisson aux usines de Dakar. Selon ceux-ci, l'initiative s'est révélée très profitable.

Il convient de noter que, dans les deux exemples cités ci-dessus, le poisson est destiné aux usines. Les prix d'usine étant généralement fixés, cette activité comporte peu de risques et il n'est pas possible à ceux qui vendent de tricher sur le montant de la recette : ce sont là des conditions particulièrement favorables à la réussite d'associations de pêcheurs pour la vente.

Lorsqu'ils évaluent les chances de succès de telles associations, les pêcheurs sénégalais se souviennent de l'expérience négative du CAPAS (voir chapitre II). Bien qu'ayant permis, pendant un certain temps, l'imposition d'un niveau de prix plancher favorable aux pêcheurs, les centres de mareyage se sont avérés déficitaires et ont été semi-privatisés depuis.

En outre, un examen des arguments avancés par les trente-six pêcheurs qui ont déclaré être défavorables aux associations de vente fournissent des indications précieuses sur les racines des difficultés redoutées : il s'agit principalement d'un problème de mauvaise entente entre les pêcheurs (cité 11 fois), de manque de confiance entre eux (5 fois) et de divergences d'intérêts entre des pêcheurs qui utilisent des techniques différentes. Parmi les autres arguments, cinq pêcheurs ont souligné le fait que les pêcheurs n'ont pas le temps de s'occuper convenablement de telles associations, et quatre qu'il ne faut pas priver les mareyeurs et les banas-banas de leur source de revenu (on comprend facilement cet argument dans la mesure où les banas-banas

appartiennent généralement à des familles de pêcheurs). Enfin, deux pêcheurs craignent de ne pas être payés de suite par l'association, ce qui empêcherait de financer les frais de sortie du lendemain, et un pêcheur craint de devoir payer des commissions à ce type d'association.

Aux 83 pêcheurs qui se sont déclarés favorables à la constitution d'associations de vente, il a été demandé pourquoi de telles associations n'existaient pratiquement pas dans la réalité. Les réponses ont fait apparaître les raisons suivantes : le manque d'organisation des pêcheurs (cité 28 fois) ; la fréquence des discordes entre eux (12 fois) ; la méfiance (5 fois) ; le faible de-

gré de sensibilisation des pêcheurs à cette possibilité d'organisation (9 fois) ; l'absence de moyens financiers (14 fois) ; la difficulté de se libérer de l'emprise des mareyeurs (2 fois). Par ailleurs, sept pêcheurs ont confié qu'ils pensaient sérieusement à la possibilité de fonder une association de vente.

Des considérations similaires apparaissent lorsqu'on demande aux pêcheurs pourquoi ils ne cherchent pas à acquérir un dépôt de poissons pour conserver celui-ci jusqu'au moment de vente le plus propice. La principale raison avancée ici est toutefois le manque de moyens financiers (78 fois sur 122 réponses, soit 64 %).

SECTION 4 : Conclusion

La section 1 a permis de montrer que les mareyeurs font face à des coûts de commercialisation élevés et que, bien que le métier soit généralement rentable, leur marge bénéficiaire représente un pourcentage du prix d'achat aux pêcheurs beaucoup plus faible que ce que l'on croit généralement. Dans la mesure où les mareyeurs travaillent souvent de manière efficace, il est peu probable que les pêcheurs puissent commercialiser leur poisson eux-mêmes à un coût inférieur, de sorte qu'ils auraient très peu à gagner - et peut-être même beaucoup à perdre - à affronter la concurrence de ceux-là.

La section 2 a révélé que les relations entre pêcheurs et acheteurs étaient généralement équilibrées : on ne peut pas parler d'exploitation des pêcheurs par les mareyeurs car les pêcheurs tirent au moins autant d'avantages des accords et des liens de cré-

aits qu'ils ont avec les mareyeurs que les mareyeurs eux-mêmes. Toutefois, la malhonnêteté de certains mareyeurs explique le sentiment d'exploitation parfois exprimé par les pêcheurs. Nous avons suggéré que la constitution, par un collectif de pêcheurs, d'une liste de mareyeurs contre lesquels certains pêcheurs portent des accusations justifiées, permettrait de limiter la fréquence de ces comportements. En outre, des mesures destinées à améliorer la confiance au sein des unités de pêche seraient souhaitables.

Enfin, la section 3 a dégagé l'image de pêcheurs prêts à se lancer dans le mareyage ou à s'organiser en association pour vendre leur production. En réalité, cependant, peu d'entre eux réalisent effectivement de tels projets.

Si les pêcheurs vont rarement vendre eux-mêmes leur poisson sur les

marchés, c'est peut-être parce qu'ils se rendent compte qu'ils feraient face à des coûts au moins aussi élevés que les mareyeurs (au niveau du transport par exemple) mais aussi parce que, ne connaissant pas bien les marchés, ils risqueraient non seulement d'obtenir de moins bons prix que les mareyeurs, mais aussi de subir les effets de méventes plus nombreuses. Ces problèmes ne sont toutefois pas insolubles. Comme on l'a vu, les pêcheurs pourraient engager des mareyeurs comme agents qui vendraient la prise en leur nom et non plus à leur compte propre. Demeure cependant le problème de confiance envers l'agent qui serait chargé de la vente : la question est ici de savoir s'il peut être résolu de manière satisfaisante en dehors de réseaux strictement familiaux.

Ce problème est présent avec plus d'acuité encore dans le cas des associations de pêcheurs chargées d'écouler la prise de leurs membres. Par ailleurs, de telles organisations feraient face à des coûts de transaction importants en raison des conflits qui peuvent surgir entre les membres eux-mêmes.

Il semble toutefois que de telles organisations soient envisageables entre des pêcheurs pratiquant un même type de pêche dont la production est destinée aux usines. Nous avons montré, à la section 2, le rôle de caution solidaire

que pourrait également jouer une association de pêcheurs dans ces cas.

Bien que très utiles pour affronter les problèmes mentionnés, ces actions ne devraient pas, selon nous, concentrer toute l'attention des pêcheurs : les problèmes de commercialisation paraissent en effet relativement mineurs par rapport à d'autres problèmes tels que ceux de la conservation de la ressource et des conflits entre pêcheurs artisanaux et flotille industrielle ou entre pêcheurs artisanaux eux-mêmes pour l'accès à la mer; ou ceux de l'assurance ou du crédit qui seront analysés dans le chapitre 2; ou encore ceux de l'innovation technologique au niveau des techniques artisanales de capture. Il convient enfin de souligner que les problèmes de crédit (et de l'assurance) sont étroitement liés à ceux de la commercialisation dans la mesure où les mareyeurs octroient fréquemment et régulièrement des prêts aux pêcheurs avec lesquels ils ont conclu des accords de vente prioritaire. Aussi longtemps que les pêcheurs n'auront pas acquis davantage d'autonomie au niveau du financement de leurs besoins - soit qu'ils développent des habitudes plus systématiques d'épargne soit qu'ils obtiennent l'accès à des sources de crédit alternatives offrant des avantages équivalents -, toute tentative d'autonomisation au niveau de la commercialisation sera extrêmement problématique et sans doute vaine. □

Chapitre 2 : Les problèmes de crédit et d'assurance dans la pêche artisanale sénégalaise

SECTION 1 : Vers un diagnostic général

Le secteur de la pêche est particulièrement risqué pour les bailleurs de fonds non seulement parce que les revenus des pêcheurs, et donc leur capacité de remboursement, sont particulièrement fluctuants, mais également parce que, contrairement à d'autres secteurs, il n'y a guère d'actifs qui puissent servir de garantie pour le remboursement des crédits octroyés. Par exemple, l'agriculture, qui est un secteur où les revenus sont également imprévisibles, dispose de trois types d'actifs pouvant servir de garantie : la terre, le matériel agricole et les immeubles, la récolte future. Dans la pêche, des actifs semblables seraient la mer et le droit de l'exploiter, le matériel de pêche, et la production journalière. Dans les trois paragraphes qui suivent, nous exposerons les énormes difficultés qui rendent problématique l'utilisation de ces actifs comme garantie pour le crédit maritime et les conditions sous lesquelles ces difficultés pourraient être éventuellement surmontées.

a. L'inexistence de droits formels d'accès à la mer

La terre dont les paysans tirent leur production est un actif qui peut être approprié individuellement à l'aide de titres de propriété bien établis. Dans la pêche maritime, il est difficilement concevable d'établir des droits de propriété

ou d'utilisation sur des portions de mer. De facto, de tels droits existent toute-fois en Casamance dans la pêche à la crevette au canal (filet filtrant à crevet-tes) pratiquée sur le fleuve : cette pêche se pratiquant à l'aide d'engins de pêche fixés en permanence dans une zone déterminée, certains propriétaires ont acquis aux yeux des autres pêcheurs des droits d'exploitation exclusifs sur la zone où leur matériel est installé. Ce phénomène existe également à Joal-Fadiouth où les pêcheurs qui récoltent les huitres suspendues aux palétuviers se sont répartis les zones de cueillette. Dans ces cas très précis, on peut imaginer que ces zones d'exploitation exclusive deviennent monnayables : elles pourraient alors être considérées comme des actifs utilisables comme garantie.

Dans la pêche maritime, bien qu'il soit théoriquement possible d'accorder des droits d'exploitation exclusifs à certains pêcheurs sur certaines zones, la réalisation pratique d'un tel projet se heurterait à d'immenses obstacles dont les pêcheurs ont parfaitement conscience. Premièrement, de graves disputes surgiraient au moment de la répartition des zones. Deuxièmement, le coût du contrôle que devrait effectuer chaque pêcheur pour faire respecter son droit d'exploitation serait considérable ; des conflits surgiraient sans cesse du fait de l'impossibilité de déli-

imiter exactement des zones de mer. Troisièmement, dans la plupart des types de pêche, les pêcheurs suivent les mouvements du poisson au gré des marées et des saisons, et aucun pêcheur n'accepterait de se limiter à la zone qu'on lui a octroyée.

Il existe néanmoins une autre voie qui pourrait être théoriquement utilisée pour réglementer l'accès à la mer, particulièrement en cas de surexploitation des stocks : il s'agirait d'octroyer à chaque pêcheur une licence de pêche ou un quota de production, comme cela se fait dans les pêcheries industrielles européennes. La méthode du quota de production est néanmoins impraticable dans le secteur de la pêche artisanale, à la fois parce qu'il serait trop coûteux de peser chaque jour la production de chaque pêcheur, mais également parce que cette production serait incontrôlable étant donné les multiples endroits où pourrait débarquer une pirogue en cachette.

L'octroi de licences de pêche apparaît comme une technique plus réalisable : de telles licences pourraient être octroyées aux unités de pêche actives existantes moyennant un paiement symbolique dépendant du type de pêche et de la taille du matériel et en échange duquel les pêcheurs recevraient une plaque d'immatriculation à apposer sur la pirogue. Ces licences pourraient être revendues par des pêcheurs désireux de cesser le métier de sorte qu'un marché apparaîtrait où les droits d'accès à la mer pourraient être librement négociés. Des licences supplémentaires ne seraient accordées par l'Etat (au prix du marché) que si la flotte de pêche n'a pas atteint la taille jugée optimale. Dans la mesure où un tel marché serait rationné, ces licences atteindraient rapidement une certaine valeur et pourraient donc être utilisées

comme garantie à l'octroi d'un prêt. L'utilisation de la licence comme garantie de crédit constituerait pour le propriétaire un puissant stimulant au remboursement dans la mesure où, en cas de non paiement, il risquerait de se voir privé de son droit d'accès à la ressource : la seule issue pour lui serait alors de se faire engager sur une autre unité, à condition qu'il soit encore en âge de pêcher, de même que le paysan qui a perdu sa terre doit vendre sa force de travail à d'autres propriétaires terriens.

On peut également concevoir un système où l'Etat constituerait l'intermédiaire obligé de toute transaction relative aux licences de pêche et réglementerait le marché correspondant. Par exemple, les détenteurs de licences ne seraient pas autorisés à se défaire de leur licence sauf pour la céder à des descendants directs désireux de poursuivre l'activité de pêche. Et s'il n'y a pas de descendant, la licence serait automatiquement restituée à l'Etat en cas de cessation d'activité de son détenteur. En fonction de ses objectifs en matière de gestion des pêcheries, l'Etat pourrait alors décider ou non de ré-attribuer la licence restituée à un autre pêcheur. Dans ce cas, les pêcheurs ne détiendraient que des droits d'usage de la mer, (et non plus des droits de propriété), l'Etat s'efforçant (1) d'empêcher que des profits spéculatifs ou autres puissent être réalisés sur les transactions de droits d'accès à la mer et (2) de protéger les pêcheurs contre le risque de perte d'un droit qui constitue la base de leur subsistance future. La garantie de crédit ne serait évidemment plus aussi forte que dans le cas de droits librement négociables et transférables d'accès à la mer : elle correspondrait à la promesse de revenus futurs réalisables par le pêcheur concerné.

Pour attractif qu'il soit, un système d'octroi de licences de pêche comporte l'immense inconvénient, lorsqu'on l'applique à la pêche artisanale, d'entraîner des coûts administratifs très élevés lors de la mise en oeuvre des opérations et même ultérieurement : il faudrait en effet vérifier que chaque pêcheur requérant une ou plusieurs licences est bien en possession d'autant d'unités de pêche actives, ceci afin d'éviter que certains pêcheurs (ou non pêcheurs) ne spéculent sur le prix futur des licences en achetant d'avance plus de licences qu'ils ne disposent d'unités de pêche.

Toujours est-il que, même si ce système est envisageable à moyen ou long terme, dans l'état actuel des choses, les pêcheurs ne peuvent prétendre à aucune licence ou droit de propriété individuel sur la ressource commune qu'est la mer : ils ne disposent dès lors d'aucune garantie formelle valable qui soit acceptable par un créancier désireux de couvrir les risques de défaillance de ses débiteurs.

b. Les insuffisances du matériel de pêche en tant que garantie pour le crédit

Le problème des garanties dans la pêche artisanale est d'autant plus aigu que le matériel de pêche utilisé par les pêcheurs est considéré par la plupart des prêteurs comme un actif trop précaire pour servir de garantie, et ceci en raison des nombreux risques qui affectent ce matériel. Une partie de ces risques (une partie seulement) pourrait éventuellement faire l'objet d'une assurance à charge de l'emprunteur, de manière à faire des équipements de pêche une garantie plus attractive pour les prêteurs : il s'agit des risques d'accidents ou de vols.

Toutefois, un marché d'assurance profitable ne peut normalement pas émerger dans un environnement tel que celui de la pêche artisanale, où les risques sont énormes et les fraudes possibles nombreuses et difficilement contrôlables. C'est ce que nous allons tenter d'expliquer de façon détaillée dans le point qui suit. Ensuite, dans une seconde étape, nous adopterons plus spécifiquement le point de vue du prêteur. Nous passerons en revue les risques inhérents à son activité et nous examinerons les stratégies disponibles pour réduire ces risques de manière à rendre les opérations de crédit possibles.

Le problème de l'assurance des équipements de la pêche artisanale

Tout assureur est confronté à deux sortes de problèmes dès lors que l'information est coûteuse et distribuée asymétriquement, c'est-à-dire lorsque l'information disponible pour l'une des parties au contrat n'est pas disponible pour l'autre partie : les problèmes de «sélection adverse» et ceux de «hasard moral». La sélection adverse est le fait que seulement les gens présentant des risques élevés seront attirés par une police d'assurance rédigée de manière identique pour tous les clients : le problème provient de l'impossibilité qu'il y a de distinguer entre de bons ou de mauvais risques. On peut dès lors s'attendre à ce que l'assurance attire seulement les «mauvais risques» puisque les «bons risques» ne voudront pas souscrire à une police dont les termes sont calculés sur la base d'un risque moyen. Il y a un hasard moral lorsque les gens, une fois assurés, prennent moins de précautions pour éviter les événements pour lesquels ils sont assurés que s'ils devaient en supporter eux-

mêmes les coûts.

Dans la pêche artisanale, la sélection adverse se manifeste par le fait que les catégories de propriétaires suivantes seront les plus intéressées à s'assurer :

(1) *premièrement*, les propriétaires les moins compétents et les moins soigneux (ce qui implique une probabilité d'accidents et de vols supérieure à la moyenne) : ce problème se pose toutefois avec autant d'acuité dans d'autres types d'assurance.

(2) *deuxièmement*, ceux qui disposent de matériels moins résistants ou en plus mauvais état (et donc plus susceptibles de destruction) : ce problème n'est pas particulier à la pêche artisanale et peut être résolu en pratiquant des expertises. Il est possible cependant qu'il soit plus difficile et plus coûteux d'évaluer le risque de destruction de matériels construits par des artisans (la pirogue principalement) que le risque d'accidents entraînés par du matériel construit industriellement, de manière homogène (bateaux industriels, ou véhicules routiers) et pour lesquels des barèmes peuvent être établis selon l'année de mise en circulation. Ce problème pratique entraîne de plus grandes difficultés lorsqu'il s'agit de distinguer entre mauvais et bons risques. Notons que ce problème s'étend également au reste du matériel (moteur et filets) dans la mesure où le risque de destruction de celui-ci dépend en grande partie de la solidité et de la fiabilité de la pirogue qui les porte.

troisièmement, les propriétaires malhonnêtes. Ce risque sera présent également dans d'autres types d'as-

surance, mais la pêche offre beau-coup plus de possibilités d'exercer cette malhonnêteté que les autres secteurs. En voici des exemples parmi les plus probables :

(3) Le pêcheur peut déclarer que son matériel a été volé alors qu'il l'a caché ou revendu ; notons que ce problème est présent dans tous les types d'assurance-vol.

(4) Le pêcheur peut déclarer que son matériel a subi un accident ayant entraîné sa perte ou sa destruction totale en mer, alors qu'il l'a en fait caché ou revendu. Ce problème est unique aux activités maritimes car les accidents en mer ne laissent généralement aucune trace alors que, sur la terre ferme, même les cas d'incendie total laissent des marques. Dans les cas où il subsiste cependant des traces, il se pose un problème d'identification, par exemple, lorsqu'un pêcheur ramène des morceaux de filets soi-disant déchirés par un bateau industriel, il est impossible de vérifier s'il s'agit bien du filet assuré.

(5) Au moment de la prise d'assurance, si une expertise a lieu afin de déterminer le risque de destruction de la pirogue (voir (2) ci-dessus) et la valeur du matériel à assurer, le pêcheur peut présenter du matériel entièrement neuf (qu'il aura emprunté pour la circonstance) alors qu'en fait son propre matériel est tout à fait vétusté. Il en résulte deux conséquences :

- d'une part, le risque d'accident est plus élevé ;

- d'autre part, le pêcheur pourrait être tenté de saboter son propre matériel et de le laisser sombrer en mer afin de toucher une in-

demnité égale à la valeur d'un équipement neuf.

Remarquons-le bien, c'est parce que les accidents en mer ne laissent pas de trace et que le matériel de pêche est difficilement identifiable (sauf le moteur) que ce genre de malversation est possible sur une échelle significative.

A côté de ces problèmes de sélection adverse, on trouve les problèmes de hasard moral qui ont été définis plus haut. Dans la pêche artisanale, ceux-ci peuvent se manifester des deux façons suivantes :

(6) D'une part, les pêcheurs peuvent utiliser leur matériel d'une manière qui accroît les risques d'accident, ou ils peuvent, en cas d'accident, manifester des comportements inadéquats susceptibles d'en aggraver les conséquences matérielles : ils poseront leurs filets dormants sans se préoccuper de savoir s'ils se trouvent sur les routes fréquentées par les bateaux industriels, ils ne tenteront pas de récupérer le moteur après un naufrage, ils feront moins attention à l'hélice du moteur et à la quille de la pirogue au moment de l'accostage, ils amarreront leurs pirogues la nuit les unes à côté des autres au risque qu'elles s'entrechoquent, etc.

Ce type de problème est présent dans tous les types d'assurance qui couvrent les comportements imprudents des assurés (par exemple, les assurances-incendie, ou les assurances automobile omnium). Toutefois, même dans ces cas, il y a toujours moyen de prévoir dans la police des circonstances pour lesquelles la compagnie d'assurance n'interviendrait pas dans la mesure où ces circonstances peuvent

être révélées par un constat d'accident ou une expertise. Dans la pêche artisanale, au contraire, les circonstances de l'accident peuvent rarement être connues par des personnes extérieures à l'équipage (sauf peut-être dans les deux derniers exemples ci-dessus où l'accident intervient à proximité des côtes), de sorte que pratiquement aucune clause d'exclusion ne peut être prévue au contrat.

(7) D'autre part, les propriétaires pourraient moins bien entretenir leur pirogue puisque les conséquences financières de tout accident seraient supportées par la compagnie d'assurance. Dans la mesure où des vies humaines sont en jeu, on pourrait prétendre que ce type de comportement a peu de chances de se produire lorsque le propriétaire lui-même ou des membres de sa famille vont en mer. En outre, même dans le cas contraire, les pêcheurs réclameraient avec force que les dépenses nécessaires soient effectuées pour assurer leur sécurité. Toutefois, dans le cas des unités de senne tournante, le risque de noyade est faible pour les pêcheurs (à condition qu'ils sachent nager, ce qui n'est pas toujours le cas) : en effet, ces unités fonctionnant avec deux pirogues, tout l'équipage pourra être repêché en cas de naufrage. On peut donc s'attendre à observer des négligences d'entretien au moins dans le chef des propriétaires de ce type d'unité.

Les négligences d'entretien sont également possibles pour d'autres types d'assurance mais deux instruments qui font défaut à la pêche, artisanale permettent d'en réduire la portée. Premièrement, il est possible d'imposer des normes de sécurité faisant l'objet d'un contrôle. Evidemment, ce contrôle

ne peut être efficace que si l'objet assuré est facilement identifiable comme, par exemple, les immeubles ou les véhicules disposant d'un numéro de châssis. Dans la pêche artisanale, il n'y a pas d'immatriculation ni d'inscription de numéro de châssis, de sorte que les pêcheurs auraient toujours la possibilité de présenter une pirogue empruntée en bon état en vue du passage au contrôle technique. Ce problème ne peut être résolu que par l'imposition d'une immatriculation inaltérable sur chaque pirogue assurée. Deuxièmement, il est en général possible d'effectuer une expertise après un accident afin de voir si les normes de sécurité ont été respectées. Cette possibilité n'existe pas dans la pêche artisanale dans la mesure où les accidents entraînent souvent la disparition complète du matériel.

De l'examen des problèmes (4), (5), (6) et (7) évoqués ci-dessus, il ressort clairement que le matériel de pêche artisanale est beaucoup plus difficile à assurer que les actifs productifs utilisés dans d'autres secteurs : les risques de fraudes y sont nettement plus importants et, par conséquent, l'assureur devra faire face à un nombre de demandes d'indemnisation beaucoup plus élevé que celui qu'il devrait traiter si ces demandes correspondaient à des dommages effectivement subis par les personnes assurées. Cela entraînera pour la compagnie d'assurance des coûts élevés qui se répercuteront sur le prix de la police.

Du fait de ce prix élevé, peu de pêcheurs seront intéressés à prendre une assurance. En fait, seuls les propriétaires qui constituent des «mauvais risques» (les moins compétents, les plus enclins à la tricherie, ou ceux qui possèdent des pirogues plus anciennes et davantage susceptibles de faire nau-

frage) souhaiteront prendre cette assurance car ils espéreront en retirer des gains positifs. Il en résultera des coûts encore supérieurs pour l'assureur et le prix de l'assurance deviendra tout à fait dissuasif.

Ces problèmes ne sont cependant pas nécessairement insolubles. Les problèmes (6) et (7) pourraient être résolus si la police d'assurance pouvait prévoir une couverture de seulement 70 ou 80 % du préjudice, les 20 ou 30 % restants étant à charge du propriétaire (clauses dites de coassurance). De même, le problème (7) serait fortement réduit si les compagnies d'assurance apposaient sur chaque pirogue assurée une immatriculation inaltérable et non copiable. Si l'immatriculation était pratiquée pour l'ensemble des pirogues mais aussi pour les moteurs et les filets, le problème (5) disparaîtrait, et les problèmes (3) et (4) seraient considérablement réduits : en effet, il serait impossible de revendre le matériel qu'on a dissimulé à l'intérieur du pays sans courir de grands risques de voir la supercherie démasquée. On ne voit cependant pas comment, en pratique, il serait possible d'apposer des marques reconnaissables et indélébiles sur des filets de pêche.

Ce problème de l'immatriculation est crucial. Il serait donc important de déterminer quel serait le coût administratif d'une immatriculation systématique de l'ensemble du parc piroguier et des contrôles nécessaires. Il faudrait aussi examiner si les pêcheurs ne seraient pas trop réticents à déclarer leurs unités par crainte de devoir un jour ou l'autre payer des taxes. Dans le cas contraire, un collectif de pêcheurs pourrait utilement contribuer à l'opération d'immatriculation et à son suivi de manière à modérer les coûts administratifs (lesquels seront à la charge du bud-

get de l'Etat ou des pêcheurs, ou simultanément des deux). Notons que cette immatriculation peut également être utile pour toute action visant à limiter l'accès à la ressource au moyen de licences d'exploitation. Les coûts de l'opération ne seraient donc pas exclusivement imputables au projet de développer un système d'assurance dans la pêche artisanale.

Il est important de signaler que les mesures visant à contrôler les comportements opportunistes de la part des assurés ne diminuent en rien le risque élevé d'accident réel inhérent à la pêche artisanale. Dans ce secteur, non seulement la fréquence des accidents est élevée en raison de la fragilité de certaines pirogues, mais les conséquences financières de ces accidents peuvent être également importantes : en effet, les accidents en pleine mer entraînent beaucoup plus souvent la destruction totale du matériel que les accidents qui se produisent sur la terre ferme. Si l'on y ajoute le problème (2) du coût de l'expertise, on se rend compte que l'assurance des équipements de la pêche artisanale sera toujours une opération coûteuse, même si les problèmes de hasard moral et de sélection adverse étaient peu importants.

Il semblerait qu'au Sénégal, la question de l'assurance soit à l'ordre du jour. En 1984, déjà, l'Union nationale des Coopératives déclarait qu'«elle rejette le principe de l'assurance de moteurs par des sociétés privées et adhère au projet d'une éventuelle majoration du prix du moteur horsbord pouvant supporter cette assurance» (Synthèse des Journées de Réflexion consacrées à la motorisation (11-12/10/84)). Plus récemment, en 1988, toutes les Compagnies d'assurance auraient été saisies par la Direction des Pêches d'une de-

mande officielle requérant qu'elles élaborent des polices destinées à assurer les actifs productifs des pêcheurs artisans.

Nous avons interrogé à ce propos des cadres de deux compagnies: la CSAR (Compagnie sénégalaise d'Assurances et de Réassurances) et la SOMAS (Société multi-Assurances du Sénégal). Pour la CSAR, il est exclu de proposer une assurance-accident pour le secteur de la pêche artisanale, notamment parce qu'il paraît impossible (ou trop coûteux) d'expertiser le matériel au moment de la prise d'assurance, contrairement à ce qui se passe pour la pêche industrielle. Le problème de l'immatriculation est évidemment crucial. Cette compagnie paraît surtout intéressée par une assurance en responsabilité civile à la condition qu'elle soit prise par un groupement de pêcheurs. Pour la SOMAS, au contraire, les risques de ce secteur ne sont pas supérieurs à ceux de l'assurance automobile. La SOMAS semblerait prête à proposer une assurance-dommage avec couverture complète des dommages consécutifs à des pertes et avaries (y compris l'incendie) survenant à la coque, au moteur et aux filets. Dans un premier temps toutefois, elle souhaiterait que les opérations d'assurance s'inscrivent dans le cadre de programmes officiels tels que le CAMP, le PAPEC et le PAMEZ car ces programmes, établis dans les villages de pêcheurs, sent mieux à même de contrôler les informations reçues. Elle aurait également besoin de l'appui du service des pêches afin de compléter les fiches d'identification du matériel assuré, les-quelles auraient d'ailleurs déjà été mises au point.

Encore une fois, ce problème d'identification paraît être le noeud du problème. Il reste à déterminer qui pren-

dra en charge le coût administratif de l'immatriculation. Par ailleurs, cette société semble persuadée que les possibilités de tricherie sont très limitées étant donné que tout accident donnera lieu à une enquête de gendarmerie et que les choses se savent vite dans le milieu de la pêche. Notons que, malgré son intérêt affiché pour ce secteur, cette compagnie ne dispose pas encore actuellement de polices à proposer aux pêcheurs artisanaux. En outre, la question se pose de savoir qui de l'Etat sénégalais ou de la SOMAS supportera les frais des enquêtes répétées qui devront être effectuées afin d'établir les responsabilités exactes en cas de sinistre. Il vaut la peine d'observer que, dans la mesure où cette compagnie s'attend à obtenir des services gratuits de la gendarmerie, elle compte en fait travailler à l'aide de subsides plus ou moins cachés du gouvernement. Cette attente explique peut-être en partie son degré élevé d'optimisme quant à sa capacité de mettre en oeuvre un programme généralisé d'assurance dans le secteur de la pêche artisanale sénégalaise.

De ce paragraphe consacré aux problèmes d'assurance, on peut tirer deux conclusions. D'abord, le risque réel d'accident et le coût d'expertise (sauf pour le moteur) sont élevés, ce qui implique que l'assurance aura nécessairement un prix élevé dans le secteur de la pêche artisanale. Ensuite, les coûts sont encore accrus par une série de comportements opportunistes qui résultent de la répartition asymétrique des informations au sein du secteur : les accidents en pleine mer ne laissent généralement aucune trace et le matériel de pêche artisanal n'est pas aisément identifiable. Certains de ces comportements peuvent être contrôlés sans coût en proposant une couverture partielle du risque plutôt qu'une couverture

totale, mais le problème est alors que les polices offertes risquent de ne plus être suffisamment attractives pour les pêcheurs. D'autres comportements opportunistes seront fortement réduits par la généralisation de l'immatriculation, mais celle-ci impliquera un coût administratif qui risque d'être très élevé si des organisations de pêcheurs n'acceptent pas d'intervenir pour assumer une partie des charges correspondantes (par exemple, en exécutant elles-mêmes, en coordination avec l'Etat central, une partie des opérations physiques requises). Remarquons que cette dernière solution implique que l'Etat accepte aussi de décentraliser des tâches administratives en direction des communautés de pêcheurs.

Risques inhérents au crédit à la pêche artisanale et stratégies de solution

En réalité, ce serait une erreur de croire que tous les problèmes du prêteur seraient résolus si seulement le matériel de pêche de ses débiteurs pouvait être mis en garantie après avoir été couvert par une bonne assurance. En effet, qu'il soit assuré ou non, un pêcheur endetté envers un organisme de crédit pourra avoir, outre les comportements énoncés à l'égard des compagnies d'assurance, les types de comportements opportunistes suivants :

- (8) d'une part, s'il n'a pas l'intention de rembourser son prêt, il n'effectuera aucune dépense d'entretien du matériel, de sorte qu'en cas de saisie, celui-ci risque d'avoir une valeur de revente inférieure au solde restant dû.
- (9) en cas de menace de saisie, le pêcheur pourrait substituer à son matériel en bon état un matériel usagé

et en très mauvais état, de sorte que la valeur de revente risque d'être inférieure au solde restant dû.

Dans ces deux cas, en effet, le prêteur ne pourrait pas bénéficier de la couverture de l'assurance puisqu'il n'y a eu aucun sinistre susceptible de justifier l'intervention de l'assureur.

Encore une fois, l'immatriculation permettrait de rendre impossible le comportement du type (9), et d'effectuer un contrôle technique de manière à résoudre les problèmes du type (8). Ces derniers problèmes seront d'autant plus réduits que l'apport personnel est plus important et que la vitesse de remboursement imposée par le prêteur est plus élevée.

Pour le prêteur, il existe deux stratégies principales susceptibles de réduire les risques ou les pertes résultant d'opérations de crédit en faveur de pêcheurs artisanaux :

1. Il peut exiger de chaque emprunteur qu'il prenne une assurance pour son matériel et tenir compte dans le calcul du taux d'intérêt dû sur le crédit de la probabilité d'apparition des problèmes (8) et (9) ci-dessus auxquels l'assurance ne peut apporter de solution ou du coût des mesures visant à les éviter. Dans la situation actuelle où l'immatriculation n'existe pas, le prix de l'assurance serait tellement élevé que les pêcheurs se détourneraient du programme de crédit: seuls seraient éventuellement intéressés les «mauvais risques».
2. S'il n'exige pas des emprunteurs la prise d'une assurance sur le matériel, le prêteur peut tenir compte, dans le calcul du taux d'intérêt dû sur le crédit, des risques de non-récupération du montant

avancé étant donné la précarité de la garantie que constitue le matériel de pêche. Cette solution serait sans doute socialement moins coûteuse que la première car, en cas de vol ou de destruction du matériel, le prêteur risque de perdre seulement le solde restant dû sur le crédit octroyé, alors qu'un assureur devrait indemniser le pêcheur en fonction de la valeur de remplacement du matériel. Il est néanmoins essentiel de déterminer si, dans ce cas, l'organisme de crédit dispose de moyens efficaces pour éviter les problèmes de sélection adverse et de hasard moral évoqués à propos des assurances ainsi que les problèmes particuliers que pose la mise en garantie du matériel auprès des organismes de crédit. Les numéros ci-après correspondent à la numérotation utilisée lors de la discussion des comportements opportunistes ou des fraudes en matière d'assurance et de mise en garantie des équipements de pêche.

- (1) Les pêcheurs les moins compétents et les moins soigneux ne seraient pas davantage que les autres attirés par la formule de crédit proposée ci-dessus, car elle ne couvre que très partiellement les conséquences possibles de leur incompétence et de leur manque de soin telles que le vol ou la destruction du matériel : les remboursements déjà effectués seraient de toute façon perdus pour l'emprunteur.
- (2) Les pêcheurs disposant de matériel moins résistant ou en plus mauvais état seraient également attirés par la formule et les expertises destinées à contrôler cet effet de sélection adverse dans la pêche artisanale semblent diffi-

les et coûteuses. Ce problème peut être toutefois évité si l'organisme de crédit ne finance que du matériel neuf. Il peut facilement contrôler l'utilisation du crédit en ne débloquant l'argent que contre une facture d'achat ou, mieux, en choisissant et en payant lui-même les fournisseurs.

-(3)et (4) Les problèmes de fausses déclarations de vol (3) ou de destruction (4) du matériel se posent de manière toute aussi sérieuse pour les prêteurs que pour les assureurs.

-(5)Le problème de substitution, lors de l'expertise, de matériel neuf au matériel usagé réellement détenu par le pêcheur ne se pose pas lorsque l'organisme de crédit ne finance que du matériel neuf (voir (2) ci-dessus).

-(6),(7) et (8) Ces problèmes sont résolus par le simple fait que l'organisme de crédit ne garantit pas aux pêcheurs le remboursement de la valeur de remplacement du matériel accidenté comme le ferait une compagnie d'assurance, mais accepte seulement de ne pas réclamer le solde restant dû en cas de disparition du matériel. Le solde restant dû sera en principe inférieur à la valeur de remplacement du matériel, ce qui sera d'autant plus vrai que la vitesse de remboursement exigée et l'apport personnel sont élevés. De même en ira-t-il si la garantie porte sur l'ensemble du matériel alors que seulement un élément de celui-ci a été financé par crédit (pour cette dernière suggestion, la question est de savoir si les pêcheurs ne préféreraient pas payer un peu plus cher leur crédit

et ne pas mettre en garantie d'un prêt l'ensemble de leurs moyens de production). Dans de telles conditions, la perte ou la saisie de matériel entraînera à coup sûr une perte pour le propriétaire de sorte que l'incitation aux comportements du type (6), (7) et (8) sera fortement réduite ou disparaîtra.

-(9)Il suffirait d'immatriculer de manière inaltérable et non copiable le matériel mis en garantie. Une immatriculation généralisée à l'échelle du pays n'est pas nécessaire pour ce problème particulier.

Seuls subsistent donc les problèmes (3) et (4) consistant dans de fausses déclarations de vols ou d'accidents. Ces problèmes ne pourront être réduits qu'au moyen d'une immatriculation généralisée des équipements à moins que les agents prêteurs ne soient fortement intégrés au monde des pêcheurs de sorte qu'ils puissent facilement obtenir des informations sur les événements relatés par les pêcheurs. Les banques privées, généralement localisées dans les villes, ne disposent pas de ce type de réseau d'information. Au contraire, les mareyeurs sont mieux à même de contrôler les informations circulant dans le milieu des pêcheurs. De même, certains organismes officiels de crédit s'efforcent d'être suffisamment proches des pêcheurs. Cela semble être le cas au Sénégal des projets PAMEZ et PAPEC qui sont installés sur des lieux de débarquements importants, et servent de courroie de transmission entre les pêcheurs et la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS).

Notons que la saisie de matériel de pêche pour cause de non-remboursement de crédit pose un problème délicat. En effet, un tel acte entraîne non

seulement la déchéance sociale du propriétaire mais également une perte de revenu pour toutes les personnes qui dépendent de lui ainsi que pour les membres d'équipage et leur famille. Si la plupart des équipiers appartiennent à la famille du propriétaire, c'est toute une famille qui est alors touchée et, même si les opportunités d'emploi ne sont pas rares pour des pêcheurs expérimentés, il peut être socialement dégradant pour eux de vendre leurs services à d'autres unités de pêche alors qu'ils travaillaient auparavant sur «leur» unité familiale. Le problème social ainsi créé n'est pas unique à la pêche mais il est probablement plus aigu que dans l'agriculture non seulement du fait que le revenu de nombreuses personnes peut dépendre d'une seule unité de pêche mais également parce que les communautés de pêcheurs sont socialement denses et l'exercice de la force sur un propriétaire risque de déclencher des réactions violentes de la part de groupes de personnes qui lui sont étroitement liés. Il en résulte que la procédure juridique sera généralement lente et que les programmes officiels de crédit pourraient hésiter à en venir à de telles extrémités. Il semblerait que cette impossibilité de faire jouer la garantie fait hésiter les prêteurs privés potentiels au moins autant que la précarité de la garantie elle-même.

Au vu de toutes ces difficultés, on ne s'étonnera pas de constater que, dans les milieux de la pêche artisanale, les crédits sont fréquemment octroyés par des prêteurs informels qui entretiennent des relations étroites et hautement personnalisées avec les emprunteurs. Les prêteurs informels ne sont pas nécessairement des parents ou des amis proches de ces derniers ; ils peuvent également être des marchands ou des intermédiaires qui ont acquis des droits prioritaires sur leurs prises journalières et entretiennent avec eux des relations

plus ou moins continues. Dans l'analyse qui suit, nous aborderons précisément le problème de la liaison entre les contrats de crédit et de commercialisation mais en adoptant toutefois une perspective très large qui inclut la possibilité pour des organismes formels de pratiquer ce genre de contrats liés.

c. Les prises journalières comme garantie des prêts aux pêcheurs

Lorsque le matériel de pêche ne peut pas être utilisé comme garantie pour les raisons économiques, sociales et humanitaires que nous avons eu l'occasion d'expliquer, l'organisme prêteur pourrait théoriquement, en cas de défaillance d'un débiteur, avoir recours à la solution qui consiste à effectuer un retrait sur la recette de l'unité de pêche au moment de la vente du poisson.

En raison des caractéristiques de la pêche, cette solution est particulièrement coûteuse :

1. Sa réalisation impliquerait une présence journalière d'un agent de la banque sur les lieux de débarquement, contrairement à l'agriculture où il suffit d'être présent au moment des récoltes.
2. Le pêcheur qui ne désire pas rembourser pourra toujours vendre en cachette une partie de sa prise. Dans l'agriculture, au contraire, la production peut être évaluée avant la récolte par l'organisme prêteur, ce qui laisse peu de marge pour les fraudes et les détournements.

Il est difficile d'imaginer une solution

praticable aux problèmes du second type. Quant aux problèmes du premier type, ils ne pourront être résolus que si l'organisme prêteur est en même temps l'organisme qui commercialise la prise, celui-ci pouvant alors rentabiliser la présence d'agents sur les plages par les activités de commercialisation. C'est cette solution qui prévaut en fait dans le cas des crédits octroyés par des coopératives de pêche ou des mareyeurs : en échange du crédit, les pêcheurs s'engagent généralement à livrer leur prise en exclusivité ou en priorité au prêteur qui effectuera généralement un retrait à la source au titre de remboursement du prêt (et, éventuellement, de paiement des intérêts).

Cette méthode ne peut manifestement pas être considérée comme une véritable garantie pour le prêteur. Elle apparaît plutôt comme une modalité de paiement qui permet d'assurer une certaine régularité dans les remboursements sans véritablement garantir ceux-ci. En effet, en cas de disparition du matériel, il n'y aura pas de recette sur laquelle opérer des retraits puisque les pêcheurs auront perdu leurs moyens de production. Tout au plus, comme nous le signalions en b), un agent de commercialisation sera mieux à même de réduire les problèmes des types (3) et (4) - fausses déclarations de vol ou de disparition de matériel -, mais il ne pourra pas empêcher les accidents réels qui suppriment tout espoir de remboursement. On peut craindre par ailleurs que, si les pêcheurs arrivent à se procurer du matériel de remplacement, ils refuseront de rembourser le matériel qu'ils prétendent avoir perdu. D'autre part, les recettes sont très aléatoires dans la pêche et il est possible que, lorsque la saison est mauvaise, le matériel devienne obsolète avant d'avoir été totalement remboursé. Au Sénégal, il arrive ainsi qu'en fin de

saison, certains mareyeurs renoncent au solde restant dû sur un prêt de filet dormant ou de casier dans la mesure où ce matériel est généralement hors d'usage après plusieurs mois d'utilisation.

Il semble donc que, si l'on excepte sa meilleure capacité de contrôle des problèmes (3) et (4), un organisme de commercialisation risque tout autant de ne pas pouvoir récupérer les fonds prêtés qu'un organisme de crédit décidé à faire valoir ses droits au moyen de la saisie du matériel en cas de non-remboursement. Toutefois, les deux formules entraînent des coûts sociaux différents. En effet, un organisme de commercialisation fera beaucoup moins souvent face à des défauts de paiement qu'un organisme de crédit qui ne contrôle pas la production. C'est que le mode de remboursement adopté par les premiers - mode caractérisé par des remboursements quotidiens proportionnels à la valeur des prises de la journée - est beaucoup plus adapté aux fluctuations de revenus auxquelles les pêcheurs sont soumis : il est en effet en dehors des habitudes des pêcheurs d'épargner une partie de leurs revenus en cas de bonne pêche afin de faire face aux échéances de remboursement en fin de mois. Il en résulte que les organismes de crédit exigeant des remboursements déterminés à des échéances fixes devront beaucoup plus souvent recourir à des saisies de matériel que les organismes de commercialisation : tous deux rentrent dans leurs fonds, mais à des coûts sociaux nettement différents.

Il est probable cependant qu'afin d'éviter la déchéance qu'entraîne une saisie de matériel, le pêcheur endetté auprès d'un organisme de crédit aura recours, en cas de mauvaise pêche, à des mareyeurs afin d'obtenir l'argent

nécessaire au remboursement de la créance en cours. Dans ce cas, les réseaux de crédits informels apparaissent comme complémentaires aux réseaux formels et non pas comme leurs concurrents. Il reste néanmoins évident que la plupart des problèmes analysés ci-dessus disparaîtraient ou seraient fortement réduits si les pêcheurs faisaient preuve de davantage d'esprit de prévision lors de l'affectation de leurs revenus en cas de bonne pêche. Sans nul doute, des programmes d'éducation visant à apprendre aux pêcheurs à stabiliser leurs dépenses de consommation à travers le cycle des bonnes et des mauvaises pêches de manière à épargner durant les bons jours en vue de couvrir les déficits des mauvais jours devraient recevoir une attention prioritaire de la part des organisations (publiques ou privées) qui désirent oeuvrer pour améliorer le fonctionnement du secteur de la pêche artisanale.

d. Conclusion

De cette section, il ressort que le crédit aux pêcheurs, qu'il soit le fait de mareyeurs ou d'organismes officiels (privés ou publics) de crédit, est particulièrement risqué en vertu de l'inexistence de garantie sûre.

Premièrement, il n'y a pas actuellement de licence de pêche et généralement pas de droits de propriété sur des zones de pêche pouvant servir de garantie. Deuxièmement, le matériel de pêche n'est généralement pas accepté comme garantie par les prêteurs. D'une part, il est soumis à des risques importants de dommages ainsi qu'à des risques de fraude de la part des emprunteurs et, bien qu'une partie de ces risques soient théoriquement assurables, il n'y a pas actuellement de compagnie d'assurance qui propose des polices adaptées à la pêche artisanale. Nous

avons suggéré des solutions qui permettraient de limiter les comportements opportunistes de la part des assurés ou des emprunteurs, notamment l'imposition d'une immatriculation à l'ensemble du parc piroguier. Cette dernière suggestion serait probablement coûteuse, à moins qu'un collectif de pêcheurs ne participe étroitement à son élaboration dans le cadre d'une délégation de responsabilités clairement consentie par l'administration centrale compétente. D'autre part, pour des raisons sociales et politiques, les mesures de saisie sont généralement difficiles à exécuter dans le contexte des communautés de pêcheurs où les relations sociales sont habituellement très denses et où l'information circule très rapidement. Troisièmement, la production future des pêcheurs ne peut pas être considérée comme une véritable garantie dans la mesure où cette production non seulement est très aléatoire mais risque également d'être compromise par la destruction ou le vol du matériel. Par ailleurs, il serait coûteux pour un organisme de crédit d'effectuer les contrôles nécessaires sur la production pour que des prélèvements directs à partir de la recette puissent être opérés au titre du remboursement des emprunts.

Etant donné ces difficultés, les organismes privés de crédit ont généralement renoncé à intervenir dans ce secteur. Malgré l'intervention des commerçants et des usines de poisson, des besoins de crédit considérables se sont manifestés afin de financer la motorisation. L'Etat sénégalais a donc été amené à intervenir, mais les premières tentatives ont terriblement souffert de tous les problèmes que nous avons évoqués. Au sein des programmes officiels de crédit à la pêche artisanale, les procédures d'octroi ont dès lors dû être adaptées afin d'assurer un taux de remboursement élevé et de limiter le

recours, politiquement et socialement inacceptable, aux saisies de matériel par la force publique.

La section suivante s'attachera à

illustrer cette évolution depuis les premiers programmes de crédit à la pêche au Sénégal en 1950 jusqu'aux programmes actuels du PAPEC et du PAMEZ.

SECTION 2 : Du crédit coopératif aux programmes PAPEC et PAMEZ⁽⁵⁾

a. Le crédit coopératif et le CAMP

C'est en 1952-1953 que commencèrent les premières distributions de moteurs horsbords subventionnés à un taux d'environ 20 %. Il fallut attendre 1962 pour que naissent les coopératives sur lesquelles allaient reposer les programmes subséquents. En 1965, un financement de la Banque Nationale pour le Développement au Sénégal a permis de distribuer à crédit des moteurs horsbords aux coopératives ; celles-ci les rétrocédèrent à leurs membres en location-vente, le remboursement étant échelonné sur dix-huit mois et assorti d'un intérêt symbolique. Mais la situation financière des coopératives laissa vite à désirer puisqu'on ne comptait pas moins de 29 Millions CFA d'arriérés en 1971. Le caractère défectueux de certains moteurs livrés par la société «Outboard Belgium» ne fut pas étranger à cette situation, les pêcheurs ayant

refusé de rembourser les prêts affectés à leur acquisition.

La création du CAMP (Centre d'Assistance à la Motorisation des Pirogues) en 1973, avec un financement canadien, avait pour but de relancer le mouvement coopératif qui avait été jusque là plus ou moins sous le contrôle des mareyeurs et dont l'encadrement avait été confié à l'administration. En confiant l'encadrement des coopératives à un service technique (le CAMP), on pensait pouvoir éviter les dysfonctionnements qu'on avait connus jusqu'alors : 83 coopératives primaires d'avitaillement (CPA) furent alors créées. A chaque CPA, un capital social était exigible et le montant maximum des prêts que pouvait solliciter une coopérative était limité à dix fois ce capital. Bien qu'on ait maintenu le principe de la caution solidaire, celui-ci fut assoupli : les dettes étaient individualisées et on ne pouvait plus poursuivre quelqu'un qui avait effectué ses remboursements (auparavant, chaque membre était sus-

(5) Nous tenons tout particulièrement à remercier Messieurs Malick Guèye, trésorier-adjoint au Collectif National des Pêcheurs Sénégalais, et Omar Sene, Président de l'Union des Coopératives de Saint-Louis, pour les précieuses informations qu'ils ont bien voulu nous communiquer dans le cadre de cette section. Notre gratitude s'adresse également à divers agents de la CNCAS, de SERVI-PECHE, du PAPEC et du PAMEZ qui ont accepté de nous consacrer du temps pour nous expliquer le fonctionnement de leur organisme.

ceptible d'être poursuivi en cas de non-remboursement du crédit octroyé à la coopérative à laquelle il appartenait, même s'il avait personnellement réglé sa dette envers celle-ci). Après versement d'un acompte de 25 à 30 %, le solde était remboursé par versements échelonnés sur 24 mensualités. Aucun intérêt n'était exigé et les pêcheurs pouvaient bénéficier d'un moratoire durant la mauvaise saison de pêche (principalement durant les 2 mois d'hivernage).

En 1986, le CAMP aurait déjà distribué 10.600 moteurs, faisant passer le taux de motorisation de 50 % dans les années 70 (par la seule intervention des fournisseurs privés) à 64 % en 1985. Ainsi, selon le discours officiel, la motorisation a pleinement réussi dans la mesure où les pirogues motorisables ont été effectivement équipées d'un moteur. Toutefois, au niveau financier, le programme s'avéra être un échec complet puisque, dès 1984, le fonds de roulement du CAMP avait complètement fondu. Cet organisme était incapable de continuer l'approvisionnement. La relève a été assurée partiellement par le Japon, grâce à un don de deux tranches de 1.000 moteurs chacune.

Les difficultés financières du CAMP proviennent notamment des arriérés de paiement qui s'élèvent à 128 Millions de CFA, ce qui, ajouté aux 29 Millions d'arriérés des coopératives existant avant le CAMP, porte le total à 157 Millions CFA, soit 15 % du total des emprunts consentis. Nous manquons cependant d'informations sur les origines de ces importants défauts de remboursement et sur les moyens de pression dont disposaient les coopératives pour amener les pêcheurs à respecter leurs engagements : y a-t-il eu de nombreux accidents, ou des tentatives de détour-

nement de matériel (fausses déclarations d'accidents ou de vols), ou encore des refus purs et simples de remboursement (mais alors, pourquoi n'y a-t-il pas eu de saisies, et pourquoi la caution solidaire n'a-t-elle pas fonctionné au sein des CPA) ? Cette dernière hypothèse semble être la bonne, les pêcheurs ayant eu de nombreuses raisons de marquer ainsi leur colère devant le mauvais fonctionnement des services rendus par le CAMP et devant certaines pratiques frauduleuses d'agents du CAPAS et de certains encadreurs des coopératives. Mentionnons notamment:

- le retard d'approvisionnement en moteurs et en pièces détachées dû aux contraintes de disponibilité en devises;
- l'obligation de présenter tout le moteur pour pouvoir se procurer la pièce défectueuse ;
- la vente frauduleuse de pièces détachées par certains agents du CAPAS qui profitèrent de leur position privilégiée pour les acquérir à bas prix en vue de les revendre «en noir» aux pêcheurs avec d'énormes profits rendus possibles par une situation de pénurie aiguë ;
- la vente à crédit de pièces détachées alors qu'elle était officiellement interdite ;
- les détournements de fonds et les abus de certains encadreurs de coopératives qui profitèrent de l'analphabétisme de certains coopérateurs.

A côté de ces problèmes, une série d'autres difficultés tout aussi graves ont contribué à l'érosion progressive des fonds du projet, à savoir :

- l'hémorragie d'une partie des fonds du programme de motorisation (CAMP) vers d'autres volets dépendant du ministère et de la direction de tutelle : il s'agissait de soutiens financiers évalués à 446 Millions CFA et apportés à la Direction de l'Océanographie et des Pêches (DOPM), au Secrétariat d'Etat à la Pêche Maritime (SEPM), et au volet «Commercialisation et chaîne de froid» (qui se soldait lui-même par un échec).
- les fluctuations défavorables des devises fortes et le niveau de l'inflation ont entraîné une diminution du pouvoir d'achat des sommes récupérées par le CAMP sur la vente des moteurs.

Suite à ces problèmes et à la crise financière du CAMP en 1984, les coopératives primaires d'avitaillement ont été dissoutes, et leur capital social a été gelé de sorte que de nombreux pêcheurs ayant déjà versé leur apport personnel n'ont jamais pu récupérer celui-ci et n'ont jamais reçu le matériel attendu : c'est un contentieux qui devra un jour être réglé entre l'Etat et les pêcheurs. Malgré ces mesures, le Fonds de Développement Rural a dû intervenir financièrement pour compléter la somme disponible afin de pouvoir rembourser les bailleurs de fonds.

b. Le PAPEC et la CNCAS

A côté du CAMP, il n'existait pas d'autres sources de crédit à la pêche si ce n'est les commerçants privés qui vendaient les moteurs à des prix de 25 % plus élevés (et acceptaient parfois de vendre à tempérament) et les mareyeurs qui pouvaient préfinancer l'achat d'un moteur en échange de certains accords de commercialisation. Quant aux banques privées, elles hé-

sitaient à s'impliquer dans le secteur de la pêche considéré comme trop risqué. Dans la mesure où le programme du CAMP ne fonctionnait pas correctement et limitait de toute façon ses opérations de crédit à l'achat de moteurs, et dans la mesure où l'optimum d'exploitation de la ressource n'était pas atteint, d'autres sources de financement se faisaient attendre. C'est ainsi qu'une banque publique, la CNCAS (Caisse nationale du Crédit Agricole Sénégalais), fut appelée à jouer un rôle grandissant dans le crédit à la pêche dans le cadre des programmes PAPEC et PAMEZ.

Bien qu'ayant été conçu en 1977 par la FAO, le programme PAPEC (Pêche Artisanale sur la Petite Côte) n'a été mis en route qu'en 1987-1988. Il concentre son action sur la zone où les populations de pêcheurs sont les plus denses, à savoir la petite Côte, située au Sud de Dakar, entre Dakar et la Gambie. La ligne de crédit de 2,5 milliards de CFA consentie par le Fonds Africain pour le Développement, lui-même dépendant de la BAD (la Banque Africaine de Développement), a été rétrocédée à la CNCAS en même temps que la contrepartie de l'Etat sénégalais de 500 Millions CFA. Cette ligne de crédit prévoit le financement d'infrastructures terrestres sur les grands centres de débarquement, le financement d'études expérimentales pour l'amélioration des embarcations, et un volet de crédit pour la construction d'installations frigorifiques, l'assistance aux charpentiers constructeurs de pirogues, aux mareyeurs et aux pêcheurs.

Nous nous intéresserons ici principalement au crédit destiné aux pêcheurs. Sur les 800 Millions prévus, seulement 180 Millions ont été utilisés de sorte que cette enveloppe devait être diminuée.

Le PAPEC n'intervient pas comme intermédiaire financier mais constitue une sorte de garantie technique pour la CNCAS : c'est le PAPEC qui aide les pêcheurs à constituer le dossier de demande de crédit et les aide à redimensionner leur demande en fonction de leurs besoins et de leurs moyens. Le PAPEC siège au comité consultatif de crédit avec les membres de la CNCAS, de sorte que les décisions d'octroi de crédit sont prises conjointement.

Les crédits aux pêcheurs sont accordés moyennant un apport personnel de 20 % et ils portent un taux d'intérêt égal au taux d'escompte plus 1,5 % (soit 10,5 % en 1989). Les mareyeurs étant considérés comme plus riches que les pêcheurs, ils se voient imposer un taux d'intérêt plus élevé et exiger un apport personnel plus important. Le délai de remboursement est variable suivant le type de matériel financé mais il est toujours beaucoup plus rapide que le rythme de dépréciation du matériel : 10 à 12 mois pour les petits filets, 2 ans et demi pour les filets de senne tournante, et 15 mois pour les moteurs. En cas de retard de paiement, il n'y a toutefois pas de pénalisation. D'après certains agents de la CNCAS, les pêcheurs demandent eux-mêmes que les délais de remboursement soient courts de manière à être forcés d'épargner et à pouvoir étendre rapidement leurs activités.

Les crédits ne sont accordés qu'à la condition expresse que les pêcheurs soient réunis en GIE (Groupement d'Intérêt Economique). Ce type de groupement est une formule particulièrement souple car leur constitution n'exige pas de capital social, et l'exploitation n'est pas soumise à l'impôt des sociétés. Deux personnes suffisent normalement pour former un GIE, mais la CNCAS im-

pose des groupements de 15-30 (et même jusqu'à 50) personnes. Le but de la formule est de permettre d'éviter les défauts de paiement de la part des pêcheurs en faisant jouer la caution solidaire entre les membres : en cas de défaut de paiement de la part d'un membre, ce sont les demandes de crédit de tous les autres membres qui se trouvent suspendues.

Ainsi, le pêcheur récalcitrant devrait subir une forte pression de la part des autres membres de sorte qu'il se verrait contraint d'effectuer les remboursements demandés. En cas de non-remboursement de la part d'un membre, les dirigeants du GIE se réunissent en commission et peuvent décider d'effectuer une saisie préventive et informelle sur le matériel afin de faire pression sur leur collègue défaillant.

Cette formule permet aux pouvoirs politiques d'éviter les désagréments d'une saisie ordonnée par le projet ou la CNCAS, et à cette dernière institution de faire l'économie des coûts des démarches juridiques nécessaires avant toute saisie officielle. La constitution de GIE permet également à la banque d'éviter le coût de la sélection des candidats : il est probable en effet que les pêcheurs refuseraient de laisser entrer dans leur GIE des individus peu sérieux. Ils se chargent donc eux-mêmes de la sélection, une tâche qu'ils peuvent exécuter plus facilement que la banque étant donné qu'ils disposent d'informations privilégiées sur leurs collègues potentiels. On pourrait rétorquer que rien n'empêche les pêcheurs qui ont été refusés par les GIE existants de constituer leur propre groupement, mais il est probable que leur mauvaise réputation les empêchera d'attirer le nombre minimal de 15 personnes prescrit par la CNCAS.

On peut regretter que ces GIE aient actuellement pour seule fonction de permettre aux pêcheurs d'accéder au crédit alors que de nombreuses autres fonctions utiles pourraient être réalisées dans ce cadre organisationnel. Par exemple, si les défauts de paiement d'une unité de pêche ne sont pas dus à de la mauvaise volonté mais plutôt à des sorties particulièrement mauvaises ou à des frais de réparations élevés, les autres pêcheurs sont en mesure de connaître ces circonstances et on pourrait imaginer qu'ils se solidarisent afin non seulement d'aider le pêcheur en difficulté mais également d'éviter que leurs propres demandes de crédit ne soient retardées. Leur intervention pourrait au minimum prendre la forme d'une avance mais, dans certains cas (destruction accidentelle de matériel, par exemple), elle pourrait consister en un don éventuellement réciprocal à l'avenir (jouant le rôle d'une assurance informelle contre les risques de détresse). C'est au sein de tels groupes en effet que pourraient être le mieux contrôlés les problèmes évoqués dans la section précédente à propos des assurances sur le matériel de pêche : il serait difficile de faire de fausses déclarations à propos de la perte de matériel de pêche sans que d'autres pêcheurs du groupement ne viennent à apprendre la supercherie. Notons qu'en cas d'accident réellement prouvé, les victimes peuvent bénéficier de conditions de faveur de la part du PAPEC : rééquipement des remboursements dus sur l'ancien crédit et octroi d'un crédit de rééquipement, éventuellement sans apport personnel (la possibilité existe en effet d'un préfinancement de l'apport personnel par le PAPEC auprès de la CNCAS, dans lequel cas le pêcheur devra rembourser prioritairement l'avance faite par le PAPEC).

Outre cette possibilité de création

d'un mécanisme ou d'un fonds d'assurance au sein des GIE, on peut également envisager la constitution de caisses de solidarité (souhait qui a été exprimé par de nombreux pêcheurs), ou l'organisation d'un système d'épargne individuelle et/ou collective (que le PAPEC souhaite d'ailleurs encourager). En outre, les GIE pourraient devenir de véritables unités de production possédant une ou plusieurs unités de pêche. Il sera question de cette possibilité dans la section suivante.

Toutefois, pour que ces groupements puissent exercer convenablement leur fonction, il est important que les pêcheurs se sentent concernés et participent pleinement à leur gestion. Trop souvent, certains chefs de famille croient pouvoir parler dans les groupements au nom de leurs parents plus jeunes, ce qui entraîne des frustrations chez ces derniers et la paralysie du groupement. L'échec des coopératives peut s'expliquer en partie par de telles habitudes. Il est important au contraire que les jeunes aient droit à la parole et puissent mettre en oeuvre certaines idées telles que celles que nous avons suggérées ci-dessus.

Bien que le projet ne soit qu'à ses débuts, selon les responsables du PAPEC et de la CNCAS, il représente une réussite. L'essentiel des prêts octroyés sont remboursés selon le plan d'amortissement établi et on enregistre seulement des retards dans 5 à 10 % des cas : cette proportion est faible si l'on sait que le projet, contrairement au CAMP, ne prévoit pas de délai de grâce en période d'hivernage (beaucoup de pêcheurs regrettent d'ailleurs le programme du CAMP pour cette raison).

Selon un responsable du PAPEC, le crédit à la pêche artisanale est moins

risqué que le crédit à la pêche industrielle car les investissements sont faibles par rapport au chiffre d'affaires et les rendements sont bons. Ainsi, on estime que chaque unité de pêche artisanale peut produire annuellement des recettes pour un montant égal à quatre ou cinq fois la valeur du matériel ; plus d'un tiers de ces recettes revient généralement au propriétaire après déduction des frais de sortie, ce qui doit lui permettre de rembourser aisément son crédit.

Selon ce même responsable, il est par ailleurs peu vraisemblable que certains pêcheurs subtilisent leur matériel et déclarent qu'il a été détruit ou volé : c'est un honneur pour le pêcheur d'avoir son propre matériel et il ne s'en déposséderait pas à la légère. De plus, toute déclaration de perte entraîne une enquête de gendarmerie qui ferait hésiter les plus audacieux. Quel que soit le bien-fondé de cette opinion, la caution solidaire semble constituer une garantie suffisamment sérieuse pour que la CNCAS ne juge pas utile de nantir les pirogues et les moteurs achetés à l'aide d'un crédit. Cette compagnie estime en effet que l'opération de nantissement serait coûteuse et qu'elle ne permettrait de toute façon pas d'obtenir une garantie fiable puisque le matériel ne peut actuellement pas être assuré ; de plus, en cas de saisie, les pêcheurs n'auraient aucune peine à subtiliser du matériel usagé au matériel financé, profitant ainsi de l'absence d'immatriculation. Au contraire, pour les mareyeurs qui désirent acheter un camion à crédit auprès de la CNCAS, le camion est nanti mais, par ailleurs, on n'exige pas d'eux qu'ils se constituent en GIE.

Ceci dit, le projet PAPEC n'a pas atteint l'objectif quantitatif visé puisque seuls 180 Millions ont été utilisés sur les 800 Millions prévus dans l'enve-

loppe initiale. Ceci peut paraître surprenant dans la mesure où les pêcheurs évoquent très souvent des besoins insatisfaits de financement pour accéder à la propriété ou renouveler leur matériel. On peut se demander dès lors si les bons résultats du projet en termes de remboursement ne sont pas dus à une sélection trop stricte des candidats. Selon les responsables du projet et de la CNCAS, le crédit n'est pas rationné : tous les pêcheurs membres d'un groupement et disposant d'un apport personnel obtiennent un crédit lorsqu'ils en font la demande. Il est vrai par ailleurs qu'après s'être fait expliquer les charges financières auxquelles ils seront confrontés, les pêcheurs sont généralement amenés à redimensionner leur projet. Selon les mêmes responsables, les démarches sont rapides et les fonds sont débloqués endéans un temps assez court. Toutefois, l'exigence d'un apport personnel de 20 % fait que seuls les pêcheurs qui sont déjà propriétaires d'engins de pêche peuvent en fait accéder au crédit PAPEC. Les GIE qui se constituent sont dès lors composés uniquement de propriétaires et les crédits octroyés sont toujours des crédits de renouvellement. Néanmoins, un programme visant à insérer les jeunes dans le circuit productif serait à l'étude et aurait reçu l'accord du Ministère, de la CNCAS, et du Département à l'Insertion et à la Réinsertion (DIR). Le DIR serait alors chargé de préfinancer l'apport personnel exigé par la CNCAS, de manière à permettre aux jeunes de s'équiper en début de carrière.

Comme nous l'avions suggéré à la section 1, l'exigence d'un apport personnel se comprend dès lors que l'on veut éviter une série de comportements opportunistes qui peuvent mettre en péril l'existence ou la valeur du matériel mis en garantie. Mais dans la mesure où la CNCAS ne considère de

toute façon pas le matériel de pêche comme une garantie sérieuse et ne compte pas faire un usage intense des possibilités de saisie, il semblerait que cet apport personnel ait une autre fonction : celle de limiter l'accès au crédit à des gens ayant non seulement une certaine capacité financière mais également une certaine habitude de l'épargne. Ce mécanisme constituerait une garantie de sérieux et permettrait d'éliminer les individus relativement irresponsables. Les jeunes qui ont une réelle volonté de mener à bien l'exploitation d'une unité de pêche sont ainsi malheureusement écartés par le fait qu'il s'avère très coûteux pour des banques privées de recueillir les informations nécessaires à la sélection des candidats valables. Afin de permettre l'accès de jeunes ne disposant d'aucune épargne à des crédits d'investissement, un élément de subside doit donc intervenir d'une manière ou d'une autre. Dans le programme présentement envisagé au Sénégal, le subside passe par le DIR : en effet, c'est cet organisme qui serait chargé de la sélection des jeunes candidats-emprunteurs et qui devrait supporter le risque y afférent dans la mesure où il pré-financerait, à partir de ses propres ressources, l'apport personnel qui est exigé d'eux par la CNCAS.

En résumé, il semblerait que le PAPEC ait bien démarré, au moins dans l'opinion de ses responsables, puis-qu'on enregistre de faibles taux de défaillance sur les crédits octroyés. Toutefois, le programme n'a pas atteint son objectif en termes de volume des opérations de prêts: seuls 180 Millions avaient été accordés en 1989 sur une enveloppe initialement prévue de 800 Millions. Il y a donc des fonds disponibles pour les pêcheurs artisans dont ceux-ci ne peuvent malheureusement pas bénéficier parce qu'ils ne remplis-

sent que rarement les conditions imposées, à savoir l'appartenance à un GIE et un apport personnel équivalent à 20 % du crédit demandé. Ces conditions sont compréhensibles dans la mesure où elles permettent de favoriser la viabilité du projet; les pêcheurs ne doivent donc pas les considérer comme des mesures visant à compliquer leurs démarches. La balle semble être dans leur camp. Un collectif de pêcheurs pour-rait en effet jouer un rôle crucial à différents niveaux: premièrement, en sensibilisant les pêcheurs aux possibilités offertes par le programme; deuxièmement, en les aidant à effectuer les démarches administratives, qui sont simples en soi, en vue de la constitution de GIE; et, troisièmement, en proposant des solutions locales ou nationales visant à mettre en place un système d'épargne permettant aux pêcheurs de constituer l'apport personnel nécessaire pour accéder aux crédits d'investissement du secteur formel ou organisé.

Comme le PAPEC n'intervient que sur la Petite Côte, et le PAMEZ en Casamance, la CNCAS effectue des crédits à la pêche sur ses ressources propres pour ce qui concerne la Grande Côte (situé entre Dakar et Saint-Louis). L'intervention directe de la CNCAS dans le crédit aux pêcheurs artisanaux de la Grande Côte est un phénomène récent qui a débuté en juin 1988 à Saint-Louis grâce au dynamisme du gérant de l'agence locale. Elle s'est rapidement développée puisque les montants avancés dans le cadre de ce programme sont devenus pratiquement aussi importants que ceux octroyés dans le cadre du PAPEC. Un élément important dans cette évolution récente a été le soutien apporté par le gouvernement canadien (via l'ACDI - Agence Canadienne de Développement International) à l'opération. Désirant oeuvrer

dans le secteur du crédit formel à la pêche artisanale, une analyse circonstanciée de la situation existante avait amené celui-ci aux conclusions suivantes:

1°) Le milieu des pêcheurs artisanaux est à l'origine de problèmes particulièrement épineux pour toute agence qui se lance dans des opérations de crédit. En témoigne l'expérience du projet USAID à Kaolack qui s'est révélée être un succès remarquable dans le domaine du crédit aux agriculteurs (taux de recouvrement des créances pratiquement égal à 100 %, grâce surtout à un suivi très personnalisé des débiteurs par un personnel hautement motivé et tout dévoué aux objectifs du projet) mais un échec retentissant dans celui du crédit aux pêcheurs artisanaux (taux très élevé de défaillance). A la suite de quoi le volet pêche a été abandonné par le projet.

2°) Les banques sénégalaises ne sont pas du tout disposées à prêter au secteur de la pêche artisanale qu'elles estiment être trop risqué et trop peu connu d'elles. En outre, elles ne disposeraient pas du personnel requis pour effectuer une implantation réussie dans le milieu très spécifique des communautés de pêcheurs.

3°) Il est essentiel pour une agence extérieure de s'intégrer dans le dispositif institutionnel d'une institution nationale de crédit afin d'assurer une rétrocession efficace des projets au moment du retrait du soutien étranger (voir les difficultés rencontrées par le projet USAID de Kaolack qui avait été conçu comme un projet autonome).

Ces conclusions amenèrent l'ACDI à entrer en Contact avec la CNCAS pour lui proposer un soutien en vue de renforcer, à travers les canaux institution-

nels existants de la CNCAS, le programme de crédit à la pêche artisanale maritime sur la Grande Côte ainsi qu'à la pêche artisanale continentale (soit deux soussecteurs non desservis par les projets existants du PAPEC et du PAMEZ). Le protocole d'accord fut signé en octobre 1989.

Essentiellement, celui-ci stipulait que la contribution du Canada consisterait à fournir un appui technique à la CNCAS (identification des besoins des pêcheurs, collecte d'informations, recherche d'améliorations au niveau des produits financiers offerts, etc). Pour une durée de cinq ans, le Canada mettait à la disposition du programme (appelé SERVI-PECHE) une somme de 4.375.000 \$ destinée à financer cet appui technique (salaires des coopérants canadiens, frais logistiques,...). Le fonds de contrepartie apporté par le gouvernement du Sénégal, soit un montant s'élevant à 585.000.000 CFA, devait constituer le capital circulant mis à la disposition de la CNCAS pour octroyer des prêts aux pêcheurs artisanaux. En outre, trois points de service devaient être ouverts (Dakar, Kayar et Saint-Louis).

Le fonctionnement de ce programme de crédit utilise les services d'employés ayant le statut d'agents de la CNCAS et suit exactement les règles en vigueur au sein de cette institution. Le taux d'intérêt est de 15,5 %: il se décompose en un coût d'accès à la liquidité - y compris les frais de gestion de la banque - de 12-12,5 % et d'une marge de 2-2,5 %. Cependant, afin d'aligner le taux effectif appliqué aux pêcheurs sur celui pratiqué par le PAPEC et le PAMEZ (soit 10,5 %), SERVI-PECHE, en accord avec la CNCAS, octroie une ristourne d'intérêt de 5 % conditionnelle au bon remboursement des prêts consentis. Les termes de rem-

boursement sont les mêmes que ceux pratiqués par la CNCAS et, selon la pratique usuelle au sein de cette dernière, les emprunteurs doivent se constituer en GIE pour avoir accès aux crédits disponibles (de manière à faire jouer le principe de la caution solidaire).

Après 12 mois de fonctionnement seulement, le programme avait traité 193 dossiers et octroyé des crédits pour un montant de 238.000.000 CFA (soit un peu plus de 40 % de fonds alloué à cette fin). La plupart des demandes satisfaites émanent de Saint-Louis (174 dossiers à comparer avec 14 dossiers pour Dakar et 5 dossiers pour Kayar). Malheureusement, si les performances se sont avérées remarquables à Dakar et Kayar (taux de défaillance nul), elles ont été décevantes à Saint-Louis où le taux de défaillance avait atteint 17 % après 14 mois de fonctionnement. Il y a toutefois une raison bien précise à cette dernière situation. En effet, une partie des prêts accordés dans la région de Saint-Louis ont en fait bénéficié à des réfugiés non-pêcheurs de Mauritanie qui ont considéré ces prêts comme des dons ou des compensations versées par le gouvernement du Sénégal au titre des dommages subis du fait de la guerre entre les deux pays voisins. Devant cette situation, les pêcheurs locaux qui ont également bénéficié de crédits de la CNCAS ont estimé que, si leurs frères de Mauritanie ne remboursaient pas leurs dettes, il n'y avait pas de raison pour qu'eux doivent s'imposer cette discipline.

Notons pour terminer que SERVIPECHE s'efforce actuellement d'introduire des innovations dans le mode de fonctionnement de la CNCAS. En particulier, les Canadiens voudraient remplacer le système actuel, rigide et uniforme, des remboursements à échéances fixes par un système de rembourse-

sements plus flexibles qui tiennent compte de la saisonnalité des activités de chaque GIE. En outre, ils souhaiteraient que la CNCAS lance des produits financiers nouveaux destinés à mobiliser ou stimuler l'épargne des pêcheurs artisanaux (en aidant les candidats-investisseurs à accumuler l'apport personnel requis pour obtenir un prêt de la CNCAS; en aidant ceux qui ont déjà investi à faire des réserves d'amortissement; et en mobilisant l'argent des tontines).

c. Le projet PAMEZ

Le projet PAMEZ a démarré en 1985 grâce à un financement conjoint de la Caisse Centrale de Coopération économique (Coopération française) (1.021 Millions CFA) et du Fonds Européen de Développement (560 Millions), la ligne de crédit étant domiciliée à la CNCAS. Il vise essentiellement la création d'emplois dans le secteur de la pêche afin de procurer des revenus, surtout aux jeunes chômeurs, et de limiter l'exode rural. Mises à part des interventions dans les domaines de la transformation du poisson, des ateliers mécaniques, du mareyage et du commerce de détail local, le projet intervient également dans la formation et l'octroi de crédits aux pêcheurs. Ce sont ces activités liées aux pêcheurs qui vont retenir ici notre attention.

Le projet PAMEZ est, à bien des égards, très différent du projet PAPEC : d'une part, il concerne une zone où la pêche n'est pas une activité fortement développée, à savoir l'estuaire de Ziguinchor dans la région de Casamance, située au sud du pays, au-delà de la Gambie ; d'autre part, il concerne avant tout les jeunes pêcheurs, même ceux qui n'ont aucune expérience dans le secteur de la pêche. Il s'agit dès lors

véritablement de créer une activité nouvelle dans la région, avec pour objectif de former en cinq ans 640 jeunes au métier de pêcheur (et de leur fournir 160 unités de pêche complètement équipées) ; de reconvertir 200 pêcheurs fluviaux autochtones possédant déjà leur pirogue en les équipant uniquement de filets et de cirés ; et de réintégrer 60 pêcheurs qui avaient déserté la région en leur fournissant un équipement complet.

Avant d'être un projet de crédit à la pêche, le PAMEZ est un projet de formation. L'accès au crédit pour de jeunes pêcheurs est conditionné par la réussite d'un cycle de formation de 30 mois portant sur la pratique de la pêche, la gestion, la transformation et la conservation du poisson. Ceux qui font preuve des meilleures capacités sont sélectionnés pour obtenir l'accès aux équipements de pêche à des conditions avantageuses. Comme pour le PAPEC, les crédits ne sont accordés qu'aux pêcheurs réunis en GIE. Ici, cependant, aucun apport personnel n'est exigé des jeunes pêcheurs qui bénéficient en outre d'une subvention (octroyée par le FED) de 30 % de la valeur totale de l'équipement, celle-ci permettant de compenser l'absence d'apport personnel. Malheureusement, l'avantage résultant de la subvention est pratiquement annulé par l'obligation qui est faite aux bénéficiaires d'acquiescer les biens d'équipement auprès de fournisseurs agréés par le projet PAMEZ (car ces fournisseurs pratiquent des prix sensiblement plus élevés que des sources alternatives d'approvisionnement).

Plus difficile est la situation des pêcheurs autochtones désireux d'acquiescer un équipement complet puisqu'ils ne bénéficient pas de cette subvention et doivent effectuer un apport personnel de 20 %. Il en est de même des opéra-

teurs qui oeuvrent dans des circuits induits par le projet (mécaniciens, revendeurs de matériel et mareyeurs).

Le programme-crédit du PAMEZ est exécuté conjointement par le projet PAMEZ et la CNCAS. Le comité de crédit du PAMEZ étudie le dossier et le transmet à la CNCAS qui prend la décision finale d'accéder ou non à la demande (en général, la CNCAS approuve les requêtes proposées par le projet PAMEZ mais est souvent amenée à exiger des compléments d'information). Les opérations de suivi - en ce compris la collecte des intérêts et le recouvrement du principal - sont de la responsabilité de la CNCAS. Il est intéressant de noter que, sauf dans le cas de crédits à faible montant destinés à l'achat de petit matériel, le déblocage de la ligne de crédit s'effectue par versement sur le compte du fournisseur (agréé par le PAMEZ) de manière à garantir l'utilisation des fonds selon le plan convenu.

Le taux de défaillance dans les remboursements est apparemment beaucoup plus élevé (il est de l'ordre de 30 %) que dans le cadre du projet PAPEC. Il est difficile, étant donné l'information disponible, de se faire une idée exacte des causes qui sont à l'origine de cette situation. Il semble qu'il faille incriminer le manque de rigueur dans la sélection et le suivi technique effectués par le PAMEZ et dans les procédures de poursuite des débiteurs défaillants de la part de la CNCAS (le principe de la caution solidaire ne peut pas garantir les remboursements si l'agence de crédit hésite à faire preuve de rigueur dans l'application des mécanismes de sanction prévus).

On aurait tort de croire que seule la mauvaise volonté de certains GIE est ici en cause, même si l'on ne peut pas

ignorer les faits révélateurs suivants : d'une part, un nombre non négligeable d'unités de pêche quittent la zone du projet sans avoir remboursé leurs dettes (et en violation des règles édictées par celui-ci) et, d'autre part, le taux de défaillance est nul parmi les femmes transformatrices ayant bénéficié d'un crédit PAMEZ-CNCAS. Parmi les facteurs objectifs responsables des défaillances de remboursement dans la zone du projet PAMEZ, citons : l'inexpérience de certains GIE de jeunes pêcheurs ; les pertes de matériel (filets surtout) dues aux activités illégales de bateaux industriels opérant près des côtes ; les problèmes d'organisation et de cohésion au sein des équipages (les jeunes capitaines ont souvent des difficultés à se faire respecter) ; le manque de suivi dans l'approvisionnement en pièces de rechange ; la faible rentabilité de l'entreprise en raison d'équipements inadaptés ou incomplets. Ce dernier facteur - équipements incomplets - peut être attribué au fait que les montants des crédits octroyés sont trop faibles pour permettre aux unités de s'équiper de manière satisfaisante. En plus du laxisme dans le suivi des débiteurs et de l'insuffisance des lignes de crédit, il est un autre aspect de la politique du volet-crédit du PAMEZ qui peut expliquer le nombre élevé de défaillances dans les remboursements : il s'agit du mauvais échelonnement de la charge de ces remboursements dans le temps (la charge est en effet trop lourde lors des deux premières années).

Le volet-crédit du PAMEZ a sans nul doute exercé un impact important dans la région côtière de la Casamane : plus de 100 pirogues et près de 150 moteurs ont été financés à partir de ce projet sans parler des filets et de divers autres matériels. Les jeunes pêcheurs touchés par lui sont regroupés au sein de plus

de 50 GIE qui ont obtenu des crédits pour un montant total qui approche les 200 Millions de CFA et des subventions pour un montant approchant les 90 Millions. Il convient toutefois de souligner que ce programme de crédit n'est pas une entreprise rentable en ce sens que ses frais de fonctionnement excèdent ses recettes courantes. Il ne peut donc fonctionner que dans la mesure où il bénéficie d'un important subside extérieur. Ceci n'a en fait rien de surprenant et est même une caractéristique commune à tous les projets de crédit de ce genre : lorsque l'on veut atteindre des sections de la population qui sont situées en dehors des circuits organisés de crédit privé, il faut mettre en oeuvre des mécanismes institutionnels et des procédures qui comportent des coûts élevés que ne pourront jamais couvrir les recettes provenant des intérêts perçus sur les prêts octroyés (si ces taux sont trop élevés, ces populations soit refuseront de s'endetter soit ne pourront pas rembourser leur dette). Cette conclusion demeure valide même lorsque le taux de défaillance est beaucoup plus faible qu'il ne l'est dans le cas du projet PAMEZ ; ce qui ne signifie évidemment pas que, dans le cadre de celui-ci, on puisse se permettre de négliger les efforts visant à améliorer les procédures de sélection et de suivi des candidats. En effet, tout effort allant dans ce sens contribuera nécessairement à réduire l'importance du subside requis pour permettre le fonctionnement du programme.

SECTION 3 : Unités cogérées et groupements d'unités de pêche

La section 2 a montré le rôle que peuvent jouer les Groupements d'Intérêt Economique (GIE) dans les programmes officiels de crédit. Nous avons suggéré que leur rôle pouvait être étendu par la mise en oeuvre, en leur sein même, de mécanismes d'assurance, de solidarité, et d'épargne. Toutefois, dans les GIE, la propriété et l'exploitation des unités de pêche restent généralement individuelles. Nous envisageons ci-dessous une extension du rôle des GIE dans lequel ceux-ci pourraient devenir eux-mêmes les propriétaires des unités de pêche. Ce mode de propriété peut prendre deux formes principales :

- (1) Des groupements de pêcheurs (membres d'équipage et capitaine) s'associent en vue de gérer collectivement l'unité de pêche dont ils sont copropriétaires : il s'agit donc d'unités cogérées.
- (2) Des groupements de capitaines et d'anciens pêcheurs possèdent en commun plusieurs unités et assument chacun la responsabilité de la gestion de l'une d'entre elles : on parlera ici de groupements d'unités.

Remarquons que ces deux formes de groupement sont loin d'être rigides. Au contraire, au moins du point de vue de leur composition, elles sont sujettes à de multiples variations. Ainsi, les groupements du type (1) - les unités cogérées - peuvent compter parmi leurs membres des anciens pêcheurs et même des propriétaires extérieurs à la pêche participant ou non à la gestion

courante de l'unité ; de même, les groupements du type (2) - les groupements d'unités - peuvent compter parmi leurs membres de simples membres d'équipage qui ont contribué, dans la mesure de leurs possibilités, à l'apport de fonds, et également des propriétaires extérieurs à la pêche.

Bien que le mode de propriété individuelle prédomine dans la pêche artisanale sénégalaise, on compte aujourd'hui de plus en plus d'associations appartenant à l'une des deux catégories ci-dessus. Ces associations peuvent être informelles ou avoir une forme juridique reconnue tels que les groupements d'intérêt économique (GIE) pour les pêcheurs et les sociétés à responsabilité limitée (SARL) pour les propriétaires extérieurs. De telles formes d'organisation peuvent représenter de nombreux avantages pour leurs membres. Mais la vie associative pose aussi de sérieux problèmes qui peuvent annihiler les bénéfices qui auraient pu en être retirés. Dans les trois points ci-dessous, nous nous proposons de discuter les avantages et inconvénients des deux formes d'association que nous avons distinguées.

a. Les groupements de pêcheurs copropriétaires (unités cogérées)

Il est difficile de se faire une idée exacte de l'importance que représentent les groupements de pêcheurs copropriétaires au Sénégal aujourd'hui. Si l'on se base sur l'échantillon de l'en-

quête que nous avons menée tout le long de la côte maritime du pays, on s'aperçoit qu'un peu plus de 6 % des unités sont détenues par une association dont les membres sont les pêcheurs eux-mêmes. Il est aussi intéressant de remarquer que, dans 70 % des cas, ces associations sont composées de pêcheurs appartenant à la même famille. Il s'agit le plus souvent de frères qui ont reçu une unité en héritage ou mettent en commun des fonds ou du matériel (l'un peut apporter un moteur, l'autre la pirogue par exemple). Ils se répartissent les tâches selon une hiérarchie basée sur l'âge (responsable à terre, capitaine, membres d'équipage.), mais gèrent collectivement l'unité et les bénéfices qu'elle rapporte. Ces associations ne sont pas nécessairement informelles puisqu'elles peuvent prendre la forme juridique d'un GIE qui offre certains avantages pour l'obtention de crédits auprès d'organismes officiels ou d'organisations non gouvernementales (ONG).

Dans 30 % des cas, ces associations réunissent des personnes de familles différentes. Il s'agit le plus souvent de jeunes pêcheurs désirant accéder à la propriété. Il serait erroné de croire que c'est l'idéal associatif qui les anime : au contraire, leur but ultime est de devenir un jour le propriétaire privé exclusif d'une unité propre mais, pour cela, il est nécessaire de se constituer une épargne pouvant servir un jour d'apport personnel pour l'obtention d'un crédit d'investissement. C'est dans le but de constituer cette épargne que certains jeunes sont attirés par cette forme d'association : d'abord, elle leur fournit un emploi permanent sur une unité de pêche (puisque chaque membre a le droit de travailler sur l'unité détenue par l'association) pour lequel ils touchent une part à chaque sortie de pêche ; ensuite, elle leur donne droit

à une partie des parts qui sont normalement allouées au propriétaire sur les unités individuelles. Comme ces parts sont généralement conservées collectivement, la forme de propriété collective contient un mécanisme d'épargne forcée extrêmement utile pour des personnes peu accoutumées à la discipline de l'épargne monétaire.

Les associations à base non familiale se constituent généralement en GIE, de manière à obtenir un prêt en matériel de la part d'une ONG, ou un crédit de la part des projets PAMEZ ou PAPEC. Dans le cadre du PAPEC, il est nécessaire d'effectuer un apport personnel que, même collectivement, les pêcheurs peuvent ne pas pouvoir réunir. Dans ce cas, une solution consiste à se tourner vers un investisseur extérieur qui leur préfinancera cet apport mais qui risque de détourner les parts de propriétaire à son profit, estimant finalement que l'unité lui appartient (cette éventualité nous a été signalée à plusieurs reprises).

Il faut remarquer que, dans les unités cogérées, tous les membres d'équipage ne sont pas copropriétaires. Des membres d'équipage extérieurs à l'association sont en effet souvent engagés pour compléter l'effectif.

Les possibilités de fraude sont peu importantes dans la mesure où la plupart des copropriétaires vont en mer et sont présents sur le lieu de débarquement ou lors des opérations de vente. De manière révélatrice, aucun cas d'abus de confiance ne nous a été mentionné par rapport à ce type d'association. Le fait d'être ou non des associés de la même famille a donc peu d'importance de ce point de vue : dans les deux cas, les contrôles mutuels sont étroits.

La cogestion des unités de pêche est une formule qui comporte des avantages évidents du point de vue des incitants pour les pêcheurs: le bénéfice marginal de l'effort est en effet beau-coup plus élevé puisque le pêcheur a droit, en plus de sa part en tant que membre d'équipage, à une fraction de la part du capital. Toutefois, leur part de propriétaire est souvent minime lorsque des remboursements de prêts et des paiements d'intérêt doivent être effectués et dans la mesure où un fonds d'amortissement doit être constitué. Les pêcheurs sont le plus souvent frustrés par cette situation car ils ont une forte préférence pour les revenus immédiats : ils ne perçoivent pas que les remboursements ont pour effet d'augmenter le volume de leurs actifs nets et que le fonds d'amortissement sert à maintenir la valeur de ces actifs et à garantir leur revenu futur. Au sein de ces associations, on observe en réalité de nombreux tiraillements entre ceux qui désirent une distribution immédiate des bénéfices d'une part, et ceux qui veulent garantir la viabilité à long terme de l'unité grâce à la constitution d'un fonds d'amortissement suffisant, d'autre part.

Dans les associations de membres d'équipage de la même famille, le problème se pose avec moins d'acuité. Le désir de maintenir en état le matériel dont dépendent les revenus de toute la famille est généralement un incitant suffisant pour constituer le fonds d'amortissement nécessaire. Par ailleurs, le reste des bénéfices n'est pas réparti, mais est le plus souvent affecté aux besoins de la famille ou conservé en prévision de cérémonies familiales. Le travail pour la famille fait partie des valeurs acceptées de certaines communautés et cette affectation des bénéfices est un incitant au travail tout aussi puissant que ne le serait une répartition individuelle. Ce n'est pas seule-

ment l'effort à la production qui est ici stimulé mais également l'effort pour bien entretenir le matériel et en prendre soin : ceci résulte du fait que chaque pêcheur se sent un peu propriétaire et que le revenu de chacun sera affecté par les réparations éventuelles.

Si la forme cogérée d'association est incitative pour les pêcheurs (avec les restrictions apportées ci-dessus), elle est au contraire désincitative pour le «gestionnaire». En effet, dans le cas d'une propriété individuelle, le propriétaire recueille une fraction substantielle des bénéfices des efforts consentis pour la gestion de l'unité. Dans le cas d'une association cogérée, par contre, les efforts du «gestionnaire», s'il y en a un, sont moins récompensés dans la mesure où il n'est plus le seul ayantdroit résiduel. Les incitants sont ainsi dilués, à moins que le bien-être de la collectivité ne soit pour lui une récompense en soi. Ce sera davantage le cas dans les associations familiales, l'altruisme n'étant guère de mise ailleurs.

b. Les groupements d'unités

Moins fréquents que les unités cogérées (correspondant à 3,6 % des unités de notre échantillon), les groupements d'unités sont principalement composés de pêcheurs ou d'anciens pêcheurs qui ont chacun la charge de la gestion d'une des unités appartenant à l'association. Dans la plupart des cas, certains membres étaient déjà le propriétaire exclusif d'une unité ou d'un matériel de pêche avant de décider d'en faire l'apport au groupement tandis que d'autres ne l'étaient pas et, ont compensé leurs partenaires en faisant l'apport de fonds liquides. Les membres sont des capitaines (cas le plus fréquent), des pêcheurs actifs n'ayant pas

le statut de capitaine, ou d'anciens pêcheurs qui ont cessé d'aller en mer.

Dans tous les cas, le principe de base du groupement est le même : les parts du capital afférentes aux différentes unités sont mises en commun. L'avantage de ce système est évident : il permet de partager les risques résultant des variations abruptes de revenus que l'on peut observer d'une unité à l'autre. Cet avantage est donc d'autant plus important que les revenus quotidiens de la pêche sont faiblement corrélés entre les diverses unités opérant dans le secteur. Remarquons par ailleurs que les membres d'équipage ne bénéficient pas de cette réduction du risque des fluctuations de revenus puisque leurs parts sont calculées uniquement sur base de la recette courante de l'unité sur laquelle ils travaillent. L'individualisation du mode de calcul des revenus du travail - qui contraste avec la mise en commun des revenus du capital - permet évidemment d'éviter les pertes d'efficacité qui pourraient résulter de comportements opportunistes dans le chef des travailleurs. Si les revenus du travail étaient mis en commun par les différentes unités participant au groupement, la tentation serait en effet grande pour les pêcheurs de ne pas fournir des efforts maximum dans l'attente de pouvoir profiter de ceux des pêcheurs opérant à bord des autres unités. Si tout le monde raisonne de cette façon, les performances de l'ensemble du groupement seront décevantes et chacun s'en trouvera beaucoup moins bien que dans un système de propriété-gestion strictement individuelle (on a ici un bel exemple de «Dilemme du Prisonnier» au sens où l'entendent les théoriciens des jeux).

Au contraire des unités cogérées, les groupements d'unités ne sont guère protégés contre les problèmes de sé-

lection adverse et de hasard moral : les mauvais gestionnaires ou capitaines risquent d'être attirés par la formule dans la mesure où leurs revenus seraient largement déterminés par les résultats d'unités plus performantes. En outre, chaque responsable d'unité a intérêt à déclarer à l'association des bénéfices inférieurs aux bénéfices réels. (Ce dernier problème n'est toutefois pas fort différent du problème de contrôle rencontré par un propriétaire individuel dès lors qu'il ne va pas en mer ou n'assiste pas au débarquement).

Ce type d'association ne peut donc se maintenir que si un but commun soude les membres de l'association. C'est le cas lorsque des membres d'une même famille décident volontairement d'unir leurs unités : ainsi, on constate que, dans six associations de ce type sur sept, les associés appartiennent à une même famille. Ceci dit, les associations familiales ne sont pas entièrement à l'abri des problèmes d'incitants, en particulier lorsque, par obligation familiale, des individus indésirables doivent être incorporés au sein du groupement d'unités. Il semble néanmoins que ce risque est peu présent au Sénégal dans la mesure où les propriétaires ne paraissent pas disposés à former des groupements d'unités, même familiaux, s'ils n'ont pas choisi eux-mêmes leurs partenaires et ne sont pas sûrs de pouvoir leur faire confiance.

c. Perception des associations de pêcheurs par les acteurs eux-mêmes

Parmi les propriétaires individuels d'unités de pêche de notre échantillon, on trouve autant de personnes qui seraient favorables à la détention de leur unité par une association que de per-

sonnes défavorables à ce mode d'organisation.

Parmi les réponses négatives, la crainte de problèmes au niveau du pouvoir de décision est l'argument le plus fréquemment invoqué (15 fois sur 27 réponses négatives). Les autres arguments sont le manque de confiance et la mésentente au sein de l'association⁽⁶⁾.

Parmi les réponses positives, l'argument le plus cité renvoie aux avantages potentiels de la mise en commun des moyens individuels (12 fois sur 28 réponses positives) et des savoirfaire individuels (6 fois). Le partage des risques est cité trois fois, et la possibilité d'avoir un financement une fois seulement. Cinq personnes pondèrent leur réponse affirmative en faisant remarquer qu'ils n'ont pas encore trouvé de partenaire sûr et que ce n'est qu'à cette condition qu'ils pourraient envisager de constituer une association.

Lorsque l'on demande à la fois aux propriétaires, aux capitaines et aux membres d'équipage quels avantages les associations de pêcheurs représentent en tant que mode de propriété, c'est essentiellement le fait de travailler ensemble dans un but commun qui est cité (34 fois sur 92 réponses). On trouve ensuite le fait que de telles associations permettent à un plus grand nombre d'accéder à la propriété, avec pour conséquence une plus grande égalité des rémunérations (24 fois) ; et le fait qu'elles rendent possible la création de caisses de solidarité (10 fois). Quoi qu'il en soit, si certains y voient de nombreux inconvénients, le travail en association est toujours perçu plus favorablement

que le travail effectué pour le compte d'un propriétaire extérieur à la pêche. En effet, les groupements de pêcheurs tendent à se comporter de manière similaire aux propriétaires-pêcheurs, c'est-à-dire d'une manière qualifiée de «plus compréhensive» : par là, on entend le fait que les pêcheurs peuvent bénéficier de diverses formes d'assistance et de gratifications (argument cité 17 fois).

Les inconvénients à cette forme d'organisation tels qu'ils sont perçus par les pêcheurs⁽⁷⁾ renvoient à la crainte de problèmes d'action collective : la mésentente (37 fois sur 107 réponses), l'individualisme (31 fois), la malhonnêteté ou le manque de confiance (14 fois), et des problèmes au niveau de l'exercice du pouvoir de décision (6 fois). Quelques fois (10 fois), un doute est émis sur la possibilité de rentabiliser cette forme d'organisation, étant donné le fait qu'elle pourrait favoriser des équipages pléthoriques (car chaque copropriétaire a des obligations envers sa famille ou ses connaissances), ou la distribution de dons excessifs de poisson (pour la même raison), ou encore parce qu'elle poserait des problèmes insolubles au niveau de la gestion.

Le lecteur n'aura pas manqué de remarquer les contradictions apparentes entre les avantages et inconvénients cités ci-dessus et qui, rappelons-le, peuvent avoir été exprimés par les mêmes personnes. Ainsi, l'avantage de travailler ensemble dans un but commun fait écho à l'inconvénient que représente l'individualisme ; le comportement «compréhensif» des groupements de pêcheurs vu comme un avantage sous un certain angle a pour in-

(6) Il s'agit de réponses à des questions ouvertes

(7) Notons que les mêmes personnes étaient invitées à donner à la fois des avantages et des inconvénients

convénient qu'il peut conduire à des équipages pléthoriques ou à des dons excessifs. Ces exemples montrent que les pêcheurs conçoivent souvent les associations comme une forme idéale d'organisation mais qu'ils sont en même temps bien conscients de ce que cet idéal ne peut être réalisé que si les membres font preuve d'une forte cohésion et d'une discipline collective rigoureuse.

Par ailleurs, bien qu'ils perçoivent la possibilité offerte par les associations de partager les risques personnels (création de caisses de solidarité pour intervenir en cas de maladies ou d'accidents), ils sont beaucoup moins nombreux à voir les avantages qu'il y aurait à partager les risques de production : l'idée que certaines formes d'associations puissent permettre d'égaliser les revenus entre les pêcheurs chanceux et malchanceux ne semble guère présente dans l'esprit de la plupart d'entre eux.

Soulignons encore une fois combien les pêcheurs sont conscients des problèmes d'action collective : la mésentente, l'individualisme, la malhonnêteté, le manque de confiance et les problèmes au niveau du pouvoir de décision. Toutes ces craintes exprimées par les pêcheurs expliquent pourquoi les GIE se limitent le plus souvent à des associations destinées à obtenir du crédit extérieur pour les individus membres et pourquoi ils n'entreprennent que très rarement d'autres actions telles que la création de caisses d'assurance ou de solidarité, la mise sur pied de systèmes collectifs d'épargne, etc. Ce n'est que dans le cadre strictement familial que de telles associations ont le plus de chances de remplir véritablement ce type de fonctions. Comme nous l'avons vu au point B ci-dessus, la mise en commun des parts de capital au sein d'associations regroupant plusieurs unités de pêche est un système plus aisé à pratiquer lorsque les associés appartiennent à une même famille.

SECTION 4 : L'intervention d'agents extérieurs dans la pêche artisanale

a. Le programme «maîtrisard»

La pêche artisanale sénégalaise a connu un développement extraordinaire ces vingt dernières années, notamment depuis l'introduction d'une nouvelle technique de pêche, la senne tour-nante. Cette technique implique l'utilisation de deux grosses pirogues motorisées pouvant emporter plus de 30 équipiers, et un filet de plusieurs centaines de mètres. Elle représente des coûts en capital beaucoup plus importants que les techniques traditionnelles et de nombreux pêcheurs propriétaires d'unités de pêche n'ont pu assurer leur reconversion vers cette nouvelle technologie extrêmement rentable à ses débuts. Par ailleurs, de nombreux in-

vestisseurs extérieurs à la pêche se sont intéressés au secteur à partir du moment où la senne tournante a fait son apparition le long des côtes sénégalaises. Parmi ceux-ci, on comptait non seulement des commerçants de poisson, mais également des fonctionnaires ou anciens fonctionnaires, des pêcheurs industriels, des hommes d'affaires, des marabouts, et des anciens émigrés revenus au pays.

Suite au succès rencontré par certains d'entre eux est née l'idée d'essayer d'intégrer dans le secteur des anciens étudiants fraîchement sortis de l'université (économie et droit) : les maîtrisards. Il faut savoir que le Sénégal fait face à un grave problème de

chômage des jeunes éduqués et que le mécontentement de ceux-ci constitue une source d'instabilité permanente pour le régime politique. Afin de désamorcer cette tension potentielle, le gouvernement a conçu le programme «Maîtrisard» dont le but est d'insérer ces jeunes universitaires dans la vie économique en leur donnant la possibilité financière de créer leur propre emploi comme indépendants dans des secteurs tels que le transport en commun (carrapides et taxi-brousse), la boulangerie ou le mareyage. C'est la Société nationale de Garantie (SONAGA) qui a été chargée de la mise en oeuvre du programme, c'est-à-dire essentiellement de la distribution de crédits destinés à financer les investissements correspondants.

En ce qui concerne le secteur pêche, il n'était pas question, au départ, de promouvoir des investissements «maîtrisards» dans les activités de capture proprement dites, mais de les limiter aux activités de transport et de commercialisation. A cette fin, les maîtrisards pouvaient obtenir les crédits nécessaires à l'acquisition de véhicules isothermes pour l'acheminement du poisson vers les points de vente. Cependant, l'activité de mareyage nécessite un fonds de roulement important et le financement par crédit de ce fonds pose un sérieux problème dans la mesure où aucune garantie ne peut être fournie par l'emprunteur afin de couvrir le risque du prêteur. La solution consistait, contrairement au projet initial, à permettre aux maîtrisards d'acquérir des unités de pêche (des unités de senne tournante) dont ils confieraient la manipulation à des pêcheurs expérimentés : en effet, non seulement les bénéfices produits par l'activité pêche doivent rendre les maîtrisards capables de constituer par eux-mêmes le fonds de roulement nécessaire à l'entreprise

de mareyage, mais également, en cas de nécessité, ceux-ci peuvent solliciter de leurs propres pêcheurs des délais pour le paiement des prises qu'ils leur achètent. En outre, le matériel de pêche constitue une garantie pour le remboursement des prêts octroyés.

Il y a bien sûr les risques que comporte ce type de garantie et qui ont été mentionnés dans la section 1, risques dont un organisme comme la SONAGA devait être nécessairement conscient. Néanmoins, l'idée prévalait qu'un matériel confié à de jeunes universitaires était en de bonnes mains et ne serait pas soumis aux comportements opportunistes évoqués. C'est la même idée selon laquelle de jeunes diplômés universitaires sont dignes de confiance qui a permis de justifier l'octroi de crédit à des conditions particulièrement intéressantes : aucun apport personnel n'était exigé, ils bénéficiaient d'un différé d'un an, et leur responsabilité était limitée puisqu'ils étaient constitués en SARL (Société anonyme à Responsabilité limitée).

On peut dire aujourd'hui que le programme est un échec. Les responsables le reconnaissent d'ailleurs. Vingt-cinq sociétés de maîtrisards ont été constituées en trois vagues successives : cinq sociétés en 1984, suivies de deux vagues de dix sociétés chacune. Quatre sociétés sur les cinq premières ont disparu et déjà disparu et la plupart des autres connaissent une situation financière difficile et sont apparemment appelées à disparaître aussi. Nous avons interrogé directement onze maîtrisards appartenant tous à des sociétés différentes, ainsi que neuf pêcheurs qui travaillent sur des unités de maîtrisards. Ces enquêtes nous ont permis d'identifier assez précisément les causes de l'échec enregistré. Nous pouvons ainsi distinguer les problèmes

interpersonnels à l'intérieur des sociétés de maîtresards, les problèmes issus de l'activité de mareyage, et les problèmes issus de l'activité pêche. Ces problèmes feront l'objet des trois paragraphes suivants.

b. Les problèmes interpersonnels dans les sociétés de maîtresards

Les modalités de choix des partenaires pour la composition des sociétés de maîtresards constituent une des causes de l'échec de ce programme. Les maîtresards étaient en effet invités à choisir sur une liste un secteur d'activité pour lequel ils désiraient recevoir un crédit. Certains choisirent en priorité le secteur de la pêche sur base d'études de rentabilité concluantes fournies par la SONAGA. La plupart n'avaient toutefois aucune connaissance du secteur ni aucune affinité avec le milieu des pêcheurs. Les maîtresards qui avaient ainsi opté pour le secteur de la pêche furent ensuite convoqués à une réunion au cours de laquelle on leur a demandé de se mettre trois par trois (généralement deux hommes, une femme) de manière à former des sociétés. Celles-ci ont donc été composées de personnes qui ne se connaissaient généralement pas (sauf si elles étaient de la même promotion), qui pouvaient avoir fait des études différentes (économie ou droit), qui n'avaient pas nécessairement les mêmes convictions religieuses, et pouvaient en outre appartenir à des ethnies distinctes.

Par conséquent, il n'est pas surprenant que, sur onze maîtresards interrogés directement, trois ont mentionné l'existence de gros problèmes entre eux au niveau de l'exercice du pouvoir de décision ; deux ont fait état de problè-

mes de compréhension réciproque ; et deux autres encore ont déclaré ne pas se faire mutuellement confiance. Le problème de confiance est particulièrement insoluble dans la mesure où il est difficile pour un maîtreard de vérifier auprès des pêcheurs le montant de la recette déclarée par son associé ; ceci résulte du fait que les rapports avec les pêcheurs restent le plus souvent très distants.

A l'intérieur des sociétés de maîtresards, les tâches sont officiellement réparties entre les fonctions suivantes : un responsable de la production (activité pêche), un responsable de la commercialisation (activité mareyage), et un responsable administratif et financier. Toutefois, dans la mesure où les sociétés ont presque toutes abandonné le mareyage (voir ci-dessous), la présence de trois personnes à temps plein ne se justifie plus et, en général, les trois associés se relaient pour l'exécution de la fonction de production. On comprend dès lors que la présence de trois cadres pour exploiter une aussi petite société crée d'énormes tensions et hypothèque sérieusement la rentabilité des opérations.

c. Les problèmes au niveau de l'activité mareyage

C'est l'activité de mareyage qui s'est avérée le plus vite économiquement décevante : de manière révélatrice, la plupart des sociétés qui subsistent soit ont abandonné cette activité soit ne la pratiquent plus qu'épisodiquement, en général pour commercialiser la prise de leur propre unité de pêche les jours où elle n'a pas trouvé acquéreur dès le débarquement. Les maîtresards préfèrent souvent louer leurs véhicules plutôt que de les exploiter eux-mêmes. Selon leur opinion, l'échec du programme s'expli-

que essentiellement par les facteurs suivants :

- difficulté d'évaluer correctement le prix d'une cargaison (pirogue) ou d'un panier de poisson ;
- difficulté de respecter les horaires et le rythme de travail impliqués par le mareyage ;
- impossibilité de concurrencer les grosses sociétés qui disposent de camions frigorifiques alors qu'eux-mêmes ne disposent que de camions isothermes et de camionnettes, deux types de véhicules qui sont à l'origine d'une forte consommation de glace ;
- le comportement non coopératif des mareyeurs qui leur communiquent parfois de fausses informations sur la situation du marché afin de les entraîner dans des opérations déficitaires, ou qui peuvent même soudoyer la police afin qu'elle arrête leurs camions sur la route de sorte qu'ils arrivent trop tard sur les lieux d'écoulement du poisson et encourent des frais supplémentaires sous forme d'amendes.

d. Les problèmes au niveau de l'activité pêche

L'activité pêche connaît principalement deux problèmes :

- un problème de gestion des rapports entre pêcheurs et maîtresards ;
- un problème de gestion financière.

Les problèmes de gestion des rapports entre pêcheurs et maîtresards

Selon un haut responsable de la SONAGA, 'est principalement un problème de gestion des rapports maîtresards-pêcheurs qui a entraîné

l'échec du programme qui aurait d'ailleurs dû être abandonné, selon lui, dès l'échec des quatre premières sociétés. Nous avons déjà mentionné le fait que les maîtresards n'avaient pour la plupart aucune connaissance du secteur de la pêche. Par ailleurs, étant de jeunes universitaires, ils arrivaient avec toute une série d'idées préconçues selon lesquelles les pêcheurs ne savent pas comment gérer leur matériel de manière optimale, et qu'il leur revenait à eux de montrer à ces derniers comment opérer. La plupart avaient ainsi l'intention d'introduire des changements institutionnels radicaux comme, par exemple, le remplacement du système traditionnel de rémunération à la part par un système de salaire fixe.

En l'occurrence, il s'agissait d'une réforme particulièrement dangereuse dans la mesure où le système de rémunération à la part est particulièrement bien adapté à la pêche artisanale, surtout lorsque le propriétaire ne va pas en mer. D'une part, il permet de répartir les risques de fluctuations des revenus entre le propriétaire et l'ensemble de l'équipage (il joue donc un rôle d'assurance pour les deux parties) et, d'autre part, il fournit un mécanisme qui tend à inciter l'équipage à déployer des efforts intenses et à prendre des initiatives et des risques raisonnables (puisqu'il pourra participer aux gains résultant de ces efforts, initiatives et risques s'ils viennent à se matérialiser). Les pêcheurs ne s'y sont d'ailleurs pas trompés et ont toujours refusé l'application de ce système, fort heureusement pour les maîtresards d'ailleurs. Ceux-ci reconnaissent en effet aujourd'hui que leurs idées étaient tout à fait inadaptées et qu'ils n'auraient jamais eu la capacité financière de supporter un système de salaire fixe étant donné l'existence possible de longues périodes de disette où les revenus de la pêche sont très faibles.

Leur mauvaise connaissance du secteur se doublait d'une méfiance à l'égard des pêcheurs. Il est vrai que, comme nous le signalions à la section 1, le secteur de la pêche artisanale est particulièrement vulnérable aux comportements opportunistes étant donné l'asymétrie de l'information entre les pêcheurs et le propriétaire. Citons entre autres les possibilités de détournement de la production, de l'essence, du petit matériel (piles, torches), ou du matériel de pêche lui-même (moteur, filet), les possibilités de tricheries sur le nombre de pêcheurs embarqués, sur le prix obtenu à la vente, etc. Afin de réduire au maximum ces problèmes, les premiers maîtresards ont opté pour une supervision directe et aussi étroite que possible des activités accessibles à leur contrôle. On pouvait les voir sur les plages, carnets en main, surveillant les moindres faits et gestes des pêcheurs. La plupart des sociétés de maîtresards refusèrent en particulier que les pêcheurs donnent du poisson à leurs amis et connaissances ou aux vieux du village lors du débarquement, comme le veut la coutume sur les plages sénégalaises, et ceci afin d'éviter que les pêcheurs ne profitent de cette pratique pour organiser un véritable détournement de la production à leur profit.

Certaines sociétés refusèrent également de prendre en charge les offrandes faites au marabout chargé de prier pour la sécurité des pêcheurs et pour la réussite des sorties de pêche. De même, elles refusaient parfois de préfinancer les frais de sortie lorsque la pêche n'était pas bonne, afin de forcer les pêcheurs à essayer à tout prix de pêcher jusqu'à ce que ces frais soient couverts. Ce type de comportement de la part des maîtresards provoqua de nombreuses vexations parmi les pêcheurs et il est possible que, par réaction, ceux-ci n'eurent plus aucun scrupule à rouler les maîtresards en utilisant

une ou plusieurs des stratégies mentionnées plus haut. Par ailleurs, l'ambiance au travail se ressentait inévitablement des tensions ainsi créées et, par conséquent, la productivité des équipages était loin d'être optimale.

Les nouvelles sociétés créées lors de la deuxième et surtout de la troisième vagues ont bénéficié de l'expérience négative des premières sociétés : les maîtresards se sont en effet rendu compte qu'ils devaient essayer de s'intégrer davantage au monde des pêcheurs. Ainsi, certains nous ont dit qu'afin d'éviter de vexer les pêcheurs, ils n'osaient plus faire aucun contrôle et que, même si eux-mêmes ou un de leurs agents étaient présents au débarquement, ils se tenaient à l'écart des tractations. Ils ont compris que les pêcheurs seront honnêtes envers eux si eux-mêmes cessent de les soupçonner a priori et s'efforcent d'établir avec eux des relations de confiance. Certains estiment d'ailleurs que leurs soupçons étaient ridicules parce que les pêcheurs ne peuvent de toute manière pas tricher sans qu'ils ne l'apprennent d'une manière ou d'une autre : dans la mesure où les sennes tournantes utilisent plus de vingt pêcheurs dont une partie ne sont que des journaliers, il y en aura toujours au moins un qui viendra les prévenir des malversations qui s'y déroulent, souvent dans l'espoir d'obtenir une récompense.

Il subsiste toutefois des antagonismes profonds entre les pêcheurs et certaines sociétés de maîtresards et l'on peut penser que les problèmes d'incitants et de motivations qui en résultent constituent une des causes essentielles à l'origine de la mauvaise situation financière de ces sociétés.

Les autres propriétaires extérieurs connaissent en général moins de problèmes car ils ont davantage d'affinités avec le monde des pêcheurs. C'est le cas des mareyeurs qui partagent le même mode de vie que ceux-ci et qui participent souvent à leurs activités sociales et religieuses. C'est le cas aussi de certains fonctionnaires qui ont investi dans la pêche car ils avaient une personne de confiance proche des pêcheurs à qui ils pouvaient confier leur unité. De même, certains marins travaillant sur des navires de pêche industriels sont d'anciens pêcheurs artisanaux qui ont confié leurs unités à des membres de leur famille demeurés dans le secteur de la pêche artisanale.

Les problèmes de gestion financière

En octroyant des crédits à des universitaires sans exiger d'apport personnel, l'Etat sénégalais pensait courir moins de risque que si de telles conditions étaient offertes aux pêcheurs eux-mêmes. C'était une grosse erreur car les maîtrisards savaient que l'Etat n'oserait prendre contre eux aucune sanction en cas de défaillance dans la mesure où l'objectif du programme «Maîtrisards» était de leur offrir des possibilités d'emploi et de contrôler la menace de contestation politique. De fait, en cas de non-remboursement des crédits, la SONAGA recevait comme instruction de ne pas saisir le matériel. Un haut responsable

de cet organisme nous a d'ailleurs confirmé que les agents de la compagnie ne faisaient que menacer les maîtrisards de saisie mais ne mettaient jamais ces menaces à exécution. Les maîtrisards ont dès lors adopté la stratégie suivante qui leur permet de bien vivre tout en étant en retard de paiement.

La répartition des bénéfices entre eux se fait sur base d'un salaire fixe dont le montant maximum a été proposé par la SONAGA. Ces sociétés sont cependant trop petites pour pouvoir financer le paiement de trois salaires de cadres. Dans la mesure où ces salaires sont prélevés prioritairement sur la part des recettes nettes revenant au capital, un fonds d'amortissement suffisant ne peut généralement pas être constitué. On pourrait faire remarquer ici qu'au besoin, les maîtrisards pour- raient utiliser une partie de leur salaire pour remplacer le matériel de pêche obsolète ou rembourser les emprunts contractés. Telle n'est pourtant pas leur stratégie. Leur objectif consiste plutôt, dans la mesure où ils épargnent une fraction de leur salaire, à constituer un fonds disponible pour investir dans d'autres secteurs jugés plus sûrs que la pêche maritime. On peut donc penser que la durée de vie de la plupart des sociétés de maîtrisards n'excédera pas celle des équipements initialement obtenus à l'aide des crédits de la SONAGA. L'échec de quatre des cinq sociétés qui ont été constituées lors de la première vague (1984) confirme ce diagnostic.

SECTION 5 : Conclusion

Toutes les expériences que nous avons passées en revue révèlent les énormes difficultés qui ne manquent pas de survenir lorsqu'un gouvernement s'efforce de surmonter les imperfections du marché du crédit à destination de la

pêche artisanale. Une conclusion importante qui se dégage de notre analyse est que des programmes poursuivant un tel objectif devront nécessairement être subsidiés par les pouvoirs publics : en effet, étant donné les sé-

rieux problèmes d'incitants qui résultent de la distribution asymétrique de l'information au sein de ce secteur, les coûts des opérations de crédit - compte tenu des risques de défaillance volontaire ou involontaire des débiteurs - ont beaucoup de chances d'excéder largement les recettes. Par ailleurs, les expériences du PAPEC et du PAMEZ sont extrêmement intéressantes précisément parce qu'elles montrent qu'un mode de fonctionnement axé sur la responsabilisation collective de groupes d'emprunteurs (le principe de la caution solidaire) permet de réduire dans une large mesure les frais de fonctionnement des programmes de crédit (mais pas au point de les rendre inférieurs aux recettes courantes).

Quant au programme «Maîtrisards», il s'est finalement soldé par un échec. La tentative du gouvernement sénéga-

lais de favoriser l'entrée dans le secteur de la pêche artisanale de jeunes diplômés n'ayant aucun contact avec le «milieu» des pêcheurs traditionnels ne pouvait pas réussir dans la mesure où ces contacts jouent un rôle essentiel : celui d'établir des relations de confiance et des canaux d'information sans lesquels l'investissement dans ce secteur comporte des risques considérables. La leçon doit être retenue et, à l'avenir, il sera assurément plus sage de développer et d'améliorer les programmes du type PAPEC ou PAMEZ qui visent à permettre l'accès des pêcheurs traditionnels au crédit institutionnel que d'appuyer des agents extérieurs pour qu'ils puissent entrer dans un secteur où les éléments dynamiques ne font certainement pas défaut. Un tel choix politique se justifie pleinement tant du point de vue de l'efficacité que de l'équité ou la justice sociale.



PARTIE 2 : MECANISMES INFORMELS D'ENTRAIDE MUTUELLE ET DE PARTAGE DES RISQUES

Introduction

Dans la vie quotidienne, les individus sont confrontés à une multitude de risques. Par exemple, il est évident que le revenu d'un agriculteur n'est pas uniquement fonction de l'effort et du travail fourni par ce dernier. Généralement, les individus essaient d'éviter au maximum les risques auxquels ils sont confrontés. Ils préfèrent évoluer dans un univers davantage empreint de sécurité. L'objet de ce travail est précisément d'étudier, comment dans un secteur particulier, les agents réagissent afin de faire face aux risques auxquels ils sont confrontés. Le secteur choisi est celui de la pêche artisanale sénégalaise. Ce choix est particulièrement intéressant sous deux points de vue.

Tout d'abord, la pêche artisanale est une activité qui présente des risques multiples et diversifiés. Les marins sont donc confrontés à une série d'incertitudes et il est intéressant d'étudier comment ils réagissent à celles-ci. En second lieu, la pêche artisanale est une activité vitale pour le Sénégal. Elle contribue notamment à satisfaire une bonne partie des besoins alimentaires de la population et elle est génératrice de nombreux emplois pour l'économie nationale.

Dans notre travail, nous commencerons par étudier comment, en principe, un individu peut faire face au risque. Après avoir présenté le mécanisme bien connu de l'épargne, nous montrerons l'intérêt pour un agent d'avoir recours à l'assurance. Nous définirons cette notion et verrons en quoi elle doit être soigneusement distinguée de celle de l'épargne. Mais la mise en place de mécanismes d'assurance présente aussi certaines difficultés. Dans certains cas, l'assurance peut s'avérer impossible. Ce problème aussi sera abordé dans le premier chapitre.

Dans un second chapitre, nous décrirons le cadre de l'étude réalisée au Sénégal. Nous présenterons brièvement la manière dont nous avons récolté l'information ainsi que les difficultés rencontrées dans cette démarche.

Le troisième chapitre s'attachera ensuite à présenter synthétiquement le secteur de la pêche artisanale sénégalaise. Nous montrerons l'importance de la pêche pour l'économie nationale ainsi que l'évolution observée dans le secteur artisanal.

Dans les deux derniers chapitres, les résultats de l'enquête de terrain seront présentés et discutés. Nous commencerons dans un premier temps par décrire les risques auxquels sont confrontés les pêcheurs ainsi que les mécanismes d'assurance mis en place afin de les affronter. Le dernier chapitre traitera, lui, des problèmes rencontrés dans les réseaux informels d'assurance. A partir de nos observations, nous essayerons également de proposer cer-

taines pistes afin que des améliorations puissent être apportées aux mécanismes de réduction des risques mis en place dans le secteur artisanal de la pêche maritime sénégalaise.

Il est à noter que, dans un souci de pédagogie, les auteurs ont veillé à éviter au maximum un vocabulaire technique. Notre préoccupation a consisté avant tout à rendre l'exposé intelligible pour des non-économistes. □

Chapitre 1: Définition des concepts liés à l'assurance

Ce chapitre se subdivise en trois parties.

Dans un premier temps, nous verrons comment un individu peut, à travers l'épargne, faire face à un événement défavorable possible.

Fréquemment, on tend à confondre l'épargne avec l'assurance. Dans la deuxième section, nous montrerons que malgré certaines similitudes, ces deux concepts désignent des mécanismes fondamentalement différents.

Après avoir défini la notion d'assurance, nous l'illustrerons par des exemples. Nous verrons aussi pourquoi il existe un besoin et une demande d'assurance.

Enfin, dans la troisième section, nous analyserons les problèmes qui peuvent entraver le bon fonctionnement de l'assurance. Dans trois sous-sections distinctes, nous étudierons ainsi les questions liées à l'information incomplète, au risque et à l'hétérogénéité des individus.

Section 1: L'épargne comme protection d'un individu contre une éventualité défavorable

Dans l'exercice de ses activités, un individu peut être confronté à de lourdes dépenses imprévues ou, plus généralement, être victime d'un accident préjudiciable.

Prenons l'exemple d'un agriculteur. Les risques auxquels il est soumis sont nombreux. Il peut ainsi être confronté à de mauvaises conditions climatiques qui ont pour effet de détruire une partie de sa récolte. Il se peut également que, suite à l'endommagement de son matériel (par exemple une maladie du bétail), un investissement de remplacement soit rendu nécessaire.

Pour faire face à la multitude des risques auxquels il est sujet, un individu peut choisir de se constituer une épargne de précaution. Le principe bien connu de ce mécanisme est le suivant.

Lorsque l'individu est dans une période favorable au cours de laquelle son revenu est élevé, seule une partie de celui-ci est effectivement dépensée. Le reste du revenu est alors mis de côté. Lorsqu'une période défavorable survient pour l'individu, il a à ce moment la possibilité d'utiliser les ressources financières mises en réserve.

En d'autres mots, afin de pouvoir faire face à d'éventuels moments difficiles dans le futur, l'individu choisit de modérer ses dépenses au cours de périodes pendant lesquelles son revenu est élevé. L'épargne de précaution permet donc à une personne d'atténuer les effets de la variation du revenu dans le temps, c'est-à-dire de stabiliser ses dépenses indépendamment du revenu immédiat obtenu.

Dans cette opération, l'individu agit seul, sans être aidé par d'éventuels partenaires. On dit que l'épargne de précaution est un mécanisme d'auto-assurance. En effet, à travers l'épargne, une certaine personne adopte une stratégie individuelle qui lui permet d'obtenir une plus grande sécurité économique.

Il convient de noter que l'épargne peut être soit placée (dans lequel cas il

y a un recours à un système qui implique indirectement d'autres individus) soit simplement thésaurisée (dans lequel cas l'individu est seul concerné par sa stratégie de sécurisation).

Une personne peut aussi se donner davantage de sécurité à travers l'assurance. Nous étudions cet aspect au sein de la deuxième section.

Section 2: La notion d'assurance

a. Définition de l'assurance

Dans la première section, nous avons montré comment une personne pouvait s'auto-assurer à travers l'épargne de précaution, dans lequel cas, elle s'efforce de réduire les conséquences défavorables de la matérialisation du risque mais non le risque lui-même. Un individu peut procéder autrement et réduire son risque en le partageant avec d'autres personnes. Illustrons cette proposition par un exemple.

Supposons un individu qui décide de souscrire à une assurance omnium pour sa voiture. En vertu d'un contrat passé avec son assureur, l'automobiliste s'engage à payer périodiquement une certaine somme en contrepartie de quoi, s'il est un jour victime d'un accident, la compagnie s'engage à rembourser les dégâts survenus. La contribution de l'assureur est donc conditionnelle. Elle est liée à la survenance d'un événement défavorable particulier: l'occurrence d'un accident dont son client serait victime. Lorsque ce dernier ne subit aucun dommage pendant la durée du contrat, l'assureur n'intervient donc pas, et les primes payées par l'assuré ne lui seront pas restituées.

Dans ce cas, il peut être difficile pour le client de se rendre compte du service offert par la compagnie. En effet, il s'est acquitté de ses cotisations et, en fin de compte, l'assureur n'a fourni aucune prestation concrète. Pourtant, il y a bien eu échange de service. En effet, pendant la durée du contrat, le client avait la certitude qu'en cas de dommage subi par son véhicule, il serait assisté par la compagnie. Grâce au contrat d'assurance, l'individu a donc pu réduire ou supprimer le risque auquel il était exposé. En d'autres termes encore, il a payé des primes d'assurance pour mettre fin à son sentiment désagréable d'insécurité face au risque de subir un important dommage.

Considérons un second exemple: celui de l'assurance-incendie. Le principe est semblable à celui de l'assurance automobile. Le propriétaire d'un immeuble s'acquitte d'une certaine cotisation et, dans le cas où le bâtiment assuré est détruit par le feu, sa compagnie d'assurance intervient pour rembourser la totalité ou une partie des dégâts. Le propriétaire souscrit donc à un mécanisme en vertu duquel il accepte de renoncer à une petite partie de sa richesse plutôt que de subir le

risque de perdre l'entièreté de ses biens. Grâce à l'assurance, le propriétaire a donc la certitude que la survenance d'un incendie aurait des conséquences limitées sur sa situation économique. Pour acquérir cette certitude, il est prêt à payer un prix qui est évidemment constitué par l'ensemble des primes d'assurance.

Pour parler avec davantage de précision, l'assurance ne réduit pas le risque physique de l'incendie pour le propriétaire. La probabilité que ce dernier soit victime de dégâts causés par le feu reste la même, toutes autres restant égales, après la souscription du contrat d'assurance. Ce qui est modifié, c'est le risque pour le propriétaire d'avoir à supporter personnellement l'entièreté des conséquences du dommage qui le frappe. En effet, en cas d'incendie, les indemnités qui lui seront versées seront supérieures au montant des primes payées.

A l'intérieur du mécanisme d'assurance, la personne de l'assureur n'est qu'un intermédiaire. Un des rôles qui lui est dévolu est notamment de récolter les contributions des clients. Et lorsqu'un de ceux-ci est victime d'un dommage contre lequel il est protégé, l'assureur va secourir le malchanceux au nom de l'ensemble des personnes affiliées auprès de la compagnie.

Le principe fondamental de l'assurance est donc qu'il y a une redistribution du revenu des chanceux vers les malchanceux. En effet, pour les premiers, les primes payées sont supérieures aux indemnités reçues alors que, pour les seconds, c'est l'inverse qui est vrai. Toutefois, même les individus chanceux retirent un bénéfice de l'assurance. En effet, grâce à elle, ils ont un sentiment de sécurité économique auquel ils attachent de l'importance.

Il est à noter que si dans nos exemples, le mécanisme de redistribution est géré par une compagnie qui fait office d'intermédiaire, il est également possible qu'un groupe d'individus décide de prendre directement en charge l'organisation de l'assurance. C'est généralement ce mécanisme qui prévaut dans les sociétés traditionnelles ainsi que nous le verrons à partir du chapitre deux.

La notion d'assurance a maintenant été précisée. Il est alors facile de rendre compte d'une demande pour l'assurance. C'est l'objet de la deuxième sous-section.

b. Justification de la demande d'assurance

Nous avons vu que le principe de base de l'assurance est que celle-ci permet de réduire un risque auquel une personne est confrontée.

Or, la plupart des individus cherchent à éviter l'insécurité. On dit alors qu'ils ont de l'aversion pour le risque. Ils préfèrent évoluer dans un environnement empreint de sécurité, en particulier celle de conserver la richesse qu'ils possèdent aujourd'hui.

Un exemple chiffré peut nous éclairer sur la justification de la demande d'assurance.

Supposons un individu qui gagne annuellement un revenu de 100 francs. S'il est en mauvaise santé, il sait que son revenu diminue à 20 unités pendant l'année où il est malade. Par contre, s'il prend une assurance - santé, il reçoit à titre d'indemnité 70 francs en cas de maladie. Son revenu total est alors de 90 francs. Pour se garantir un

tel résultat, la personne s'engage à verser annuellement 5 francs à son organisme d'assurance. Grâce à la convention susmentionnée, l'individu bénéficie d'une réduction du risque. En effet, il sait que, quoi qu'il arrive, son revenu est au moins égal à 85 francs: il sera de 85 francs en cas de maladie et de 95 francs si l'individu reste en bonne santé. En vertu du mécanisme d'assurance, la personne qui préfère éviter le risque a donc la garantie d'avoir un revenu relativement stable. La demande d'un mécanisme de réduction du risque est donc parfaitement compréhensible dans le chef d'un tel individu.

c. Distinction entre l'assurance et l'épargne

Comme nous l'avons vu plus haut, l'assurance et l'épargne permettent toutes deux à un individu de faire face à un risque. Toutefois, avec l'épargne de précaution, le risque n'est pas véritablement réduit. L'agent se contente de prendre des dispositions qui lui permettent d'atténuer les conséquences d'un événement défavorable.

Illustrons ce propos par un exemple.

Prenons le cas d'un agriculteur qui exerce son activité à l'aide d'un animal de trait, par exemple un boeuf. A travers l'épargne, l'agent peut se constituer un capital qui lui permet d'acheter une nouvelle bête au cas où la première décède ou tombe malade. Si un événement défavorable se produit, l'agriculteur sait donc qu'il a la capacité de continuer à exercer son activité. En épargnant, il a donc choisi un comportement qui lui permet de faire face à un risque.

Pourtant, dans le cas ci-dessus, il ne s'agit pas réellement d'assurance.

En effet, l'agent n'a, en fait, pas réduit son risque. Il a simplement diminué les conséquences découlant de la survenance d'un événement défavorable. Suite à l'indisponibilité de son animal de trait, l'agent voit son niveau de richesse amputé du prix d'achat d'un nouveau boeuf.

Par contre, le mécanisme est fondamentalement différent lorsqu'intervient un véritable processus d'assurance. Dans ce cas, il y a réellement une réduction du risque supporté par l'agriculteur. Lorsque ce dernier est privé de la jouissance de son animal de trait, son assureur intervient afin de contribuer à l'achat d'un nouveau boeuf. Grâce à l'existence de ce mécanisme, la richesse de l'agriculteur malchanceux ne diminue pas comme cela se produisait avec l'achat d'une nouvelle bête à partir de l'épargne personnelle.

En d'autres mots, nous pouvons donc dire qu'avec l'épargne de précaution, un individu contribue à stabiliser ses revenus dans le temps. Par contre, avec les mécanismes de partage du risque de plusieurs personnes, il y a une redistribution des revenus des chanceux vers les malchanceux.

Jusqu'à présent, nous avons longuement souligné les avantages de la réduction du risque à travers l'assurance. Mais la mise en place de tels mécanismes peut aussi poser un certain nombre de problèmes. C'est cette question qui est abordée dans la troisième section. □

Section 3: Les problèmes liés à l'assurance

Dans cette section, nous étudierons trois types de problèmes.

Il y a d'abord la question de l'information imparfaite. Lorsque l'assureur ne dispose pas d'une information suffisante sur ses clients, la mise en place de mécanismes de réduction du risque peut être considérablement gênée. Trois difficultés classiques en matière d'assurance sont la fraude, la négligence ainsi que la mauvaise sélection des clients potentiels. Ces trois obstacles liés à l'information imparfaite sont étudiés dans la première sous-section.

Un second type de problème a trait à la corrélation des risques auxquels les individus sont confrontés. Lorsque les différents membres d'un réseau sont touchés par un événement défavorable au même moment, le fonctionnement de l'assurance s'avère impossible.

Enfin, dans la dernière sous-section, les problèmes liés à l'hétérogénéité des individus désireux de réduire leur risque seront mentionnés. Certaines techniques susceptibles de résoudre ce problème de l'hétérogénéité seront décrites.

a. les problèmes dus à l'information incomplète

Un problème caractéristique de l'assurance naît de ce que l'assureur ou la compagnie d'assurance ne dispose pas de toute l'information requise concernant les personnes qui désirent partici-

per à un mécanisme de partage du risque. On se trouve alors dans une situation où l'information est mal distribuée entre l'assureur et les assurés. Plus précisément, les assurés possèdent des informations cruciales que l'assureur ne détient pas bien qu'elles lui seraient très utiles (comme les caractéristiques personnelles des candidats à l'assurance ainsi que les conditions de l'environnement dans lequel ils opèrent).

L'assureur peut rencontrer trois types de problèmes: la négligence, la fraude et la mauvaise sélection.

Le risque de négligence vient de ce qu'une personne assurée est naturellement incitée à prendre moins soin d'une chose qu'elle possède dès que celle-ci se trouve assurée. Par exemple, un individu peut négliger de ramoner sa cheminée après la conclusion d'un contrat d'assurance-incendie.

En matière automobile, lorsqu'un propriétaire dispose d'une assurance contre le vol, il peut négliger de vérifier systématiquement la fermeture des portières et court ainsi un risque accru qu'il aurait eu soin d'éviter si son véhicule n'avait pas été assuré.

L'assureur peut aussi rencontrer un problème de fraude. Celle-ci peut être de deux types. Tout d'abord, l'assureur peut se voir présenter une fausse déclaration de sinistre. A titre d'exemple, un automobiliste peut prétendre qu'on lui a dérobé son véhicule alors qu'il l'a tout simplement dissimulé. Un second type de fraude est encore possible. Un candidat à l'assurance peut malhonnêtement retenir des informations utiles à

l'assureur. Il peut, par exemple, se présenter comme un client à faible risque afin de devoir payer une faible prime d'assurance alors qu'en réalité, il sait pertinemment bien qu'il présente un risque considérable pour l'assureur. A titre d'illustration, une personne peut ne mentionner pas, lors de la conclusion d'un contrat d'assurance santé, qu'elle souffre d'un cancer.

Ce type de fraude peut entraîner pour l'assureur un autre problème qui est celui de la mauvaise sélection des candidats à l'assurance.

Le problème de la mauvaise sélection se pose lorsque l'assureur ne sait pas discerner parmi ses clients les individus à faible risque des individus à haut risque. Il propose alors le même type de contrat à tous et décourage ainsi les personnes à faible risque de souscrire une assurance jugée par eux trop coûteuse. Il sélectionne donc les individus à haut risque et est susceptible de s'exposer à la faillite.

Supposons ainsi que quatre automobilistes désirent assurer leur véhicule. Parmi ceux-ci, un est un mauvais conducteur (l'individu A) alors que les trois autres personnes sont de bons chauffeurs. Comme l'assureur ne connaît pas les qualités de conducteur de chacun, il propose un contrat identique pour tous, établi en fonction des caractéristiques d'un conducteur moyen. Seul l'individu A sera intéressé par ce type de contrat alors que les autres automobilistes préféreront renoncer à l'assurance qui, de leur point de vue, impose des primes trop élevées.

On voit bien que les problèmes de fraude, de négligence et de mauvaise sélection sont dus à un manque d'information de l'assureur sur les assurés

ou candidats à l'assurance.

L'assureur dispose de différentes solutions pour faire face à ces problèmes. Une première technique consiste à n'offrir qu'une assurance partielle aux candidats-acheteurs. Ceux-ci continuent donc à supporter un certain risque, ce qui permet de restreindre le problème de négligence. Le système de franchise s'inscrit directement dans le cadre de cette assurance partielle. Ainsi, lorsqu'un assureur n'intervient pour la réparation des dégâts à un véhicule que pour un montant excédant les dix premiers mille francs, le client est incité à prendre davantage soin de son véhicule. Mais bien évidemment, lorsqu'une personne continue à supporter une partie du risque, comme c'est le cas dans l'exemple ci-dessus, l'assurance devient moins attractive pour les individus.

Une seconde technique pour remédier aux problèmes de négligence, de fraude et de mauvaise sélection est la collecte d'informations par l'assureur. Mais cette activité est de nature à impliquer une série de coûts. Et généralement, on peut penser que l'assureur les répercute dans les prix de l'assurance offerte (c'est-à-dire dans la prime d'assurance).

Il existe des cas où l'assurance devient impossible, soit que le manque d'informations oblige l'assureur à imposer des conditions tellement restrictives qu'elles découragent les clients potentiels, soit que la collecte d'informations engendre des coûts qui aboutissent à rendre le prix de l'assurance tellement élevé que plus personne n'est intéressé à s'assurer.

La question de l'information apparaît donc cruciale. Cependant, dans des petits groupes avec des personnes qui sont davantage susceptibles de se con-

naître, ce problème d'information se pose moins. Nous aurons plus tard l'occasion d'approfondir ce point.

b. les problèmes dus à la corrélation des risques

Dans certain cas, l'assurance peut être rendue impraticable ou inintéressante à cause de problèmes dus à la nature du risque. Cette proposition s'applique lorsque, pour différents individus, un événement défavorable se produit en même temps. On dit alors que les risques sont corrélés.

Illustrons notre propos.

Deux individus X et Y décident de mettre sur pied un système d'assurance-maladie en leur faveur. Ainsi, lorsqu'un des deux partenaires est dans l'impossibilité de travailler, l'individu en bonne santé s'engage à partager son revenu avec l'individu souffrant.

Mais, d'expérience, il apparaît que X et Y tombent malades au même moment. En d'autres mots, ils sont simultanément confrontés au risque contre lequel ils essaient de s'assurer. A la lumière de cet exemple, on comprend aisément pourquoi l'assurance est peu intéressante dans une telle situation. En effet, les deux coassurés se retrouvent toujours en même temps dans des situations difficiles et en même temps dans des situations favorables. Les individus ne savent donc pas se soutenir l'un l'autre comme il était convenu entre eux au départ.

On peut donc conclure que lorsque les risques sont corrélés comme c'est le cas dans l'exemple ci-dessus, la mise en place d'un système d'assurance ne présente pas d'intérêt. Mieux vaut pour chaque individu s'auto-assurer (par

exemple à travers l'épargne) puisqu'ils évitent ainsi les problèmes potentiels dus au manque d'information analysés dans la sous-section précédente.

Imaginons une seconde situation.

L'individu X est un vendeur de crème glacée et, lorsque le climat est ensoleillé, il enregistre un chiffre d'affaires élevé. L'individu Y, par contre, est un vendeur de parapluies et il obtient de bons résultats lorsque le temps est pluvieux.

Supposons qu'au cours d'une période donnée, le temps fluctue de façon régulière entre des jours de pluie et de soleil. Lors d'une journée, l'un des deux individus a donc toujours un revenu élevé alors que l'autre personne connaît une période de vaches maigres.

Dans un tel cas où les risques auxquels sont confrontés les deux personnes ne se produisent pas au même moment, il est particulièrement intéressant qu'un système d'assurance soit organisé entre eux. Un accord pourrait être conclu selon lequel les individus s'engagent à partager la totalité ou une partie de leur revenu courant. Ainsi, chaque personne serait assurée de disposer d'un revenu stable en dépit de la succession de bonnes et de mauvaises périodes.

Les deux exemples choisis dans cette sous-section correspondent bien entendu à des situations extrêmes. Ils ont le mérite de mettre en évidence les conditions dans lesquelles l'existence d'un système d'assurance est recommandable. Nous pouvons en effet conclure que, plus les risques auxquels sont confrontés les individus tendent à se produire simultanément, moins l'assurance devient intéressante. Par con-

tre, lorsque ces mêmes risques sont indépendants ou, mieux encore, sont négativement corrélés, alors, l'assurance est particulièrement efficace pour donner davantage de sécurité aux parties concernées.

c. les problèmes dus à l'hétérogénéité des individus

Pour illustrer les problèmes engendrés par l'hétérogénéité des individus, nous pouvons imaginer l'exemple de conducteurs automobiles. Parmi ceux-ci, certains ont une conduite dangereuse alors que les autres sont des conducteurs de qualité. Pour ces derniers, la cohabitation avec de mauvais pilotes au sein du même groupe d'assurance est peu satisfaisante. En effet, la probabilité d'être victime d'un accident est plus élevée pour les mauvais conducteurs que pour les automobilistes de qualité. Le même contrat ne peut donc être proposé à tous sous peine de voir les bons pilotes quitter le réseau d'assurance (cfr notre discussion du problème de la mauvaise sélection).

Afin de résoudre les difficultés dues à l'hétérogénéité des individus, plusieurs solutions sont possibles.

La première consiste à différencier en fonction de leurs risques respectifs les primes d'assurance demandées aux différents clients. Lorsqu'un individu présente un risque plus élevé, il devrait ainsi s'acquitter d'une cotisation plus importante.

Si, lors du calcul de la prime d'assurance, il y a lieu de tenir compte des risques propres à la personne qui s'assure, il s'agit aussi bien souvent, tout comme c'est le cas dans le secteur automobile, de prendre en considération la valeur de la chose assurée.

On peut ainsi aisément comprendre qu'un propriétaire d'un véhicule de petite cylindrée doit payer une cotisation plus faible que s'il possédait une limousine. Dans le second cas, la valeur économique de la chose assurée est en effet plus élevée. On peut donc supposer que les conséquences financières d'un accident seraient plus importantes pour la limousine que pour le petit véhicule. Il convient donc d'en tenir compte lors du calcul de la prime.

Une seconde solution consiste à créer des sous-groupes homogènes à l'intérieur des réseaux d'assurance. Par exemple, les bons et les mauvais conducteurs sont séparés pour faire partie de cellules distinctes. Un contrat d'assurance particulier est établi pour chacun des sous-groupes et ceux-ci seraient donc indépendants l'un de l'autre. Ainsi, lorsqu'un mauvais conducteur est accidenté, il serait indemnisé à partir des cotisations versées par les membres de son sous-réseau. La séparation des clients en deux ensembles distincts permet donc de proposer une formule d'assurance acceptable pour les individus à faible risque.

Cette question de l'hétérogénéité sera étudiée avec davantage de détails dans une partie ultérieure du travail.

Au terme de ce chapitre, nous avons défini un ensemble de concepts qui vont nous être très utiles pour étudier les mécanismes d'assurance rencontrés dans le secteur de la pêche artisanale sénégalaise.

Avant d'aborder cette question, nous allons d'abord présenter la méthodologie utilisée lors du travail de recherche au Sénégal. □

Chapitre 2 : Le cadre et les difficultés de l'étude réalisée au Sénégal

Ce chapitre s'articule autour de deux sections. Nous commencerons par présenter le cadre de l'étude ainsi que le questionnaire utilisé pour récolter l'information auprès des pêcheurs. Dans la deuxième section, nous nous pencherons sur les difficultés rencontrées au cours de l'enquête. Nous indiquerons aussi les limites de l'étude.

Section 1: Description des sources d'information

a. Le cadre de l'étude CREDETIP-FUCID

Au cours de l'année 1990, une étude importante a été réalisée par le CREDETIP. Elle a eu pour objet les systèmes financiers informels des opérateurs économiques de la pêche artisanale sénégalaise.

Lors de ce travail, 1157 agents de la pêche ont été interrogés. L'étude a notamment permis d'estimer l'importance des groupes d'assurance du matériel parmi les pêcheurs sénégalais. Toute-fois, la connaissance détaillée de ces groupes n'était pas l'objet de ce travail.

A la lumière des informations fournies par cette étude, il a été décidé de se centrer sur le fonctionnement des groupes d'assurance. Un nombre plus restreint de pêcheurs a été interrogé mais, dans la mesure du possible, les enquêteurs ont recherché les personnes susceptibles de fournir des informations précises sur les mécanismes d'assurance.

Trois enquêteurs ont interrogé 150 opérateurs économiques de la pêche

artisanale lors des mois de septembre, octobre et novembre 1991. Dans le souci de connaître d'éventuelles disparités régionales, les enquêtes ont été réalisées sur l'ensemble de la côte sénégalaise.

L'annexe 1 décrit les sites où s'est déroulée l'enquête ainsi que le nombre de questionnaires administrés dans chaque localité. Le plus souvent, les pêcheurs ont été interrogés sur les plages. La réalisation d'une enquête prenait à peu près une demi-heure.

Lors de l'étude, les enquêteurs ont veillé à interroger des gens de tous âges, utilisant des techniques de pêche différentes. Sur chaque site, nous avons également été attentifs à rencontrer des autochtones et des migrants, particulièrement les pêcheurs originaires de Saint-Louis qui sont nombreux à partir en campagne dans d'autres localités.

La connaissance de personnes-contact dans chaque site de pêche a contribué à garantir le sérieux des informations recueillies auprès des personnes interviewées. Ces personnes-contact étaient généralement les responsables

locaux du Collectif national des Pêcheurs artisanaux du Sénégal.

rons plus précisément en quoi consistent ces réseaux.

Sous-section 2: Description du questionnaire

Le questionnaire est présenté en annexe 4. Dans cette section, nous allons le commenter.

Il se compose de cinq parties.

La première a pour objectif l'identification de la personne interviewée. Outre le statut et une évaluation des actifs de celle-ci, on a également cherché à connaître les techniques de pêche utilisées ainsi que son village d'origine. En effet, tous ces éléments sont susceptibles d'influencer les comportements au plan de l'assurance. Il est à noter que, dans la mesure du possible, ce sont surtout des propriétaires qui ont été interrogés car ce sont eux qui, par leur situation, sont le plus susceptibles d'appartenir à des groupes d'assurance. Ce sont eux, en effet, qui sont exposés aux risques majeurs, particulièrement la perte ou l'endommagement du matériel. Toutefois, notamment à cause des risques de disparition en mer ou de variation des revenus, nous avons également veillé à interroger des membres d'équipage.

Dans une seconde partie, la personne interviewée se voit demander de mentionner les groupes informels d'assurance existants dans le village et de préciser si lui-même appartient à un ou plusieurs de ces groupes. A l'intérieur de ceux-ci, il n'existe pas de spécialiste comme nous l'avons supposé dans le premier chapitre. Le partage des risques est plutôt pris en charge à travers un réseau où les différents membres organisent directement la gestion de l'assurance. Dans le chapitre 4, nous ver-

La troisième partie du questionnaire apporte des informations sur le fonctionnement des groupes informels d'assurance. La personne enquêtée doit définir les objectifs de l'association dont elle est membre et décrire les prestations du réseau. Dans la mesure où aucune aide n'est octroyée dans le cadre de l'association, on demande systématiquement à l'enquêté quelles sont les raisons de cet état de fait.

La quatrième partie permet à l'enquêteur à renouveler certaines questions de manière à avoir certaines confirmations en matière de prestation des associations.

Enfin, dans la cinquième partie, la personne interrogée doit porter un jugement sur le réseau. Les questions sont nombreuses, parfois répétitives. L'objectif est bien sûr d'avoir une appréciation approfondie de la part de l'enquêté. Régulièrement, ce n'est qu'à la fin de l'interview qu'une personne interrogée soulevait les difficultés rencontrées par les réseaux d'assurance alors qu'aux premières questions, elle répondait que tout se passait bien.

La rubrique v.6 a permis d'éviter que les pêcheurs oublient de citer certains réseaux. Dans le contexte du Sénégal, les mécanismes d'entraide mis en place à l'intérieur de la cellule familiale sont parfois tellement évidents que, dans un premier temps, ils ne sont pas mentionnés par les personnes concernées.



Section 2 : Les difficultés et les limites de l'enquête

Les problèmes majeurs ont trait à l'appréciation des revenus et à la fiabilité des données chiffrées.

Bien vite, il est apparu qu'une appréciation correcte des revenus était impossible. D'une part, les résultats de la pêche sont extrêmement fluctuants; mais en plus, la diversité des espèces de poisson, la variabilité des prix de vente ont fait qu'il nous a semblé préférable de renoncer à évaluer les revenus. Obtenir des données fiables en ce domaine aurait requis des efforts impossibles à fournir dans le cadre de cette étude. Pour l'immense majorité des pêcheurs, aucune comptabilité des revenus ou des dépenses n'est tenue.

En ce qui concerne l'évaluation des actifs, nous avons rencontré moins de problèmes. En effet, comme les enquêteurs disposaient de certaines connaissances en matière de pêche, ils pouvaient confirmer ou infirmer les affirmations des pêcheurs. Par exemple, si un enquêté disait qu'il avait 50 mètres de filet dormant, les prix de ce matériel pouvaient être facilement évalués. Cette évaluation était encore plus facile pour les pirogues et les moteurs une fois que la taille et le nombre de chevaux étaient connus.

Il aurait été trop compliqué de procéder à des estimations de la durée de vie et du degré d'usure des équipements; aussi, le matériel a été systématiquement évalué à son prix d'achat.

Comme sur chaque site de pêche, l'enquêteur était accompagné d'une personne-contact, celle-ci pouvait aussi dans le besoin, confirmer les propos de la personne interrogée, par exemple sur le nombre de pirogues qu'elle possédait,...

Par contre, les données chiffrées relatives aux aides données et reçues dans le cadre de mécanismes d'assurance doivent être envisagées avec beaucoup de prudence. Elles sont basées presque uniquement sur les souvenirs des personnes interrogées. La plupart du temps, elles sont d'ailleurs fortement imprécises.

Malgré ces difficultés rencontrées lors de l'enquête, nous pensons que les données et les informations recueillies peuvent fournir un matériau valable pour une première approche des mécanismes d'assurance rencontrés dans le secteur de la pêche artisanale sénégalaise. C'est ce que nous allons nous efforcer de faire dans la suite de ce travail.

Chapitre 3 : Description de la situation de la pêche au Sénégal

Le troisième chapitre a pour but de décrire les traits saillants de la pêche artisanale sénégalaise. Dans la première section, nous commencerons par présenter l'importance du secteur pour l'économie sénégalaise. Nous étudierons ensuite brièvement l'évolution de celui-ci depuis une trentaine d'années.

Section 1: Importance de la pêche artisanale dans le contexte sénégalais

Durant la colonisation française, le Sénégal a été largement poussé à la monoculture de l'arachide. Cette activité a contribué et contribue encore à fournir d'importantes devises pour le pays mais elle pose aussi un certain nombre de problèmes. Comme la culture de l'arachide s'est faite au détriment des cultures vivrières, le Sénégal a vu s'accroître sa dépendance alimentaire. Le pays doit aujourd'hui faire face à un appauvrissement des terres ainsi qu'à la concurrence d'oléagineux étrangers.

Dans ce contexte, le rôle de la pêche au Sénégal est devenu très important. Elle est devenue une grande source d'espoir pour ce pays qui bénéficie de 700 kilomètres de côtes et a la chance de bénéficier d'eaux particulièrement riches en poissons. Ce phénomène s'explique par des raisons naturelles. Les alizés conduisent à des remontées saisonnières d'eau froide riche en sels nutritifs. Ces phénomènes sont appelés «upwelling». Ils contribuent au développement des ressources halieutiques.

En 1987, la pêche a représenté 2,3% du PIB total (source: direction de la prévision et de la conjoncture-MEF-Sénégal) et 11 % du PIB du secteur primaire. Les exportations sénégalaises de produits de la pêche étaient évaluées à 59,5 milliards de francs CFA courants pour cette année 1987 (source: idem). Ce montant représentait 28% de la valeur des exportations. Le secteur de la pêche a même dépassé celui de la production arachidière dont la valeur des exportations était évaluée à 20,4 milliards en 1987. Ces chiffres témoignent de l'importance de la pêche au plan de la balance commerciale.

Dans les différentes régions du Sénégal, à une exception près, la consommation de poissons assure plus de 75% des besoins en protéines. Alors que le poisson frais est surtout consommé sur la côte, le poisson transformé est davantage consommé sur le marché national mais aussi dans d'autres pays africains (source: Commission nationale de la planification du secteur productif-1989-Sénégal).

La pêche artisanale joue un rôle prépondérant dans les performances de la pêche maritime sénégalaise. Nous pouvons le visualiser à partir du tableau 2.1.

Ce tableau peut faire l'objet de différents commentaires. Les mérites et l'importance du secteur artisanal se manifestent de manière claire.

Outre le nombre d'emplois directs fournis par la pêche artisanale, ce secteur contribue également à la mise au travail de nombreuses autres personnes. On estime que la pêche artisanale maritime induit 150.000 emplois contre

15.000 pour la pêche industrielle (source : Commission nationale de la planification du secteur productif-1989-Sénégal).

La pêche artisanale offre également l'énorme avantage d'être économique en capital et en énergie.

On peut encore remarquer qu'elle conduit à moins de gaspillage des ressources. En effet, la part du poisson qu'elle rejette à la mer n'est que de 5% alors que ce chiffre est de 45% pour la pêche industrielle.

Tableau 2.1 : Pêches artisanales et maritimes au Sénégal (1981).

	INDUSTRIELLE	ARTISANALE
Part du poisson rejeté à la mer	45%	5%
Coût de création d'un emploi (million de FCFA)	4.4	0.2
Consommation de carburant par tonne débarquée	4501	1901
Nombre total d'emplois	2700	27000
Captures débarquées	35%	65%
Part dans les exportations de poisson (en tonnage)	60%	40%
Financements inscrits au plan	70%	23%

Source : DELPEUCH (1987).

Section 2 : L'évolution de la pêche artisanale

Depuis une trentaine d'années, le secteur de la pêche artisanale maritime a été profondément modifié. Ce phénomène est dû à des progrès techniques significatifs, en particulier la motorisation des pirogues, l'emploi de filets en nylon et l'introduction de nouvelles techniques de pêche nécessitant de nouveaux types de filets (senne tournante, par exemple). L'emploi du nylon est avantageux car les filets présentent alors une solidité plus grande que ceux en coton. En ce qui concerne la motorisation, elle est pratiquement générali-

sée. La plupart des pirogues non encore motorisées ne le sont pas pour une question de rentabilité. Il s'agit souvent d'embarcations qui s'éloignent peu de la plage. L'emploi du moteur offre des avantages indéniables. Il permet de soulager l'effort humain tout en augmentant les capacités de déplacement des pirogues.

Dans le quatrième chapitre, nous allons étudier comment les pêcheurs s'assurent contre les différents risques auxquels ils sont confrontés. □

Chapitre 4 : Les mécanismes d'assurance dans la pêche artisanale sénégalaise

Ce chapitre comporte deux sections. Dans un premier temps, nous préciserons les types de risques encourus par les pêcheurs artisanaux. A partir des notions étudiées dans le premier chapitre (corrélation des risques, fraude, négligence, mauvaise sélection), nous essayerons également de voir comment la mise en place de mécanismes d'assurance pour contrer ces risques peut être entravée.

La deuxième section s'attachera ensuite à relever les mécanismes d'assurance existant dans le secteur de la pêche artisanale sénégalaise.

Section 1: Les risques de la pêche artisanale

a. Typologie des risques

1/ les risques liés à la variation du revenu

Un risque majeur dans la pêche artisanale est celui de la fluctuation des revenus. En saison de pêche, les sorties sont pratiquement quotidiennes. Outre les qualités de l'équipage et du capitaine, le hasard a une part prépondérante dans la détermination des prises d'une embarcation. Au cours d'une même journée, une pirogue peut avoir eu la chance de rencontrer d'importants bancs de poissons alors que quelques miles plus loin, une autre embarcation ne rencontrait aucune ressource pélagique.

Etant donné la faible corrélation entre les prises des pirogues lors d'un jour déterminé, un équipage qui revient avec

une faible quantité de poisson ne bénéficie pas nécessairement d'un prix de vente du produit élevé. En effet, comme les mauvais débarquements des uns sont plus ou moins compensés par les bons débarquements des autres, le volume des prises n'est pas particulièrement faible et le prix du poisson n'a donc pas de raison d'être plus élevé. Ceux qui ont ramené de bonnes prises obtiennent donc des revenus monétaires élevés et l'inverse est vrai pour ceux qui ont ramené de faibles prises. Par contre, si les quantités de poisson pêchées par les pirogues étaient davantage corrélées (en d'autres mots, si pour tous les marins, la pêche était fructueuse ou peu satisfaisante au même moment), alors à partir du jeu de l'offre et de la demande, les variations des prix compenseraient les variations de quantité. Les résultats quotidiens des pirogues ne subiraient donc que de faibles fluctuations.

Toujours en ce qui concerne les prix, il est important de signaler que la question de l'heure d'arrivée d'une pirogue est déterminante pour expliquer les propositions faites par les commerçants aux pêcheurs. Lorsqu'une pirogue est la première de retour, la concurrence entre marins joue moins et les pêcheurs ont davantage de possibilités de bénéficier de prix intéressants.

Pour les produits de la mer destinés à l'exportation, les quantités offertes par les pêcheurs sénégalais sont insuffisantes pour influencer les prix au cours d'une journée. Pour certaines espèces, il y a donc un prix mondial dont les marins sénégalais sont certains de pouvoir bénéficier au retour de la sortie en mer.

En guise de conclusion, nous pouvons donc dire que la pêche artisanale est un secteur où les revenus des agents sont peu corrélés. Comme nous l'avons montré dans le premier chapitre, la mise en place de mécanismes d'assurance destinés à stabiliser les rémunérations des pêcheurs est donc potentiellement intéressante. Nous verrons ce qu'il en est effectivement dans la deuxième section de ce chapitre.

2/ les risques humains et matériel liés aux accidents en mer

Comme on peut s'en rendre compte à partir des représentations de pirogues présentées en annexe 3, les embarcations utilisées pour la pêche artisanale sont extrêmement profilées. La qualité première des pirogues n'est donc pas la stabilité et les accidents en mer sont fréquents. Ceux-ci sont d'autant plus meurtriers qu'à l'heure actuelle, certains membres d'équipage ne savent pas nager. Ils sont pour la plupart des personnes nouvellement arrivées dans le

secteur de la pêche artisanale à la recherche d'un emploi. Un phénomène fréquent est aussi le retournement en haute mer de pirogues exagérément chargées de poisson.

Les problèmes de sécurité sont les plus aigus dans le Nord du pays. Au large de la ville de Saint-Louis, capitale de l'ex-Afrique Occidentale Française, la mer est tellement dangereuse que seuls les pêcheurs originaires de la région osent s'y aventurer. Les Saint-Louisiens sont d'ailleurs réputés pour être les meilleurs pêcheurs du Sénégal.

Les accidents de pirogues sont aussi particulièrement nombreux dans la région du Sud du pays: la Casamance. Ce phénomène s'explique par le fait que la mer est moins connue à cet endroit. En effet, les Casamançais sont peu nombreux à pratiquer la pêche et l'arrivée de pêcheurs migrants est un phénomène récent. L'environnement maritime leur est encore peu connu et les risques sont donc exacerbés.

Un autre risque lié à la sécurité en mer est dû à la coexistence de la pêche industrielle. Les accidents entre les pirogues et les bâtiments de pêche industrielle entraînent à aussi des pertes humaines et matérielles (endommagement des pirogues et des moteurs). Au plan du matériel, ce sont les filets qui sont les plus soumis à des risques de dégradation. Encore une fois, nous pouvons expliquer cet état des faits. Une qualité d'un bon capitaine est sa capacité à repérer les bans de poissons. Lorsque les filets sont jetés à la mer (parfois pour plusieurs heures selon la technique de pêche utilisée), certains responsables de pirogue préfèrent renoncer à signaler la présence de filets par des bouées afin d'éviter ainsi

d'attirer des concurrents. Mais cette stratégie augmente le risque de voir les filets endommagés ou détruits par une autre embarcation.

Les dangers matériels et humains sont d'autant plus élevés qu'une part importante de l'activité de pêche est effectuée durant la nuit. Le sort des pêcheurs est rendu plus précaire encore du fait de l'absence, sur les pirogues, de matériel qui permettrait de réduire ou d'éviter les risques d'accident (éclairage, balises, gilets de sauvetage pour l'équipage). Le manque d'infrastructure sur les plages (surtout l'éclairage) rend les débarquements de nuit particulièrement dangereux en raison de la difficulté de passer la barre dans les meilleures conditions au moment du retour.

3/ les autres risques matériels

Les accidents en mer ne sont pas les seuls événements qui constituent un risque pour le matériel. Par exemple, un pêcheur peut également être victime d'un vol ou d'une dégradation. Il se peut aussi que certains équipements du pêcheur connaissent une usure anormale. La question de l'entretien et des soins apportés par le pêcheur à son matériel est donc très importante.

Nous verrons dans la seconde sous-section qu'il est judicieux de distinguer les risques liés au naufrage des autres risques matériels. En effet, les implications en termes de mécanismes d'assurance sont différentes dans l'un et l'autre cas.

4/ les autres risques sociaux

Outre le risque de la fluctuation des revenus, un pêcheur peut être confronté

à d'autres problèmes sociaux. Il peut notamment être victime d'une maladie ou encore subir une invalidité temporaire ou permanente.

5/ la vieillesse

La pêche est une activité exigeante qui requiert d'excellentes qualités physiques. À un certain âge, les individus ne vont plus en mer. Les propriétaires continuent de percevoir des rémunérations. En effet, une certaine part de la recette continue à leur revenir en vertu du système de retribution en vigueur dans la pêche artisanale.

Par contre, la vieillesse est beaucoup plus préoccupante pour les nonpropriétaires. En effet, si la vieillesse est un événement certain dont la survenance est connue à l'avance, il existe une incertitude au sujet de la durée de celle-ci. Pour faire face à cette insécurité, les pêcheurs peuvent, en premier lieu, avoir recours à l'épargne. Mais comme un individu n'est jamais certain que son épargne privée lui permettra de répondre à l'ensemble de ses besoins jusqu'à la mort, le pêcheur peut désirer s'assurer d'une manière ou d'une autre contre le risque de dépenses élevées durant la période de retraite.

6/ le chômage technique

Comme nous l'avons déjà signalé dans cette section, la pêche artisanale est une activité extrêmement risquée ou les accidents en mer sont nombreux. Les dégâts matériels d'une pirogue peuvent parfois empêcher la poursuite des sorties en mer. L'équipage d'une telle embarcation se retrouve alors dans l'incapacité provisoire d'exercer son activité. Une telle situation peut aussi

survenir à la suite d'une tempête.

Le chômage technique est donc le sixième type de risque auquel les pêcheurs ont à faire face.

b. Analyse des risques de la pêche artisanale à la lumière des problèmes classiques de l'assurance

Dans cette sous-section, nous confrontons les différents risques de la pêche artisanale que nous venons de relever aux problèmes classiques de l'assurance étudiés dans le premier chapi-

tre. En d'autres mots, nous cherchons à mettre en évidence les dangers que rencontrent des agents s'efforçant de mettre en place des mécanismes d'assurance afin de réduire les différents risques auxquels ils sont exposés.

Quatre éléments susceptibles de constituer des entraves à la réussite des projets d'assurance sont ainsi étudiés. Il s'agit de la corrélation des risques, de la fraude, de la négligence et de la mauvaise sélection. Notre démarche consiste d'abord à présenter un tableau synthétique des obstacles à l'assurance selon les types de risque et ensuite à les commenter.

tableau 4.1: les obstacles à l'assurance selon les types de risque

	risque individuel lié au revenu	risque humain et matériel lié au naufrage	autres risques matériels	autres risques sociaux (maladie, invalidité,...)	vieillesse	chômage technique
corrélation	relativement faible sur des périodes réduites mais corrélation saisonnière	normalement faible sauf cas exceptionnels (tempêtes)	normalement faible	faible	faible	normalement faible sauf cas exceptionnels (tempêtes)
fraude	énorme et incontrôlable	possible	énorme et difficilement contrôlable	possible	non	faible
négligence	énorme et incontrôlable	possible	énorme	possible	non	possible en cas d'accident
mauvaise sélection	risque existant mais contrôlable	possible	possible	possible	non	faible car contrôle aisé

1/ Les risques liés à la variation du revenu

Le problème de la corrélation se pose peu pour les risques liés à la variation du revenu. En effet, comme nous l'avons signalé plus haut, les résultats quotidiens des pirogues sont généralement fort différents d'une embarcation à l'autre. Si une corrélation existe, elle est surtout saisonnière.

A priori, il serait donc envisageable que les pêcheurs décident de mettre sur pied un système d'assurance-revenu. En vertu de celui-ci, les pêcheurs chanceux partageraient au jour le jour leurs prises avec les malchanceux et ainsi, le revenu de chacun serait stabilisé dans le temps.

Mais de tels arrangements sont improbables. En effet, le danger lié à la fraude est énorme. Ainsi, un pêcheur pourrait aisément feindre d'avoir un faible résultat et réclamer l'assistance de ses collègues. Il pourrait également ménager ses efforts. Sa recette serait alors effectivement médiocre.

De telles manoeuvres sont très difficilement contrôlables par les coassurés. Ils ne peuvent se surveiller continuellement et juger si leurs collègues effectuent leur activité avec suffisamment de soin. Et de plus, même lorsque l'information est plus ou moins bonne, des suspensions et des contestations sans fin peuvent aisément surgir. Les risques de fraude et de négligence sont donc fortement susceptibles d'entraver la mise en place d'un système destiné à lutter contre la variation des revenus des agents.

En ce qui concerne la mauvaise sélection, il est évident que certains pêcheurs sont plus habiles que d'autres.

Toutefois, les qualités intrinsèques de chacun sont très rapidement identifiables. Il est donc envisageable que le contrat d'assurance proposé à chaque individu soit modulé en fonction de son habileté. Mais si cette modulation est relativement aisée lorsque la gestion des risques est organisée par les intéressés eux-mêmes, elle peut devenir beaucoup plus problématique lorsqu'intervient un intermédiaire spécialisé.

2/ Les risques humains et matériels liés aux accidents en mer et aux naufrages

Dans certaines circonstances, la corrélation des risques liés au naufrage peut être élevée. Lorsqu'il existe un risque de tempête, celui-ci est généralement prévisible et les pêcheurs évitent alors de sortir en mer. Mais un problème se pose malgré tout. Au Sénégal, toutes les pirogues sont laissées sur les plages. En cas de tempête, elles sont alors des proies faciles pour la mer démontée. Dans certaines localités comme Hann, les marins disposent d'un endroit où les embarcations sont à l'abri des tempêtes. Mais dans les autres sites de pêche, de telles solutions n'existent pas et le matériel est alors susceptible d'être endommagé suite aux caprices du climat. Hormis ces cas de tempête, la corrélation des risques liés au naufrage est faible.

La possibilité de fraude est, elle, bien réelle. En effet, les accidents en mer laissent généralement peu de traces et le contrôle de l'assureur ou du groupe d'assurance peut être compliqué voire impossible. Par exemple, un pêcheur peut déclarer que, suite à un accrochage ou une fausse manoeuvre, son moteur est tombé en mer (ce qui arrive régulièrement) alors qu'il peut l'avoir

tout simplement dissimulé dans un endroit difficilement repérable.

Le risque de fraude est encore davantage exacerbé du fait de l'inexistence d'un système d'immatriculation des pirogues. Diverses tromperies sont alors possibles, particulièrement lorsque l'assurance est prise en charge par un intermédiaire.

Supposons qu'il y ait une relation entre la prime versée par un propriétaire et l'âge ou le degré de vétusté de l'équipement assuré. Un pêcheur pourrait présenter à son assureur du matériel neuf qui ne lui appartient pas afin de s'acquitter d'une faible prime. On peut également imaginer que plusieurs propriétaires d'embarcations plus ou moins semblables conviennent ensemble de n'assurer qu'une ou deux pirogue(s) et lorsqu'un dommage survient à l'une de leurs embarcations, celle-ci serait présentée à la compagnie comme étant une pirogue assurée. On le voit, le problème de la non-identification est donc crucial puisqu'il entraîne de nombreux risques de fraude.

Les pêcheurs peuvent aussi faire preuve de négligence lors de leur sortie, mettant ainsi en danger leur matériel mais parfois aussi leur existence. Toutefois, le caractère même des éléments sur lequel porte le risque (particulièrement la vie humaine) sont pour les marins des incitants majeurs à la prudence.

Du fait de l'existence de bons et de moins bons pêcheurs, il est également possible que survienne un problème de mauvaise sélection.

3/ les autres risques matériels

Pour ce qui a trait au troisième type de risque, peu de commentaires sont nécessaires.

Les principaux dangers lors de la mise en place d'un mécanisme d'assurance sont bien sûr les possibilités de fraude et de négligence. Il est, par exemple, très facile pour un pêcheur de dissimuler une partie de son matériel et de prétendre à un vol. Un agent peut aussi ne pas exécuter tous les efforts requis afin d'obtenir un fonctionnement optimal et durable de son matériel.

4/ les autres risques sociaux (maladie, invalidité)

En ce qui concerne les questions de maladie et d'invalidité, une certaine corrélation des risques est possible. Une localité peut ainsi être touchée par une épidémie. Toutefois, ce type de situation est peu fréquent et le problème lié à la corrélation est donc faible.

Des difficultés liées à la fraude et à la négligence sont possibles, particulièrement en ce qui concerne la maladie.

Enfin, un problème de mauvaise sélection peut également se poser.

5/ la vieillesse

La question de la vieillesse est particulièrement facile à traiter.

Pour les membres d'un réseau, il n'y a guère de difficultés à déterminer quels sont les individus qui, parmi le groupe, sont âgés. Les problèmes de négligence, de fraude et de mauvaise sélection n'existent manifestement pas.

En ce qui concerne la corrélation, il n'est pas trop difficile d'établir une certaine diversification de la structure d'âge à l'intérieur d'un réseau de manière à ce qu'il y ait toujours des jeu-

nés qui soient prêts à soutenir les pêcheurs qui ont cessé leur activité.

6/ le risque de chômage technique

Tout comme pour le risque de naufrage, une certaine corrélation est possible dans le domaine du chômage technique. En effet, lorsque suite à une tempête, les pirogues disposées sur les plages de débarquement sont endommagées, de nombreux agents peuvent être dans l'impossibilité temporaire d'exercer leur activité.

De façon analogue à ce que nous avons dit pour les risques humains et matériels liés au naufrage, le problème de la corrélation se pose beaucoup moins dans des circonstances habituelles.

Une possibilité de fraude existe même si elle est relativement limitée. Par exemple, des individus fainéants peuvent invoquer certains faux prétextes pour ne pas sortir en mer.

La négligence est, elle aussi, envisageable. Un équipage peut ainsi être dans l'impossibilité de partir en mer suite à un manque d'attention et de prudence qui a provoqué un accident lors d'une précédente sortie.

Enfin, le problème de la mauvaise sélection se pose peu. En effet, il est relativement aisé de distinguer les individus à risque faible ou élevé dans la mesure où ce travail est effectué par une personne ayant une connaissance suffisante du milieu de la pêche.

Section 2 : Typologie des mécanismes d'assurance existant dans la pêche artisanale sénégalaise

Dans cette section, nous présentons les mécanismes d'assurance observés dans les communautés de pêcheurs artisanaux sénégalais lors de notre enquête de terrain. Il s'agit en particulier d'examiner comment ces différents mécanismes permettent de réduire les risques que nous venons d'analyser.

a. les risques liés à la variation du revenu

Le système de rémunération à partir des parts est pratiquement généralisé dans la pêche artisanale sénégalaise. Les marins ne perçoivent pas de salaires fixes. L'importance des prises a donc une influence sur les revenus de l'ensemble de l'équipage et pas seulement sur le revenu du propriétaire du

matériel. En cas de mauvaise pêche, le propriétaire n'est donc pas le seul à supporter les conséquences des faibles débarquements. Mais généralement, les membres d'équipage bénéficient d'une certaine forme d'assurance-revenu. Une sorte de salaire fixe minimal leur est en effet quotidiennement octroyé puisque la plupart des propriétaires s'engagent à couvrir un certain nombre de frais de leurs marins indépendamment des résultats de la pêche du jour. Le plus souvent, ces propriétaires assurent le logement ainsi que les dépenses alimentaires courantes de leur équipage. Ce phénomène est toutefois en voie de régression. L'importance de la main-d'oeuvre disponible explique en grande partie ce revirement dans l'attitude de certains employeurs.

Le système de rémunérations sur base de parts qui est en vigueur dans la pêche artisanale sénégalaise peut lui aussi s'interpréter comme un mécanisme d'assurance. En effet, à l'intérieur d'une pirogue, il y a un partage de l'ensemble des prises réalisées lors de la sortie en mer. Il y a donc une égalisation de la rémunération pour les membres de l'équipage. Si la technique de pêche utilisée est la ligne par exemple, on ne tient pas compte lors de la rémunération des pêcheurs des prises individuelles qu'ils ont effectuées. Au contraire, les prises individuelles sont rassemblées et chaque pêcheur est rémunéré en fonction du résultat global enregistré par l'unité de pêche.

Par contre, il n'existe pas de mécanisme de redistribution entre les pirogues. Il n'y a donc pas de partage des résultats entre les embarcations qui ont réalisé une bonne pêche et celles qui ont été malchanceuses. L'inexistence d'une telle forme d'assurance-revenu est aisément explicable. Comme nous l'avons dit précédemment, elle est soumise à un risque élevé de fraude et de négligence. Si un équipage sait qu'en cas de mauvaise pêche, il bénéficiera de toute façon du soutien de ses coassurés, alors il n'est pas incité à réaliser l'effort nécessaire pour avoir un bon résultat. Et si tout le monde agit de cette façon, le programme d'entraide mutuelle n'est pas viable.

Il est logique que des mécanismes de redistribution existent à l'intérieur des pirogues mais pas entre les équipages. En effet, dans le premier cas, le contrôle de l'effort fourni par les autres membres d'équipage est aisé. Par opposition, il est très difficile de déterminer si le mauvais résultat d'une autre pirogue est dû à la malchance ou plutôt à un manque d'effort et de concentration. Ce sont donc les problèmes d'in-

formation qui permettent de justifier l'absence ou l'existence de mécanismes d'assurance-revenu à l'intérieur du secteur de la pêche artisanale sénégalaise.

Avant d'étudier les mécanismes de réduction des risques liés au naufrage, il convient d'envisager certaines dispositions propres aux pirogues qui recourent à la technique de la senne tournante. Celle-ci consiste à effectuer une manoeuvre d'encerclement des bans de poisson à l'aide de filets et de les enfermer grâce à une coulisse. Parfois, deux embarcations sont utilisées, la seconde pirogue servant à entreposer le produit de la pêche. Mais pour économiser les frais d'essence, certains capitaines renoncent aujourd'hui à utiliser une seconde embarcation. Lors-que les prises sont trop importantes, ils s'efforcent de trouver une pirogue extérieure qui puisse ramener une partie du poisson sur la plage de débarquement. En contrepartie, l'équipage de celle-ci recevra une fraction du résultat de la pêche. Pour les sennes tournantes, une forme particulière de redistribution entre pirogues peut donc intervenir.

b. les risques humains et matériels liés au naufrage

Dans le secteur de la pêche artisanale sénégalaise, différents mécanismes existent dont l'objectif est de réduire les risques humains et matériels liés au naufrage.

Tout d'abord, il faut parler des règles de secours entre marins. Le travail en mer suit des règles ou des codes de conduite déterminés. Ainsi, il est bien connu que lorsqu'un bateau croise une autre embarcation en proie à des difficultés, son équipage a l'obligation de

porter secours aux collègues en détresse. Dans la pêche artisanale, il existe une forme d'assurance propre à une technique de pêche particulière. Certaines embarcations sont munies de grandes caisses où le poisson est conservé grâce à de la glace. On les appelle pirogues de ligne glacière (PLG). Les sorties avec ce type d'embarcation sont beaucoup plus longues. Elles durent en général entre sept et dix jours. Contrairement aux pirogues qui ne partent que pour une journée, un accident est beaucoup plus difficilement détectable par d'autres unités. Pour contrer ce risque, les capitaines de PLG s'arrangent entre eux pour partir ensemble et rester dans le même secteur. Ainsi, ils peuvent trouver un appui rapide en cas de difficulté.

La pêche artisanale a aussi une série d'autres mécanismes de sauvetage qui lui sont particuliers. Ainsi, lorsque des pêcheurs se rendent compte qu'une embarcation tarde à revenir, des pirogues désignées sont chargées d'aller chercher en mer l'équipage présumé en péril. La recherche des embarcations en difficulté est un phénomène généralisé dans la pêche artisanale sénégalaise. En effet, lorsque la vie humaine est menacée, aucun effort n'est ménagé afin de secourir les individus en danger.

Pour que la recherche en mer soit efficace, il s'agit bien évidemment que les agents soient organisés. Les pêcheurs sont en effet fort nombreux et, si certains arrangements n'étaient pas conclus, les victimes n'auraient que peu de chance d'être valablement secourues.

Le mécanisme de sauvetage en mer le plus répandu consiste à confier à certains équipages (en général trois ou quatre) la charge d'effectuer la recher-

che. Des cotisations sont rassemblées pour financer le carburant nécessaire. En général, une tournante est effectuée entre les pêcheurs pour effectuer la recherche. Parfois, ce sont toujours les mêmes individus qui se chargent des exercices de secours. Ce sont alors des sauveteurs professionnels.

Selon les réseaux, les cotisations sont soit périodiques, soit conditionnelles à la survenance d'un cas de disparition de pirogue. Dans le chapitre suivant, nous discuterons de l'avantage de chacune de ces formules.

En fonction de l'engagement passé de la victime à l'intérieur du réseau de recherche en mer, celle-ci pourra se voir réclamer ou non le remboursement des frais de carburant nécessités par le sauvetage.

Certains propriétaires sont également membres d'un réseau qui, outre le sauvetage en mer, se charge de couvrir d'autres risques liés à l'accident. Il existe ainsi de nombreux groupes d'assurance dont l'objectif est de rembourser une partie du coût des dégâts supportés par la victime. Le but n'est pratiquement jamais de couvrir l'ensemble des frais de réparation. L'assurance-matériel est donc toujours incomplète. Sans doute, cette assurance partielle s'explique-t-elle pour deux raisons majeures.

D'abord, les pêcheurs sont extrêmement prudents et, afin de limiter les conséquences d'un détournement ou d'une mauvaise gestion, ils préfèrent que les sommes engagées dans les réseaux d'assurance restent restreintes. Ensuite, nous verrons plus loin que les cotisations versées par les co-assurés ne sont pas rigoureusement calculées en fonction de paramètres

comme la probabilité de survenance d'un accident, la valeur moyenne des dégâts,... Les sommes disponibles à l'intérieur des réseaux d'assurance sont alors trop faibles pour couvrir la totalité des frais supportés par les victimes.

En plus de la recherche en mer et de la couverture des frais de réparation, d'autres risques liés au naufrage sont pris en charge dans certains réseaux. Il s'agit des frais d'obsèques et de rapatriement éventuel du corps des victimes. Ce service est assuré dans certaines communautés de migrants.

La migration est un phénomène important dans le secteur de la pêche artisanale sénégalaise. De nombreux opérateurs s'établissent pour la durée d'une campagne (en général de 5 à 8 mois) dans un site où ils estiment que les eaux sont poissonneuses. Pour un grand nombre de pêcheurs, le site de migration est toujours le même et ils ont sur place leur propre habitation. Les principaux migrants sont les Saint-louisiens mais on retrouve aussi des personnes originaires de la Petite Côte (Mbour-Joal), particulièrement en Casamance. Dans cette région du Sud du pays, il y a très peu de pêcheurs autochtones, ce qui explique la présence de nombreux opérateurs extérieurs.

Si les migrants sont généralement très soudés, ceux qui changent régulièrement de site connaissent inévitablement des problèmes pour s'intégrer dans un réseau d'assurance. Au niveau de la recherche en mer, il y a peu de difficultés. La vie humaine est une valeur primordiale et, si on se rend compte qu'une pirogue n'est pas rentrée, on va à sa recherche quelles que soient les prestations de son équipage au niveau du réseau local de la recherche en mer. Par contre, l'assurance du matériel auprès d'un groupe de partage

de ris-que est pratiquement impossible. Comme nous l'avons déjà souligné, les difficultés de surveillance et de contrôle sont énormes. Mais surtout, un migrant non stable ne peut pas s'engager à retourner le service qui lui a été rendu une fois qu'une des personnes qui l'a aidé se retrouve à son tour en difficulté. En effet, un tel mécanisme suppose précisément la présence continue de ses membres sur le même site de pêche. Au niveau du financement, il est difficile pour le migrant de s'accommoder d'un régime de cotisation périodique dans la mesure où il n'exerce pas régulièrement son activité dans un même site. Pratiquement, il ne peut pas non plus s'adapter à un système de financement de l'assurance-matériel à partir de cotisations circonstancielles. En effet, si au moment où un de ses collègues est victime d'un accident, un migrant se trouve à 500 kilomètres de là, il lui est relativement difficile, d'une part d'être informé et, d'autre part, de pouvoir faire parvenir sa contribution à temps.

Pour terminer cette sous-section, il est important de noter que le rôle de la famille est souvent fondamental dans le cadre de l'assurance-matériel. Lors-qu'un pêcheur est victime d'un accident, une part importante du soutien qui lui est apporté émane de ses proches. Nous verrons que le rôle de la famille est aussi déterminant dans la lutte contre d'autres risques.

c. les autres risques matériels

Certains réseaux prévoient aussi des mécanismes d'assurance afin de couvrir les risques matériels non liés aux naufrages. De nouveau, il s'agit généralement d'une assurance incomplète. Un pêcheur doit donc supporter

lui-même une grande partie du coût de la réparation ou du remplacement de son matériel.

Comme pour les risques liés au naufrage, le rôle de la famille est souvent primordial. A travers des dons mais parfois aussi grâce à des prêts, la famille permet à un pêcheur de faire face aux conséquences d'un événement défavorable. Le soutien familial peut être assimilé à de l'assurance puisque, grâce à lui, il y a réduction du risque auquel un agent est confronté.

d. les risques sociaux(maladie, invalidité,...)

Dans la pêche artisanale sénégalaise, l'équipage joue bien souvent un rôle majeur au plan de l'assurance contre les risques sociaux. Selon les unités de pêche, cette forme d'assurance peut s'organiser différemment. La situation la plus fréquente est que, lorsqu'un membre d'équipage tombe malade ou est victime d'une invalidité temporaire, il reçoive une demipart ou une part entière de la valeur nette des prises journalières, c'est-à-dire la moitié ou l'intégralité du revenu qu'il aurait obtenu s'il était sorti en mer.

Outre ce système, les collègues d'un pêcheur en difficulté peuvent mettre sur pied d'autres initiatives afin de le soutenir. Ils peuvent ainsi opter pour une récolte unique de fonds. Celle-ci peut s'effectuer de deux façons: soit à partir de la vente des produits d'une sortie spéciale, c'est-à-dire une sortie en mer destinée à financer un projet particulier, soit à partir d'une collecte d'argent auprès de l'ensemble des membres de l'équipage. Les sommes récoltées sont alors mises à la disposition de la personne en difficulté qui, selon les cas,

sera tenue ou non à un remboursement. L'équipage est donc un des premiers lieux où s'exerce l'assurance contre les risques sociaux.

D'autres mécanismes sont encore possibles. Certains propriétaires choisissent ainsi de puiser dans la part qui leur revient afin de soutenir un membre d'équipage en difficulté. En échange, ce système lui permet d'attirer les meilleurs marins et d'avoir un équipage motivé et fidélisé.

En plus, les pêcheurs peuvent souvent compter sur le soutien familial. La réduction des risques sociaux est en effet une des principales formes d'assurance prises en charge à l'intérieur de la famille. Là aussi, elle s'exerce à partir de dons et, plus rarement, à partir de prêts.

Le rôle de la famille quant à la réduction des risques sociaux est d'autant plus important qu'à l'heure actuelle, on peut constater une diminution du nombre et de l'efficacité des mécanismes d'assurance mis en place à l'intérieur des pirogues. En effet, les équipages sont aujourd'hui plus mobiles. Ils sont moins attachés qu'avant à une unité de pêche déterminée et ce phénomène est bien évidemment de nature à entraver le bon fonctionnement de mécanismes de solidarité appliqués au sein des embarcations.

Il faut encore signaler des arrangements particuliers concernant les migrants. Ceux-ci sont bien souvent éloignés de leur famille. Pourtant, lorsqu'ils sont confrontés à un risque social, ils sont nombreux à bénéficier d'envois d'argent de la part de leurs proches. L'inverse est vrai également. Lorsqu'un migrant est informé d'un problème auquel un parent est confronté, il cherche souvent une filière qui lui permette de

soutenir la personne en difficulté. On peut donc constater que, dans le cas des migrants, les distances n'empêchent pas la mise en place, à l'intérieur de la cellule familiale, de mécanismes d'assurance destinés à lutter contre les risques sociaux. En effet, à l'intérieur de la famille, la confiance règne et les dangers liés à la fraude sont peu redoutés par les individus concernés.

e. la vieillesse

Les personnes âgées disposent de deux sources distinctes de revenus. La première est bien entendu le soutien apporté dans le cadre familial. Un des rôles majeurs dévolus aux enfants est en effet d'assurer la subsistance de leurs parents à la retraite.

Mais les personnes âgées peuvent aussi bénéficier d'une seconde forme d'aide. Au retour des pirogues, une part des prises leur est en effet distribuée gratuitement. Le plus étonnant est que les bénéficiaires de ces dons ne sont pas nécessairement des parents des capitaines de pirogues. La plupart des personnes âgées qui attendent le retour des embarcations sur les plages disposent véritablement d'un droit à une rémunération. Entrent en compte non seulement le respect pour les aînés mais aussi une rétribution pour les services rendus par les anciens. En effet, ce sont eux qui ont appris l'art de la pêche aux jeunes et la transmission de leurs connaissances leur donne un droit sur une part des prises. En plus, des éléments liés à la superstition jouent. Les jeunes pêcheurs n'osent pas défier les anciens car ils craignent trop leurs pouvoirs.

A travers cette aide reçue directement sur les plages ainsi qu'à partir du soutien apporté par leurs enfants, les pêcheurs disposent donc d'une certaine forme de sécurité durant leurs vieux jours.

f. le chômage technique

En cas de chômage technique, les différents membres d'équipage peuvent bien sûr s'appuyer sur leur famille respective.

Mais un mécanisme d'assurance est particulier au secteur de la pêche artisanale. Lorsqu'un équipage est dans l'incapacité temporaire de s'embarquer, alors il peut être dispersé sur d'autres pirogues en vertu d'accords conclus entre différents propriétaires. Grâce à ce mécanisme, chaque individu a la possibilité de bénéficier d'un nouvel emploi en cas d'infortunes qui le privent temporairement de sa source régulière de revenu.

Lorsque différents propriétaires peuvent conclure ce genre d'accord, l'ensemble des membres d'équipage qu'ils emploient bénéficient donc d'une forme d'assurance dont les avantages sont clairement perceptibles par chacun d'entre eux.

Lorsqu'un autre équipage est en chômage technique, on supporte un manque-à-gagner (équivalent à la prime d'assurance) du fait qu'on doive partager le revenu du travail de sa pirogue entre un nombre plus élevé d'individus. Ce sacrifice se justifie en regard du fait qu'il nous assure contre le risque futur de se retrouver soi-même inemployé et sans revenu: si notre propre pirogue est endommagée, on pourra compter être embarqué sur une autre pirogue et ainsi bénéficier malgré tout d'une rémunération.

Section 3: Conclusion

La pêche artisanale est une activité sujette à des risques variés et considérables. Nous avons distingué six catégories de risques auxquels les pêcheurs sont confrontés. Il s'agit des risques liés à la variation du revenu, à la sécurité en mer, au chômage technique, à la vieillesse ainsi que les risques sociaux et les autres risques matériels.

Pour un pêcheur, il n'est pas toujours possible de s'assurer. Des problèmes de corrélation, de fraude, de négligence ou de mauvaise sélection peuvent en effet empêcher la mise en place de mécanismes efficaces de protection des marins contre certains risques particuliers.

Toutefois, notre enquête nous a permis de percevoir comment, à travers le secteur informel, une série d'initiatives ont été prises. Plusieurs observations intéressantes peuvent être soulignées.

Tout d'abord, selon les risques, les réseaux d'assurance ont des cadres différents. Si les risques liés à la sécurité en mer ou au chômage technique sont surtout affrontés au sein de regroupements de pêcheurs, les entités familiales jouent, elles, un rôle prépondérant au plan de la prise en charge des personnes âgées. Quant à l'équipage, il intervient particulièrement lorsqu'un

de ses membres est confronté à des risques sociaux.

Une seconde observation a trait à l'amplitude des mécanismes de réduction du risque. La plupart des formules d'assurance mises en place à travers le secteur informel sont incomplètes. En d'autres mots, lorsqu'un pêcheur s'assure auprès d'un réseau, il continue à supporter une partie du risque auquel il est confronté. Or, on constate simultanément que de nombreux individus sont assurés auprès de plusieurs groupes différents. La seconde observation permet d'expliquer la première. Comme les pêcheurs n'ont jamais entièrement confiance dans les réseaux, ils préfèrent se donner davantage de sécurité en s'assurant de manière incomplète auprès de plusieurs groupes distincts.

Ce chapitre a permis de souligner la diversité des mécanismes d'assurance mis en place à l'intérieur de la pêche artisanale sénégalaise. Mais, dans leur fonctionnement, les réseaux peuvent rencontrer une série de problèmes. Parmi ceux-ci, certains pourraient être aisément résolus et des améliorations substantielles pourraient être apportées aux groupes d'assurance en place. C'est cette question que nous étudions dans le cinquième chapitre.



Chapitre 5 : Les problèmes rencontrés dans les réseaux informels d'assurance

Section 1 : La multifonctionnalité des caisses

Au Sénégal, de nombreuses caisses constituées à travers le secteur informel sont multifonctionnelles. Par exemple, elles servent à collecter l'épargne et elles sont en même temps utilisées pour les dépenses effectuées dans le cadre de l'assurance-maladie.

La multifonctionnalité offre un certain nombre d'avantages. Tout d'abord, elle permet de réduire les coûts de fonctionnement des réseaux: elle évite la multiplication à la fois des cotisations et des personnes responsabilisées. Elle permet donc de bénéficier de rendements d'échelle.

La multifonctionnalité offre aussi la possibilité à un réseau de bénéficier de davantage de moyens. Comme les risques couverts à l'intérieur d'un même groupe sont multiples, le montant des cotisations versées par les pêcheurs est lui aussi plus élevé. Pour autant que, d'une part, les sommes à la disposition du réseau ne soient pas utilisées dans le cadre du crédit et que, d'autre part, les différents types de risques couverts ne soient pas corrélés entre eux, le groupe d'assurance jouit d'une sécurité d'action plus grande.

Mais un problème se pose lorsque les objectifs poursuivis à partir d'une même caisse ne concernent pas uni-

quement l'assurance ou encore, lorsque les risques couverts à travers le groupe sont corrélés.

Au Sénégal, certains réseaux cherchent ainsi à la fois à proposer une assurance contre les naufrages et à développer les infrastructures communautaires (par exemple les édifices religieux). Lorsque le nombre de sinistres est peu élevé, la caisse peut facilement intervenir en faveur des pêcheurs malchanceux. Mais, à ce moment, il arrive régulièrement que les responsables des réseaux dépensent les réserves de leur association au titre de financement des infrastructures communautaires au lieu de les maintenir en caisse en vue de faire face aux naufrages futurs. Ce type de problème est assez fréquent au Sénégal. Lors de notre enquête, il a été particulièrement relevé dans le site de Kayar, village de pêche situé au Nord de Dakar.

D'autres problèmes peuvent survenir lorsqu'un même réseau s'occupe à la fois d'assurance et de crédit. Comme nous l'avons étudié dans le premier chapitre, l'assurance permet à un pêcheur de se procurer davantage de sécurité. Même lorsqu'un individu n'a pas eu à subir de dommage (et n'a donc pas bénéficié d'une indemnité versée par sa caisse d'assurance), il ne doit pas regretter de s'être assuré puisque

cette démarche lui a permis de réduire le risque auquel il était confronté. Mais les pêcheurs ont manifestement des difficultés à comprendre et à accepter cette idée. Ainsi, on observe régulièrement que certains marins réclament le remboursement de leurs cotisations passées lorsqu'eux-mêmes n'ont pas bénéficié d'indemnités d'assurance. Cette situation est bien sûr génératrice de conflits. Elle s'explique en grande partie par la confusion que les pêcheurs opèrent entre l'assurance et les systèmes de crédit rotatif (tontines). Dans ces derniers, en effet, chaque membre reçoit à tour de rôle l'argent contenu dans la tontine.

Afin d'éliminer cette confusion, un préalable essentiel est certainement d'éviter qu'un même réseau soit à la fois le cadre d'une tontine et d'un groupe de réduction du risque. Lorsque ce n'est pas le cas, on ne fait qu'accroître les difficultés de gestion des ressources du réseau ainsi formé.

De plus, lorsque l'argent des cotisations des membres est utilisé pour des opérations de crédit, il existe un risque important que les fonds soient insuffisants lors des périodes pendant lesquelles les sinistres sont plus nombreux. Il importe prioritairement que les ressources dont disposent les réseaux demeurent liquides. Les situations les plus dangereuses se produisent donc lorsque les crédits sont octroyés dans un cadre de moyen ou de long terme.

Plus loin dans ce chapitre, nous verrons également que la multifonctionnalité des caisses est un obstacle majeur à la transparence des réseaux. Elle est fortement susceptible de générer une perte de confiance et le doute dans l'esprit des personnes qui cotisent car bien souvent, ceux-ci ne connaissent pas la ventilation des fonds entre les

différents objectifs poursuivis par leur réseau.

Mais à côté de ses nombreux inconvénients, les caisses multifonctionnelles présentent également un avantage lorsque les membres ne maîtrisent pas la notion d'assurance. Nous avons montré que dans un tel cas, il arrive que les pêcheurs qui ne sont pas victime d'un dommage et qui donc ne bénéficient pas d'indemnités réclament le remboursement de leurs cotisations. Or, avec une caisse multifonctionnelle dont les activités, sont outre l'assurance, l'octroi de crédit et le développement des infrastructures communautaires, chaque membre peut plus facilement se rendre compte des services que lui offre son réseau. En effet, chaque individu bénéficie de quelque chose de concret. On comprend aisément que dans un telle situation, même les individus qui n'ont pas reçu d'indemnités d'assurance soient moins enclins à réclamer leur cotisation.

Au terme de cette section, il convient de souligner l'importance de la sensibilisation et de l'information des pêcheurs vis-à-vis de l'assurance, ceci afin précisément qu'ils acquièrent une bonne compréhension de la fonction et du mécanisme exacts de l'assurance. Un tel travail constitue sans aucun doute une étape essentielle dans la mise en place de mécanismes satisfaisants de réduction du risque.

Nous allons maintenant étudier l'importance de la taille des réseaux comme déterminant de la réussite des mécanismes d'assurance mis en place à travers le secteur informel.

Section 2 : La taille des réseaux

D'après notre enquête, il apparaît clairement que le nombre de membres d'un réseau est un facteur important qui conditionne le bon ou le mauvais fonctionnement des groupes porteurs de l'assurance. Ainsi, de nombreux pêcheurs interrogés considèrent que si leur réseau obtient de bons résultats, c'est parce qu'il réunit un petit nombre de personnes qui se connaissent bien entre elles.

Plus la taille d'une association est réduite, plus les agents ont tendance à disposer d'une bonne information les uns sur les autres. De plus, lorsque les pêcheurs se connaissent, il peut exister entre eux une confiance qui est un facteur déterminant dans la réussite des mécanismes de réduction du risque. En effet, le danger lié à la fraude ou à la négligence devient alors négligeable.

Mais en termes d'assurance, on doit admettre que plus un groupe est grand, mieux le risque peut être partagé entre ses membres. Un véritable dilemme surgit donc. En effet, la confiance a tendance à être plus élevée dans les petits groupes mais par ailleurs, un mécanisme d'assurance est d'autant plus efficace que la taille du groupe est grande.

En d'autres termes, lorsque l'assurance s'organise à travers des groupes restreints, elle est peu intéressante. Ceci est d'autant plus vrai que les risques auxquels sont confrontés les agents sont corrélés. Dans ce cas, il se peut qu'à un moment donné, le réseau se trouve dans l'impossibilité de secourir les pêcheurs malchanceux. Prenons l'exemple d'un groupe d'assurance contre la maladie. Si une bonne

partie des marins membres d'un réseau sont malades au même moment, alors, il devient très difficile pour les quelques pêcheurs vaillants de trouver les fonds nécessaires pour le soutien de leurs collègues.

Bien évidemment, la taille réduite des réseaux pose d'autant moins de problème que les risques tendent à se matérialiser à des moments différents. Illustrons notre propos à partir d'un exemple simple. Supposons que 2 pêcheurs désirent mettre sur pied un mécanisme d'assurance contre la variation du revenu. On observe que, lorsque le revenu du pêcheur A est de 2 unités, celui de l'agent B est nul. De même, lorsque le pêcheur B a un revenu de 2 unités, l'agent A a un revenu égal à 0.

Dans ce cas, la mise en place d'un mécanisme de partage égalitaire des revenus permettrait à chaque pêcheur d'avoir à tout moment un revenu de une unité. La taille réduite du réseau ne pose donc pas de problème dans notre exemple. Mais une question subsiste: existe-t-il un moyen pour résoudre le dilemme de l'assurance lorsque les risques auxquels sont confrontés les individus ne se produisent pas nécessairement à des moments différents?

Une solution existe qui consiste à ce que les groupes d'assurance continuent à être constitués d'un petit nombre de pêcheurs. Ainsi, les individus se connaissent bien et ils peuvent avoir confiance les uns dans les autres. Les différents groupes locaux qui le désirent se constituent alors en une fédération. L'objectif de cette dernière est d'organiser des procédures de réassurance. Ainsi, un réseau dont les cais-

ses sont vides peut bénéficier de transferts provisoires de fonds en provenance d'un autre groupe d'assurance qui connaît une situation opposée (caisse pleine due à l'absence ou à la rareté des accidents).

L'inconvénient de la réassurance est bien sûr qu'elle nécessite l'existence ou la construction d'une structure de coordination des différents groupes locaux. L'établissement, dans une telle structure, d'une confiance solide entre les individus est aussi une condition indispensable pour que les procédures de réassurance puissent bien fonctionner. Une autre condition essentielle au succès de la réassurance est bien évidem-

ment liée à la qualité de la gestion de la caisse.

Si les réseaux d'assurance sont, pour leur majorité, de taille relativement réduite à l'heure actuelle, c'est parce que les pêcheurs cherchent à se regrouper avec des collègues présentant les mêmes caractéristiques qu'eux (même technique de pêche, qualité de navigation identique, même origine ethnique et géographique). Dans la pêche artisanale, la plupart des groupes informels sont donc homogènes. Cette question de l'homogénéité des réseaux est précisément l'objet de la troisième section.

Section 3 : L'homogénéité des réseaux

D'après l'enquête réalisée au Sénégal, il apparaît que l'homogénéité des réseaux est un facteur important dans la réussite des mécanismes de réduction du risque mis en place à travers le secteur informel. L'homogénéité a particulièrement trait à deux éléments, les techniques de pêche utilisées et l'origine géographique des coassurés.

Selon la méthode pêche utilisée, un rapprochement s'effectue entre les propriétaires. Il s'agit de la première forme d'homogénéité qui existe à l'intérieur des réseaux. Ces rapprochements sont compréhensibles dans la mesure où les risques et les coûts du matériel sont largement liés à la technique de pêche.

Toutefois, certains réseaux regroupent en leur sein des propriétaires recourant à des techniques différentes. Mais, lorsque c'est le cas, les droits et les devoirs de chacun sont adaptés,

notamment en ce qui concerne le montant des cotisations et les plafonds de remboursement des dommages.

La seconde source d'homogénéité des réseaux concerne l'origine géographique des co-assurés. En effet, on constate que les pêcheurs ont davantage confiance vis-à-vis d'individus provenant de la même région qu'eux. Par contre, ils ont tendance à se méfier des marins qui proviennent d'autres localités. Comme la confiance est une des conditions indispensables au bon fonctionnement d'un mécanisme d'assurance, il est compréhensible que les réseaux soient constitués de pêcheurs de même origine géographique.

Plus fondamentalement, il est évident qu'à travers les groupes informels d'assurance s'opère aussi une sélection basée sur des éléments tels que les qualités professionnelles des pê-

cheurs. Les individus qui sont bons marins et qui disposent d'un outil de travail valable veillent généralement à interdire l'accès de leur réseau d'assurance-matériel à d'autres individus présentant des risques trop importants. Une alternative est bien sûr la mise en place d'un système avec différenciation des cotisations et des prestations. Mais dans le cadre du secteur informel, il est relativement rare que les efforts requis pour instaurer un tel système soient effectivement fournis. On peut en effet facilement imaginer que le travail consistant, par exemple, à établir des primes différenciées en fonction des risques présentés par les différents individus soit déjà en soi une tâche exigeante mais en plus, soit un important facteur de tension entre les membres du réseau. Cette entreprise est susceptible de susciter contestations et mécontentements. La recherche d'un compromis acceptable pour l'ensemble des co-assurés est donc loin d'être une tâche aisée. Ce travail est d'autant plus délicat que dans le cadre informel des réseaux d'assurance, les informations circulent vite et parviennent rapidement aux oreilles des intéressés.

Une troisième forme d'homogénéité concerne les migrants. Comme nous l'avons signalé dans le chapitre précédent, ceux-ci sont généralement fort soudés et les individus provenant de la même région se regroupent pour la plupart à travers des réseaux homogènes.

Si des liens s'établissent avec les communautés locales (par exemple pour ce qui concerne la construction d'infrastructures ou d'édifices religieux), l'assurance s'exerce le plus souvent à travers des groupes rassemblant des pêcheurs originaires de la même région (voir plus haut). Ainsi, à Cap Skirring en Casamance, il n'existe pas vraiment une structure d'entraide réunissant l'ensemble des membres de la profession. Pour les services comme le sauvetage en mer, on constate qu'il existe deux types de réseau: un premier type regroupe les pêcheurs originaires du Nord du pays (Saint-Louis) tandis que le second comprend plus particulièrement les pêcheurs de la Petite Côte.

Nous allons maintenant aborder les problèmes liés au fonctionnement des groupes informels d'assurance.

Section 4 : Le fonctionnement interne des réseaux

La manière dont les réseaux fonctionnent influence fortement le degré de réussite des mécanismes d'assurance mis en place à travers le secteur informel.

Dans cette section, nous étudions successivement trois éléments qui nous semblent être déterminants pour expliquer les succès enregistrés par certains groupes de pêcheurs en matière de partage des risques.

La première sous-section envisage d'abord l'importance de l'équité des règles de fonctionnement des réseaux. Nous verrons comment cette question de l'équité est fortement liée à celle du leadership existant dans les groupes d'assurance. Nous examinons ensuite en quoi la transparence dans le fonctionnement des réseaux est un facteur de réussite des mécanismes de réduction du risque. Enfin, la troisième sous-section étudie le rôle des sanctions et des incitants positifs.

a. L'équité des règles et l'importance du leadership

L'inéquité dans les règles de fonctionnement est un facteur important de mécontentement dans les réseaux. Les inégalités dans les prestations et les traitements de faveur sont, pour certains enquêtes, la cause majeure de l'échec ou des difficultés rencontrées par leur groupe d'assurance.

La question de l'équité a surtout trait à trois éléments: les cotisations, les indemnisations et les sanctions. Il importe que, dans la pratique, les droits et les devoirs de chacun soient gouvernés par des critères objectifs soigneusement définis.

L'existence de règles équitables tient beaucoup aux qualités intrinsèques des responsables du réseau mais aussi à la présence de dialogue et au fonctionnement démocratique à l'intérieur du groupe d'assurance.

Grâce à la communication entre les membres, on peut éviter que des tensions ne deviennent trop fortes, notamment à cause de l'application de règles injustes. Ceci vaut particulièrement lorsqu'il y a diversité des participants, par exemple, lorsque coexistent dans un même réseau des pêcheurs de sites différents ou lorsque les techniques de pêche utilisées varient. La présence de responsables ne doit pas empêcher le dialogue au sein du réseau. L'existence d'une concertation est un élément régulièrement cité par les enquêtes pour expliquer l'absence de conflits. Dans de nombreux réseaux, ce sont surtout des anciens qui sont responsabilisés et ont à définir les règles.

De façon paradoxale, le rôle joué par les personnes âgées peut être perçu comme un frein à la démocratie des réseaux alors qu'il contribue à éviter de nombreux conflits et à assurer un fonctionnement satisfaisant des mécanismes de partage des risques. Le respect des anciens est une valeur essentielle dans les sociétés de pêcheurs. Les personnes âgées interviennent à la fois comme conseillers et juges. En cas de conflit, on recourt largement à leur médiation. Mais le règlement des contestations n'est pas le seul rôle dévolu aux personnes plus âgées du réseau. De par la confiance que les membres ont en eux, ils sont régulièrement investis de diverses responsabilités comme la fixation et la récolte des cotisations, l'organisation de l'aide aux victimes...

Lorsqu'au cours de l'enquête, nous avons demandé aux pêcheurs comment ils expliquaient le bon fonctionnement de l'assurance au sein de leur réseau, des enquêtes de Saint-Louis, Yoff et de Casamance ont explicitement mentionné le rôle crucial des personnes âgées. L'élément de confiance inspiré par les anciens semble important dans la mesure où ils incarnent à la fois l'autorité et la sagesse.

Pour conclure cette section, on peut donc dire que la présence de dialogue et la position de leadership de personnes en qui les pêcheurs ont confiance sont deux éléments déterminants pour l'acceptation et le respect des règles par les membres du réseau. Sans ces deux conditions, le risque est grand que les règles soient considérées comme inéquitables par les pêcheurs qui seront d'autant plus enclins à les violer.

b. La transparence dans le fonctionnement des réseaux

L'enquête réalisée au Sénégal montre que, lorsqu'il y a peu de transparence dans le fonctionnement d'un réseau, il y a un risque élevé d'échec des mécanismes d'assurance. Il est notamment indispensable que les responsables veillent à l'information correcte des membres, particulièrement en ce qui concerne l'utilisation des fonds.

Lorsque ce n'est pas le cas, des doutes peuvent surgir dans l'esprit des personnes qui cotisent. Ce type de problème a, par exemple, été signalé à Hann. Dans cette localité, certains pêcheurs ont déclaré avoir refusé de continuer à cotiser non pas parce qu'ils avaient des preuves de détournement mais parce qu'ils ne connaissaient pas l'utilisation de l'argent contenu dans la caisse de l'association.

La transparence dans le fonctionnement est d'autant plus difficile à réaliser qu'à travers le réseau sont poursuivis d'autres objectifs que l'assurance. Dans la mesure où il n'existe pas de procédures destinées à ventiler et à enregistrer systématiquement les affectations de fonds entre les différentes utilisations, la voie est alors ouverte au doute et à la perte de confiance dans le chef des personnes qui cotisent.

c. Les incitants positifs et négatifs

Les incitants positifs et négatifs sont d'une importance capitale pour la réussite d'un système d'assurance. Leur modulation permet l'adoption par les

agents assurés de comportements adéquats. A l'intérieur de cette sous-section, nous présentons les principaux incitants utilisés dans le cadre de la pêche artisanale. Nous verrons comment les dispositions mises en place dans certains réseaux permettent l'obtention de bons résultats au plan de l'assurance.

Dans cette étude des incitants, il est très important de distinguer d'une part, les groupes multifonctionnels et d'autre part, les groupes dont l'assurance est l'objectif unique. Les dispositions prises dans l'un et l'autre cas sont en effet fort différentes ainsi que nous avons pu l'observer à travers notre enquête de terrain.

Dans le cas de groupes multifonctionnels, il existe généralement des contraintes ayant pour objectif de pousser les membres à apporter leur contribution. Cette constatation s'applique particulièrement lorsqu'à travers le réseau sont poursuivis des objectifs touchant au développement et à l'amélioration des infrastructures (par exemple, la construction d'édifices religieux ou l'assainissement des plages). En effet, dans de tels cas, il s'agit de biens publics. Une des caractéristiques de ceux-ci est la non-exclusivité. Cette notion signifie qu'on ne peut empêcher un individu de profiter d'un bien qu'il n'a pas lui-même contribué à produire. A titre d'illustration, un pêcheur peut ne pas participer au nettoyage d'une plage et profiter par après de la propreté des lieux de débarquement. Comme dans l'exemple ci-dessus, il n'est pas possible d'empêcher un individu de profiter d'une infrastructure une fois que celle-ci a été mise sur pied, une solution est de contraindre l'ensemble des membres de la communauté à contribuer au financement des objectifs poursuivis par le groupe.

Afin précisément de pousser les individus à remplir leurs obligations à l'égard du réseau, des sanctions largement répandues sont les amendes et les confiscations. Ce système est notamment en vigueur à Kayar. Dans cette localité, un agent qui refuse de contribuer au financement de la caisse d'entraide du village se voit confisquer une partie du produit de sa pêche. Pour les marins kayarois, l'assurance est donc obligatoire. En effet, comme la caisse du village est multifonctionnelle et qu'une partie des fonds est utilisée pour développer les infrastructures collectives, les individus sont en même temps contraints de participer aux mécanismes de partage des risques.

Lorsqu'une personne s'obstine à refuser d'apporter sa contribution au groupe, il est alors soumis à la sanction la plus extrême constituée par le boycott. Ce dernier s'exerce généralement dans un cadre très large. Les autres membres de la communauté refusent d'effectuer des transactions avec le fautif. Celui-ci éprouve alors des difficultés pour écouler son poisson. Il peut aussi avoir des problèmes de fourniture. L'essence, les appâts, la glace sont pour lui difficiles à obtenir. Cette proposition s'applique surtout à des localités comme Kayar où une structure sociale traditionnelle forte existe encore.

Les incitants sont généralement différents à l'intérieur des groupes où l'assurance constitue l'objectif unique. Dans ces réseaux, un service est offert à des pêcheurs soucieux de réduire leur risque. Les entrées et les sorties dans de tels réseaux sont beaucoup plus libres.

Dans les groupes s'occupant exclusivement d'assurance, les incitants positifs jouent un rôle majeur. Leur objectif est d'encourager les pêcheurs à

respecter les clauses des accords de réduction du risque. Par exemple, lorsqu'un individu est perdu en mer, l'aide qui lui est apportée est fonction de ses comportements passés. S'il a toujours respecté ses engagements dans le cadre de l'assurance, son réseau interviendra pour contribuer à la réparation éventuelle du matériel. Par contre, lorsque la victime n'a pas toujours exécuté ses obligations vis-à-vis de ses co-assurés, ceux-ci pourront lui réclamer les frais d'essence engendrés par la recherche en mer.

Si les incitants positifs ne suffisent pas ou si des contestations surgissent, le groupe n'a généralement pas l'autorité nécessaire pour imposer des sanctions progressives à ses membres. Le retrait volontaire ou l'exclusion constitue alors la seule issue possible.

Afin précisément d'éviter que des conflits ou que des contestations ne surgissent, il est important que les responsables d'un réseau sachent justifier l'ampleur du soutien apporté à la victime. A cette fin, les individus doivent pouvoir connaître les prestations passées des co-assurés. Et pour pallier à la mémoire imparfaite des membres, certains réseaux usent de différentes techniques dont la plus répandue est la tenue de registres. Sur le site de Yoff, par exemple, certains responsables sont chargés de relever les noms des pêcheurs qui contribuent à la recherche en mer. Le jour où une certaine personne se retrouve victime d'un dommage, il est alors très facile de connaître l'ampleur de ses prestations passées et, ainsi, de justifier l'aide qui lui est apportée. Des procédures telles que la tenue de registres permettent d'avoir une bonne information à l'intérieur d'un réseau et, ainsi, de réduire les problèmes d'incitants qui peuvent surgir. En effet, dans la mesure où la mémorisa-

tion des actions passées est imparfaite, un pêcheur peut être incité à fuir son devoir d'assistance en certaines occasions dans l'espoir que son absence ne sera pas remarquée ou qu'elle aura été oubliée au moment où lui-même aura besoin du soutien de son réseau.

Nos constatations empiriques permettent donc de souligner l'importance des sanctions mais aussi des incitants

positifs et de la collecte systématique d'informations qu'ils supposent. Il s'agit de facteurs essentiels pour la réussite des mécanismes d'assurance. De plus, nous avons également pu constater que le caractère multifonctionnel ou non des réseaux exerçait une grande influence sur le choix des incitants les plus appropriés au fonctionnement optimal du groupe.

Section 5 : La question de la modalité des cotisations

Il existe un grand nombre de mécanismes de financement de l'assurance que nous avons pu relever au cours de l'enquête. Chaque technique possède des avantages et des inconvénients particuliers. Selon les circonstances, tel mécanisme de récolte des fonds est préférable ou, au contraire, il est à déconseiller. Dans cette section, nous envisageons successivement trois systèmes de financement de l'assurance: les cotisations régulières, les cotisations circonstanciées et les sorties spéciales.

a. Les cotisations régulières

Une première technique de financement en matière d'assurance est celle des cotisations régulières. Il s'agit de sommes fixes que les co-assurés versent périodiquement à une caisse. En cas de survenance d'un événement défavorable pour un membre, il y a prélèvement à partir de cette caisse. Exception faite de certains cas où une aide substantielle peut être obtenue auprès de la famille, le but n'est jamais de cou-

vrir la totalité des frais. Nous avons vu que ce système d'assurance partielle permettait de lutter contre les problèmes de négligence (la fraude est toujours possible puisqu'un pêcheur peut, par exemple, faire une fausse déclaration de vol).

Les cotisations régulières présentent l'avantage, en raison de leur versement systématique et programmé, de n'entraîner que de faibles coûts de coordination. En effet, s'il est nécessaire qu'un responsable veille à ce que chaque assuré verse périodiquement sa cotisation, le fait même que les agents concernés aient l'habitude d'une telle procédure permet dans bon nombre de cas d'alléger considérablement cette tâche de coordination. A titre illustratif, dans un réseau d'assurance à Hann, chaque membre invite selon un système de tourmente ses collègues à venir prendre le thé chez lui. De telles réunions sont tenues tous les dimanches du mois. C'est à cette occasion que les cotisations sont récoltées. On conviendra qu'avec un tel arrangement, le coût de coordination est fortement amoindri. Et des mécanismes comme celui enregistré à Hann sont nombreux dans le

secteur informel des réseaux de solidarité.

Un autre avantage des cotisations régulières est qu'elles permettent aux pêcheurs de planifier et d'étaler leurs dépenses. Il est plus facile de verser 1000 francs par mois plutôt que de devoir sortir 10.000 francs en cas d'accident d'un co-assuré par exemple. Mais quand il s'agit du seul mode de financement d'un réseau, il se peut que, lors-que le nombre de co-assurés confrontés à un événement défavorable est élevé, il n'y ait pas assez d'argent dans la caisse pour venir en aide efficacement à toutes les victimes.

Cette insuffisance possible de fonds est sans doute le plus gros problème lié aux cotisations régulières. Il s'agit d'un phénomène fréquent dans le secteur informel de l'assurance. En effet, si on prend comme exemple l'assurance-matériel, on constate que le montant des cotisations est fixé sans tenir suffisamment compte de paramètres comme la probabilité de survenance d'un accident ou encore comme le montant moyen des dégâts enregistrés par les victimes. En d'autres mots, le ris-que qu'un réseau d'assurance ne puisse soutenir efficacement ses membres dans le besoin est d'autant plus élevé que le montant des cotisations est déterminé sans que les co-assurés ne réfléchissent suffisamment aux dépenses possibles auxquelles le réseau pourrait être confronté à l'avenir.

Il faut donc bien comprendre que si le système d'assurance incomplète est un choix effectué par les pêcheurs, le risque d'absence temporaire de fonds dans la caisse du réseau qui est lié au système des cotisations régulières est lui déploré par les individus. En effet, dans une telle situation, le réseau ne peut pas, même de manière partielle, soutenir les membres malchanceux.

b. Les cotisations circonstancielles

La seconde technique importante de financement est celle des cotisations circonstanciellees. En cas de survenance d'un événement défavorable pour un co-assuré, les membres du réseau apportent leur contribution. Ce système fonctionne généralement très bien à travers les associations de grande taille. En effet, il permet d'éviter d'éventuels problèmes de détournement puisque, dès que les cotisations sont rassemblées, elles sont utilisées au profit de la victime.

L'avantage des cotisations circonstanciellees est qu'elles permettent d'éliminer certains problèmes liés à la multifonctionnalité des caisses. En effet, lorsqu'une récolte de fonds est organisée, l'ensemble des pêcheurs membres du réseau connaissent l'affectation de leur argent.

En outre, la technique des cotisations circonstanciellees facilite considérablement les tâches de gestion. Lors-qu'un événement défavorable se produit, il suffit d'estimer les dégâts et, à partir de cette évaluation, de déterminer la contribution de chaque co-assuré.

Mais les cotisations circonstanciellees ont aussi un inconvénient. Elles ne permettent pas aux pêcheurs de planifier leur dépenses. Ainsi, un individu ne sait jamais quand il devra verser de l'argent dans la caisse d'assurance et, d'autre part, il peut difficilement estimer les montants qu'il devra consacrer au financement de son réseau au cours d'une certaine période. Avec le système des cotisations circonstanciellees, il existe donc aussi un risque d'insuffi-

sance de fonds. En effet, il se peut que lors de périodes au cours desquelles les événements défavorables sont particulièrement nombreux, les co-assurés soient tellement sollicités qu'ils se trouvent dans l'impossibilité d'apporter leur contribution en faveur des victimes. Mais sans doute, ce risque d'insuffisance des fonds est moins élevé que dans le cas des cotisations périodiques.

c. les sorties spéciales

Les sorties spéciales sont le troisième grand mode de financement de l'assurance. Le principe est que certaines pirogues partent en mer et le produit des ventes est alors versé dans une caisse ou est directement utilisé pour secourir une victime. Le système des sorties spéciales offre le grand avantage qu'il permet de mobiliser des ressources importantes sans demander la contribution financière des membres. De plus, lorsque de telles sorties en mer sont circonstancielles, certains dangers liés à la multifonctionnalité sont éliminés comme c'était également le cas avec les cotisations circonstancielles.

Mais pour que le financement à partir des sorties spéciales fonctionne efficacement, il faut bien sûr qu'il y ait un engagement actif des individus. En effet, si d'autres facteurs tels que la chance interviennent, l'effort fourni par les pêcheurs lors des sorties spéciales détermine en grande partie les résultats de la journée de pêche et donc aussi la capacité d'action du réseau à l'avenir.

Les sorties spéciales présentent aussi un certain nombre de difficultés ou d'inconvénients.

Tout d'abord, les membres du réseau n'ont jamais la garantie d'avoir

une recette importante. En effet, comme nous l'avons déjà souligné à maintes reprises, la pêche est à la fois une activité dangereuse et en outre, ses résultats sont fort aléatoires. Lorsque le financement d'un réseau s'opère à partir des cotisations, un pêcheur peut s'acquitter de sa contribution en puisant dans les ressources obtenues lors de journées de pêche effectuées à des moments distincts. Par contre, avec la sortie spéciale, le financement d'un réseau est lié au résultat obtenu au cours d'une seule journée. Le risque de ne disposer que de faibles moyens est donc plus élevé avec cette seconde formule.

De plus, les sorties spéciales exigent que les pêcheurs prestent des heures de travail supplémentaires. De nombreuses personnes sont réticentes à l'égard de cette contrainte. Elles préféreraient s'acquitter d'une cotisation et ainsi bénéficier d'heures de loisir supplémentaires. Ce phénomène s'observe d'autant plus que, lorsque les sorties spéciales sont circonstancielles, les pêcheurs ne peuvent organiser leur temps à leur guise.

La dernière difficulté d'une telle forme de financement est qu'elle exige un énorme effort de coordination. Il faut en effet décider du moment de la sortie en mer, il faut déterminer quelles sont les embarcations qui seront utilisées (ce qui est délicat au vu des risques auxquels est soumis le matériel), leur nombre, ... Cet effort de coordination est d'autant plus exigeant que la taille du réseau d'assurance est plus élevée.

On constate en fait que le financement à partir des sorties spéciales est en voie de régression dans la pêche artisanale. La seule localité où il est encore largement répandu est le site de Kayar. Dans ce village, les sorties

spéciales concernent l'ensemble des pêcheurs. Elles sont périodiques et l'objectif est de mobiliser des recettes afin de financer d'une part, des mécanismes d'assurance mais surtout, la construction d'édifices religieux. La persistance des sorties spéciales à Kayar est due au fait que, dans cette localité, persiste

une forte structure d'autorité traditionnelle capable de régler les problèmes de coordination.

En général, le système des sorties spéciales convient mieux à des groupes restreints. L'effort de coordination y est en effet moindre. □

Conclusion

Dans la pêche artisanale, de nombreux risques sont pris en charge directement à l'intérieur du secteur informel. A l'heure actuelle, les compagnies conventionnelles d'assurance sont, elles, toujours absentes. Elles refusent de proposer des contrats aux pêcheurs. Ce phénomène peut s'expliquer par le manque d'information à la disposition des éventuels assureurs extérieurs au secteur artisanal. Nous avons montré que ce manque d'information était un obstacle majeur à l'existence d'un système d'assurance. Par contre, ce problème d'information se pose beaucoup moins lorsque l'assurance est gérée par les intéressés eux-mêmes dans le cadre de groupes restreints. La prévalence actuelle des groupes informels est donc tout à fait compréhensible.

Les risques auxquels sont confrontés les pêcheurs artisanaux sont multiples. Selon la nature de l'incertitude, l'assurance est prise en charge dans des cadres particuliers. On peut donc parler d'une certaine forme de spécialisation des réseaux. Ainsi, on observe que les risques liés à la disparition en mer, aux dégâts matériels ou encore au chômage technique sont gérés à l'intérieur d'associations regroupant des propriétaires de pirogues. L'équipage exerce lui un rôle majeur en ce qui concerne les risques sociaux. D'autres risques sont pris plus particulièrement en charge au sein des familles. Celles-ci veillent principalement à soutenir les personnes âgées.

A l'intérieur de ces réseaux informels, on constate de manière systématique que l'assurance offerte est incomplète. Dans le même temps, les pé-

cheurs appartiennent souvent à plusieurs réseaux dans lesquels ils cherchent à partager les mêmes risques. Cette situation à première vue paradoxale s'explique par le souci de prudence qui anime les marins. En étant membres simultanément de plusieurs réseaux, ils cherchent à éviter les conséquences désagréables d'éventuels problèmes de fonctionnement au sein d'un groupement donné, tels que les malversations ou les difficultés de gestion.

Ceci nous amène à souligner un des problèmes majeurs auxquels les réseaux informels d'assurance ont à faire face. Régulièrement, on constate que les règles de fonctionnement de ces réseaux souffrent d'imperfections importantes. Le manque de formation des responsables des groupes locaux par rapport à l'assurance explique en grande partie les tensions et les problèmes qui existent dans certains réseaux. Certaines techniques simples permettent d'éviter ces défaillances au plan de l'organisation. Au niveau de la récolte des fonds, les sorties spéciales et les cotisations circonstancielles sont recommandables. Grâce à elles, la gestion du réseau est fortement simplifiée. En effet, dès que l'argent est rassemblé, il est utilisé au profit de la victime. Il faut cependant reconnaître que les formules de financement à partir des cotisations ou des sorties spéciales circonstancielles ont aussi leurs inconvénients. Elles conduisent d'une part, à une planification des dépenses plus difficile pour les intéressés et d'autre part la collecte des fonds proprement dite est à l'origine de coûts plus élevés.

Ces techniques de financement restent néanmoins particulièrement appropriées lorsque les réseaux sont multifonctionnels, c'est-à-dire lorsqu'un même groupe prend en charge des missions différentes. Avec un tel système, les difficultés organisationnelles sont en effet plus importantes. La simplification des tâches grâce à la récolte de fonds à partir de cotisations et de sorties spéciales circonstanciées est alors essentielle. Mais il ne faudrait pas penser que les réseaux multifonctionnels posent systématiquement problème. Au contraire, ils permettent parfois de réaliser d'importantes économies d'échelle.

Au terme de ce travail, une dernière constatation mérite d'être faite. Rares sont les pêcheurs qui ont une compréhension claire du mécanisme d'assurance. Cette méconnaissance entraîne régulièrement des tensions dans les réseaux. En effet,

il arrive que, lorsque des marins ne subissent pas d'événements défavorables, ils réclament le remboursement de leur contribution passée. Un effort d'éducation s'impose donc pour informer et sensibiliser les pêcheurs sur le rôle et le fonctionnement exacts d'un mécanisme de partage de risque. Ce travail permettrait la consolidation des petits réseaux déjà existants. Parallèlement, des procédures de réassurance entre les groupes locaux qui souhaiteraient se constituer en une fédération permettrait d'éliminer les inconvénients liés à la petite taille des associations. Bien évidemment, la mise en place d'une telle fédération nécessite une organisation importante et des appuis extérieurs devraient être mobilisés afin de garantir un fonctionnement correct de mécanismes de réassurance.

□

BIBLIOGRAPHIE

- * CHABOUD, C., 1983, «Le mareyage au Sénégal», Document Scientifique N° 87, Centre de Recherches Océanographiques de Dakar-Thiaroye (CRODT).
- * Commission Nationale de la Planification du Secteur Productif; sous-commission du sous-secteur pêche (1989), bilan diagnostic socio-économique de la pêche, 8ème plan.
- * DELPEUCH, B. (1987), L'enjeu alimentaire Nord-Sud, Syron, Paris.
- * HENRY, A., TCHENTE, G.H. et GUILLERME, P. (1990) La société des amis - études des tontines à enchères au Cameroun. Université de Rennes.
- * NEWBERY, D. (1989), «Agricultural Institutions for Insurance and Stabilization», in P. Barinthon (Ed.), The economic theory of agrarian institutions. 267-296, Clarendon Press, Oxford.
- * PLATTEAU, J.P. (1990), «Etat, marché et pêcheurs marins artisanaux en Afrique francophone et lusophone», Afrique Contemporaine, n°154, 3-34.
- * PLATTEAU, J.P. (1991), «Traditional Systems of Social Security and Hunger Insurance: Past Achievements and Modern Challenges», in AHMAD, E., DREZE, J., HILLS, J., and SEN, A.K. (eds), 112-170, Social Security in Developing Countries, Clarendon Press, Oxford.
- * PLATTEAU, J.P. (1991-1992), «Cours de deuxième licence d'économie du développement», Facultés Notre-Dame de la Paix, Namur.
- * SALL, A. (1985), «Transfert technologique et maldéveloppement: aperçu des retombées d'une technologie occidentale dans les communautés de pêcheurs artisanaux au Sénégal», ENDA Tiers-Monde, n°225.2, Dakar.
- * SALL, A. (1991), «Rôle des groupements professionnels dans le développement de la pêche: épargne, crédit et assurance», présentés lors du séminaire «Le crédit à la pêche artisanale en Afrique de l'Ouest» à Abidjan 16-20/09/91.

ANNEXE 1 : LES ZONES D'ENQUÊTE

Site	Nombre de questionnaire administrés
HANN	19
YOFF	18
THIAROYE	10
SOUMBEDIOUNE	10
KAYAR	10
RUFISQUE	11
SAINT-LOUIS	20
MBOUR	5
JOAL	17
CASAMANCE KAFOUTINE	14
CAPSKIRRING	15
TOTAL	149

ANNEXE 2 : CARTE DU SENEGAL

ANNEXE 3 : REPRÉSENTATION D'UNE PIROGUE

ANNEXE 3 : QUESTIONNAIRE

**LES ASSOCIATIONS VILLAGEOISES D'ENTRAIDE ET D'ASSURANCE
MUTUELLE DANS LA PÊCHE ARTISANALE MARITIME**

Enquêteur : Numéro du questionnaire : site : date :

I Identification de l'enquêté

Nom : Prénom : Age :

migrant autochtone

Village d'origine :

Technique de pêche utilisée :

Statut : Propriétaire - capitaine
 Propriétaire - mareyeur
 Propriétaire - membre d'équipage
 Autre

Actifs	Pirogue	Moteur	Filets	Autres
Description				

Evaluation des revenus :

II Répertoire des réseaux d'entraide

Appartenez-vous à des réseaux d'entraide ou à des groupes à l'intérieur des services d'entraide sont rendus ? Si oui, lesquels ?

- Association villageoise
- Organisation formelle existante telle que ASC. GIE
- Amicale ou club de jeunes
- Autres

Si non. pourquoi ?

III Objectifs et prestations des réseaux d'entraide

III. 1 Pouvez-vous expliquer les objectifs qui sont poursuivis à l'intérieur des différents réseaux dont vous êtes membre :

III.2 Avez-vous déjà été aidé par un réseau ?

Si oui, - à quelle occasion :

- quand (date) :

- pouvez-vous évaluer l'aide dont vous avez bénéficié ?

Si non. pourquoi ?

III.3 Etes-vous déjà intervenu pour soutenir un collègue ou une autre personne dans le cadre d'un réseau ?

Si non, pourquoi ?

Si oui, - à quelle occasion :

- quand (date) :

- pouvez-vous évaluer l'aide que vous avez apportée :

IV Fonctionnement des réseaux

Comment s'opère le financement de chacun des réseaux dont vous êtes membre ?

Participez-vous régulièrement au financement du réseau ?

Si non, pourquoi ?

V Evaluation des réseaux

V.1 Êtes-vous satisfait du fonctionnement du réseau ?

Si non, pourquoi ?

V.2 Quels problèmes gênent le fonctionnement du réseau ?

Ces problèmes sont-ils résolus ?

- Si oui, comment ?

- Si non, pourquoi ?

V.3 Comment expliquez-vous que certains autres problèmes ne se présentent pas dans votre réseau ?

V.4 Quelles améliorations pourraient être apportées au fonctionnement de votre réseau ?

V.5 Désirez-vous rester membre de votre réseau ou le quitter ?

V.6 Êtes-vous parfois aidé par d'autres réseaux comme par exemple, la famille ?

ANNEXE 5 : LISTE DES ABREVIATIONS

- CNPS : Collectif National des Pêcheurs du Sénégal
- CREDETIP : Centre de Recherche pour le Développement de Technologies Intermédiaires de Pêche
- FUNDP : Facultés Universitaires Notre-Dame de la Paix
- FUCID : Fondation Universitaire pour la Coopération au Développement
- GIE : Groupement d'Intérêt Economique
- ONG : Organisation Non-Gouvernementale

LE COLLECTIF INTERNATIONAL D'APPUI AUX TRAVAILLEURS DE LA PÊCHE

Le Collectif International d'Appui aux travailleurs de la Pêche (ICSF) est un réseau international qui a été fondé en Inde en 1986 pour permettre aux travailleurs de la pêche (hommes, femmes et enfants) de faire entendre leurs voix au niveau international. Ceci afin que les difficultés rencontrées par eux, tant sur terre que sur mer, soient prises en considération par les Gouvernements et les Instances internationales.

Parce qu'elle veut faciliter les relations internationales entre les organisations de travailleurs de la pêche et de développer la solidarité, l'action du Collectif ICSF est proche de celle des organisations de pêcheurs. Sa particularité est de permettre une coopération étroite entre scientifiques et travailleurs sociaux d'un côté, et travailleurs de la pêche des pays du Sud et du Nord de l'autre.

ICSF se singularise par 4 types de réalisations :

- **ETUDES D'ENJEUX SPÉCIFIQUES**

Impact de l'aquaculture, place des femmes dans le secteur du poisson, législation et droits des travailleurs.

- **PROGRAMMES D'ÉCHANGE ET DE FORMATION**

Echanges Sud-Sud - entre organisations et scientifiques d'appui
- Formation de leaders, etc.

- **CAMPAGNES ET ACTIONS**

En faveur de groupes défavorisés : pêcheurs victimes des accords de pêche, des atteintes à l'environnement ou des mauvais traitements sur flottes hauturières.

- **COORDINATION DU RÉSEAU ET PUBLICATION**

de dossiers SAMUDRA ainsi que de la Revue SAMUDRA REPORT (en anglais, espagnol et français)

SAMUDRA dans de nombreuses langues asiatiques signifie l'océan et évoque ainsi l'immensité des problèmes auxquels doivent faire face les travailleurs de la pêche.