

SAMUDRA

COLLECTIF INTERNATIONAL D'APPUI AUX TRAVAILLEURS DE LA PECHE

MONOGRAPHIE

LE CREDIT A LA PECHE ARTISANALE EN AFRIQUE DE L'OUEST

N° 3 - JANVIER 1995 - 6 US \$

Le crédit à la pêche artisanale en Afrique de l’Ouest
Rôle des groupements professionnels dans le développement
de la pêche : l’épargne, le crédit et l’assurance
par ALIOU SALL

SOMMAIRE

❑	Avaut-propos	3
❑	I. Le Contrat	4
❑	II. Les Marchés financiers formels dans la pêche artisanale Conditions et limites opérationnelles	6
❑	III. Les Groupements de professionnels dans le crédit, l’épargne et l’assurance	10
❑	IV. L’Epargne	30
❑	V. Les Systèmes alternatifs d’assurance	31
❑	VI. Dualisme entre secteur formel et secteur informel : mythe ou réalité	35
❑	Bloc des Annexes	36
❑	VII Conclusion	49
❑	Table des sigles	50

ADRESSE	REDACTION
Pour l’envoi de la correspondance : Publications SAMUDRA ICSF - Liaison Office 65, rue Grétry B - 1000 BRUXELLES - Belgique Veuillez nous préciser si vous êtes intéressés lar nos différentes publications : SAMUDRA - Revue SAMUDRA - Dossier SAMUDRA - Monographie in cas de changement d’adresse, veuillez pus le signaler.	Comité de Rédaction John KURIEN - Trivandrum (Inde) Luis MORALES - Santiago (Chili) Jean-Philippe PLATTEAU - Namur (Belgique) Rédacteur en chef François BELLEC Tél. : 32/2/218.15.38 Télex : 26374.SOCSOL.B. Téléfax: 32/2/219.77.73 Compte bancaire : 310-0674809-66 BBL Bruxelles

LE CREDIT A LA PECHE ARTISANALE EN AFRIQUE DE L'OUEST

Rôle des groupements professionnels
dans le développement de la pêche:
l'épargne, le crédit et l'assurance.

Aliou Sall

Table des Sigles

ACDI : Agence Canadienne pour le Développement International

CAPAS : Centre d'Assistance à la Pêche Artisanale au Sénégal.

CEASM : Centre d'Etude et d'Action Sociale Maritime (Paris).

CEE : Communauté Economique Européenne.

CNCAS : Caisse Nationale de CREDIT Agricole du Sénégal.

CNPS : Collectif National des Pêcheurs Sénégalais.

CREDETIP : Centre de Recherche et de Développement . de Techniques Intermédiaires dans la Pêche.

FAO : Food and Agricultural Organisation.

ICSF : International Collective in Support of Fishworkers.

ONG : Organisation non-gouvernementale.

SDID : Société de Développement International DESJARDIN

**Aliou Sall est sociologue, expert-consultant en pêche, secrétaire exécutif du CREDETIP (Centre de Recherches pour le Développement des Technologies intermédiaires de Pêche).
BP 3916 DAKAR (Sénégal)**

Avant - Propos

Les pêcheurs sénégalais n'ont pas fini de nous surprendre. Aliou Sali nous le montre dans cette étude fouillée qu'il a réalisée auprès de 1157 opérateurs de la filière. En publiant cette recherche, ICSF voudrait permettre aux scientifiques et aux décideurs de mieux connaître le "milieu" de la pêche artisanale et sa complexité. La discussion des résultats devrait aussi être source d'inspiration pour les responsables des organisations de pêcheurs et les ONG qui travaillent avec elles.

Pierre Gillet. ICSF Bruxelles.

INTRODUCTION

Le présent rapport est la version améliorée d'une communication sur le rôle des groupements de professionnels dans l'épargne, le crédit et l'assurance. Cette communication fut présentée lors d'un séminaire organisé du 16 au 20 septembre 1991 à Abidjan par la FAO, le CEASM et la CEE. Il nous a semblé intéressant de publier intégralement cette étude pour deux raisons :

- parce que le rapport final du séminaire d'Abidjan ne reprend que des résumés des communications et omet nombre d'informations cruciales.
- et parce qu'il nous semble que, dans le cadre d'ICSF, cette publication peut avoir des retombées importantes.

Ce travail est essentiellement basé sur les enquêtes et observations de l'auteur à l'occasion d'une consultation, de plusieurs mois, auprès de 1157 opérateurs de la filière pêche sénégalaise.

Cette étude socio-économique subventionnée par l'ACDI fut menée par l'auteur à la demande de la Société de Développement international Desjardins. De mémo, l'auteur s'est inspiré d'une étude qu'il a effectuée entre 1989 et 1992 sur les accidents en mer et les assurances alternatives pour le compte du CNPS. L'objectif visé par ce travail est d'apporter quelques, réponses aux questions habituellement posées dans la pêche que sont :

- a) Pourquoi la survivance des pratiques informelles liées à l'épargne, au crédit et à l'assurance ? On verra qu'en général, les raisons sont liées d'une part au manque d'adaptation des institutions financières et/ou d'assurance; et d'autre part, à l'incapacité des opérateurs à remplir les conditions requises par ces institutions.
- b) Quelles sont les solutions apportées par les communautés de pêcheurs à leurs problèmes d'épargne, de crédit et d'assurance ?
- c) Les deux secteurs formel et informel que l'on dit incompatibles le sont-ils vraiment? Ne seraient-ils pas plutôt complémentaires ?

I. Le Constat

L'impossibilité pour les marchés formels de crédit à canaliser l'épargne des opérateurs de la filière et leur incapacité à intéresser ces derniers aux systèmes conventionnels d'assurance, réduisent considérablement la solvabilité de ces groupements de professionnels vis-à-vis des banques de développement.

Les marchés financiers formels continuent à juger ce secteur comme «**à haut risque**» pour quatre raisons principales :

- a. La fluctuation des revenus des opérateurs économiques mis en lice dans ce secteur rend les capacités de remboursement très variables d'une période à l'autre.
- b. L'impossibilité pour le secteur formel de canaliser l'épargne produite par ces mêmes opérateurs pour pallier aux défaillances de remboursement.
- c. La non-affiliation des acteurs de la pêche artisanale (surtout les pêcheurs) à une quelconque société conventionnelle d'assurance, en dépit des importants coûts des équipements utilisés (coût d'une senne tournante, par exemple).
- d. Le manque d'actifs suffisants pour servir de garantie auprès des marchés financiers, limitant considérablement leur solvabilité vis-à-vis de ces institutions.

Ainsi, en dépit des efforts déployés de nos jours au Sénégal pour formaliser le crédit maritime artisanal, l'action des institutions financières chargées d'octroyer le crédit se heurte à l'insuffisance ou au manque de garanties nécessaires des débiteurs.

Ces facteurs (a,b,c,d) limitant considérablement les projets de généralisation du crédit formel par les banques de développement peuvent être regroupés en deux catégories :

- a. les problèmes rencontrés par les organismes formels de crédit liés à leur difficulté à contrôler le revenu et l'épargne des opérateurs (a,b); ce qui n'est pas le cas pour les prêteurs informels.
- b. D'autre part, les problèmes relevant du manque de garanties suffisantes que doivent offrir les opérateurs de la filière (manque d'actifs et inexistance des systèmes d'assurance de développement sauf pour quelques mareyeurs), et ce contrairement au secteur agricole (c,d).

A partir de ce bref constat, d'aucuns pourraient déduire que la pêche artisanale n'a pas encore trouvé ses sources de financement. Loin de là. En effet, bien que non

couverts à 100%, les besoins exprimés sont satisfaits par les prêteurs du secteur informel. De là, il est intéressant de se poser quelques questions :

- Quels sont ces besoins ?
- Au regard des conditions imposées par les marchés formels de crédit, quelles alternatives offre le secteur informel ?
- Quelles sont les autres sources de financement enracinées dans le secteur informel, c'est à dire quelles sont les réponses données par les groupements de professionnels ?
- Hormis le crédit, quelles réponses sont données par les groupements professionnels aux problèmes préoccupants posés aux marchés formels de crédit que sont l'épargne et l'assurance ?
- Dualité du secteur formel et du secteur informel : mythe ou réalité ?

Dans cette modeste communication, sans avoir l'ambition de faire le tour de tous ces problèmes, il serait, à mon avis, pratique de procéder de la façon suivante :

- ☆ La première partie traitera des justifications et limites opérationnelles de ce que l'on peut appeler «les conditions des marchés financiers formels»: problème de garantie et d'assurance (chapitre II).
- ☆ Les réponses données par le secteur informel à ces mêmes problèmes (chapitre III).

II. Les marchés financiers formels dans la pêche artisanale : Conditions et limites opérationnelles

La pêche artisanale est passée d'une activité domestique à une activité très dynamique s'intégrant aisément dans les structures modernes de l'économie internationale, ce qui justifie davantage l'intervention d'agents financiers extérieurs à la famille du pêcheur pour ses besoins de financement.

Comme nous le verrons plus loin, les actifs n'étant pas suffisants et le coût des intrants devenant de plus en plus élevé, le patrimoine familial n'est plus en mesure à lui seul de satisfaire les besoins de financement. Les besoins exprimés par les opérateurs de la pêche artisanale peuvent être classés en cinq catégories principales qui sont :

- a. L'accès au capital-équipement pour démarrer une activité, la relancer ou intensifier un capital-équipement déjà acquis.
- b. La réparation des équipements.
- c. La satisfaction des besoins socio-familiaux.
- d. La constitution ou l'augmentation de fonds de roulement nécessaires pour les activités à mener.
- e. L'accès aux produits pour les transformations et les commerçants.

Pour satisfaire ces besoins, les opérateurs de la filière font appel aux marchés financiers formels et informels.

Dans les secteurs financiers formels de crédit, on dénombre trois secteurs :

- Le secteur privé,
- le secteur public,
- le secteur parapublic.

Quant aux marchés informels, nous avons plusieurs sources :

- Le patrimoine familial,
- Les systèmes d'épargne rotatifs «tontines»,
- Les revenus tirés de la pêche et de ses activités en amont et en aval,
- Les revenus tirés d'activités hors secteur pêche,

- Les systèmes informels de dépôt,
- Les prestations de commerçants et transformateurs soucieux d'accéder facilement aux produits de la mer (irais, transformés).

Les marchés financiers formels sont de nos jours très limités quant à leur désir d'intervenir pleinement dans la pêche. En effet, malgré l'intensification des capitaux nécessaires à ces secteurs devenus très dynamiques et l'impossibilité de certains prêteurs informels (ex.: patrimoine familial) à satisfaire ces besoins en capitaux, les marchés formels n'ont toujours pas trouvé un système de crédit adapté à la pêche.

Pour cette raison, les marchés financiers formels interviennent généralement sur le crédit à l'équipement (pêcheur, mareyeur) et à l'approvisionnement des produits de la mer (mareyeurs), alors que certains crédits proviennent exclusivement du secteur informel tels que :

- les crédits pour réparation,
- les crédits pour besoins sociaux,
- les besoins exprimés au jour le jour pour la constitution de fonds de roulement.

Dans les lignes qui suivent, il sera surtout question de l'intervention des institutions financières auprès des pêcheurs (qui constitue la majorité des opérations), cibles des banques de développement, mais aussi, dans une certaine limite, des mareyeurs.

Les principales limites au développement du crédit formel sont:

1. le manque d'actifs,
2. la non-affiliation aux assurances conventionnelles,
3. la fluctuation de revenus.

- ☆ -

1. Le manque d'actifs, est illustré aisément - et contrairement à l'agriculture - par l'inexistence de droits formels d'accès à la mer.

En effet, alors que le paysan peut, à l'aide de titres de propriété s'approprier la terre comme actif, hormis quelques exceptions (zone estuarienne), les droits de propriété ou d'utilisation n'existent pas dans la pêche artisanale. Pour cette raison, le pêcheur ne peut pas s'accorder des droits de propriété ou d'utilisation sur une portion de la mer. Cependant, dans la zone estuarienne casamançaise (Baghagha par exemple), certains pêcheurs pratiquant la pêche à la crevette appelée «canal» (Thioubalo d'origine) ont réussi à s'octroyer des droits d'exploitation exclusifs à un certain niveau du lit du fleuve où leur engin est fixé. La pêche à la crevette étant une activité très lucrative, l'acquisition de ces droits d'exploitation exclusifs, - rétrocessibles au sein des noyaux lignagers -, confère à ceux qui les détiennent des zones d'exploitation exclusive; lesquels devenant monnayables pourraient avoir valeur d'actifs utilisables comme garantie. Mais, comme on peut aisément le constater, l'existence de ces droits et zones d'exploitation exclusive dans la pêche est très marginale et s'opère de façon très informelle.

En fait, non seulement ces droits n'existent que dans la pêche crevettière et les zones de cueillette d'huîtres, mais de plus, ils ne font l'objet d'aucun acte de reconnaissance de la part des autorités officielles.

Pour cette raison, on peut dire encore que la mer ne peut pas servir d'actif utilisable pour le pêcheur comme garantie. Il est difficilement concevable de le faire pour les raisons suivantes :

- Les problèmes de délimitation des zones car les pêcheurs désireraient chacun accéder aux zones les plus poissonneuses.
- les coûts qu'impliquerait toute mesure visant à faire respecter cette délimitation.
- les migrations, surtout secondaires, de poissons dictent les mouvements migratoires des pêcheurs qui refuseraient de respecter ces zones.
- Certains pêcheurs sont obligés de migrer dans d'autres régions pour y mener leurs activités malgré les potentiels halieutiques qu'offrent leurs zones d'origine parce que les conditions de navigation y sont très difficiles. Tant que ces migrants obtiennent un droit d'usage de la mer, - mais pas un droit de propriété-, leur intégration dans la zone d'accueil peut ne pas poser de problème.

Au regard de ces facteurs limitant l'usage de la mer, et par conséquent de ses ressources, comme actif pouvant servir de garantie auprès des institutions financières, l'octroi de licence de pêche serait une alternative. En effet, compte tenu des difficultés qu'il y a d'utiliser le système des quotas dans les pêcheries africaines, en tous cas celles de l'Afrique de l'Ouest, seul le système des licences de pêche pourrait être envisagé. La licence qui donne un droit d'accès à la mer aurait une certaine valeur monétaire et pourrait être revendue par un pêcheur qui aurait cessé son activité à un autre. A partir du moment où la licence (établie en fonction des techniques utilisées et des espèces prisées) obtient une valeur sur un marché des licences, bien rationné et contrôlé par l'administration des pêches, elle peut servir de garantie pour l'octroi d'un crédit auprès d'une institution financière. Cette licence pourrait servir de garantie car, en cas de non-remboursement, le débiteur court le risque de se voir retirer son droit d'accès à la ressource.

L'application du système des licences accorderait aux pêcheurs une certaine garantie vis-à-vis des banques de développement.

Cependant, la réalisation d'un tel projet se heurterait à trois obstacles principaux, à savoir:

- l'immatriculation préalable des unités de pêche pour éviter les pratiques frauduleuses que pourraient entraîner les spéculations sur les licences. Là, les organisations de pêcheurs auront un rôle déterminant à jouer.
- les coûts administratifs qu'imposent toutes les démarches et opérations nécessaires pour asseoir un tel programme: expertise, infrastructure, etc.
- Les ressources de la mer sont considérées comme un bien commun et il est encore de nos jours inconcevable pour les pêcheurs de leur imposer l'obtention d'un droit avant d'exploiter la mer.

La mer d'où les pêcheurs tirent leur production n'est donc pas, au regard de tout ce qui est dit plus haut, un actif pouvant servir de garantie, contrairement à la terre pour les paysans.

2. La non-affiliation des pêcheurs aux compagnies conventionnelles d'assurances limite, quant à elle, l'intervention des marchés financiers formels dans la pêche artisanale jugée comme un secteur financier à haut risque. Ces prêteurs formels ne peuvent pas ainsi se prémunir contre les dommages auxquels sont exposés les équipements.

A ces besoins de prémunition contre les dommages, la prise d'une police d'assurance pourrait s'envisager comme solution. Cependant, les assurances conventionnelles ne sont pas du tout attirées par le secteur artisanal de la pêche pour trois raisons :

- a. la rapide dépréciation du matériel de pêche.
- b. les risques très élevés d'accident ou de vol,
- c. les fraudes (fausses déclarations d'accidents ou vice versa).

a. Le matériel de pêche se déprécie en quelques années (pirogues, filets) beaucoup plus rapidement que l'équipement agricole.

b. Les risques d'accident deviennent de plus en plus élevés en raison du conflit pêche artisanale/pêche industrielle et des mutations technologiques dictées en grande partie par les contraintes écologiques (augmentation de l'effort de pêche pour accéder à des espèces de plus en plus lointaines, par exemple des pirogues glacières).

c. De plus, les fausses déclarations d'accident ou de vol nuiraient aux assureurs. En effet, faute d'un système d'immatriculation *du* parc piroguier (seuls les moteurs sont indispensables), un assureur pourrait courir les risques suivants :

- ☆ présentation d'une pirogue ou d'un autre engin (filet) neuf lors de la prise d'assurance par un pêcheur qui pourtant possède de vieux engins afin d'être indemnisé suivant la valeur d'un article neuf en cas d'accident.
- ☆ réfection, remise à neuf de la pirogue en repeignant l'unité qu'on désire présenter à la visite technique.
- ☆ fausse déclaration de vol d'engins de pêche très difficile à vérifier car ne laissant pas de trace contrairement à l'automobile, par exemple.

- ☆ -

3. Quant aux fluctuations des revenus, elles rendent impossibles la régularité des remboursements. Cela relève souvent plus de la variabilité des recettes journalières que des possibilités des pêcheurs.

En effet, certains pêcheurs qui auraient réalisé de bonnes recettes n'épargnent pas pour parer à d'éventuels problèmes de remboursement dans les périodes où leur pêche serait infructueuse.

La solution idéale consisterait - de la part des institutions - à faire des retraits quotidiens sur la recette quotidienne en vue de se faire rembourser les crédits accordés. Au regard des coûts, cette solution ne peut de nos jours être envisageable (présence sur les places participation aux opérations de commercialisation, etc...)

III. Les groupements de professionnels dans le crédit, l'épargne et l'assurance :

Face aux problèmes rencontrés par un secteur formel tâtonnant, le secteur informel apporte des solutions alternatives aux problèmes du crédit, de l'assurance et de l'épargne.

1. Le crédit

Les marchés financiers informels sont des systèmes basés sur des réseaux de relations entre plusieurs personnes liées par des contrats tacites et moraux. Ces relations sont régies par des normes d'équité et de solidarité.

Contrairement au secteur formel, les systèmes financiers informels touchent en plus des pêcheurs, toutes les autres catégories : **mareyeurs, charpentiers, mécaniciens et transformateurs commerçants des produits.**

Parmi ces opérateurs, certains trouvent le financement nécessaire à leurs activités dans leur propre noyau lignager: la famille. Cependant, l'autofinancement provenant de l'opérateur lui-même ou de sa famille n'est pas toujours suffisant pour couvrir le besoin exprimé. Pour cette raison, les prestations réciproques sont de rigueur.

Ces prestations s'opèrent entre :

- pêcheurs eux-mêmes,
- pêcheurs et transformateurs mareyeurs,
- pêcheurs et fournisseurs de matériel de pêche,
- pêcheurs et réparateurs de matériel de pêche, etc.

Les crédits sont en général de deux sortes: crédits liquides et crédit nature (vente de produits à crédit, réparations à crédit d'équipement de pêche).

Pour les crédits liquides accordés par les prêteurs informels, ils témoignent de la survivance et du dynamisme des marchés financiers informels.

Il s'agit des crédits reçus par les propriétaires que nous avons rencontrés lors d'une récente étude menée par CREDETIP à la demande de SDID*. Nous pouvons faire-deux constats :

- il y a des besoins qui nécessitent un appel constant de fonds de roulement;
- en regard des utilisations auxquelles ces crédits sont affectés, on note une faible implication des marchés formels dans la couverture de certains besoins (sociaux par exemple).

Lors de cette récente étude pendant laquelle **1157** opérateurs ont été sondés, - intégrant tous les opérateurs de la filière - 575 travaillant avec une banque comme la CNCAS ont été interrogés sur l'origine des crédits qu'ils recevaient. Ces **575** interlocuteurs se composaient de 344 pêcheurs et 231 mareyeurs. Les 344 font généralement appel dans leur grande majorité au crédit informel pour les besoins non liés à l'équipement. (voir tableaux suivants 1 à 7)

Tableau 1. Mbour : Crédits reçus par 37 Propriétaires (sur 57 interrogés)

Nbre d'opérateurs	Nbre de crédits reçus	Moyenne des crédits (FCFA)	Prêteurs	Utilisation
7	0			
40	1	18 crédits 450000 1 crédit de 750000 1 crédit de 450000 5 crédits de 480000 13 crédits de 34000 1 crédit de 708000 1 crédit de 100000	CNCAS CNCAS Banque Mareyeurs, parents, amis Pêcheurs, amis Mareyeurs Parents	Crédit moteur Crédit filet Achat pirogue Frais de sortie Frais sociaux Achat moteur Achat nappes do filet
5	2	5 crédits de 525000 4 crédits de 175000 1 crédit de 35000	CNCAS Mareyeurs Pêcheurs	Crédit moteur Frais de sortie Achat de glace
2	3	1 crédit de 475000 2 crédits de 900000 3 crédits de 250000	CNCAS Pêcheurs Mareyeurs	Crédit moteur Achat matériel Frais de sortie

Mars 1990 Source: étude socio économique SDID.

* *Société de développement international Desjardins Etude socio économique subventionnée par l'ACOI Fév/Aoû 1990*

Les crédits proviennent à 55% du secteur formel pour le cas de Mbour. Il s'agit essentiellement de crédit d'équipement. Cela s'explique par le fait que les crédits informels sont insuffisants, et encore moins l'épargne du pêcheur, pour couvrir les besoins en équipements. En effet, les crédits de plus de 450 000 FCFA alloués à l'acquisition d'équipements (34 au total), sont couverts à 76% par le secteur formel, à savoir le CNCAS.

Quant aux frais de sortie qui représentent environ 40% des frais d'exploitation, ils sont préfinancés à 100% par le secteur informel (mareyeurs, pêcheurs). L'intervention du crédit formel est très variable suivant les régions et dépend de plusieurs facteurs :

- Présence ou non d'un projet comme support technique (PAPEC, PRO-PECHE),
- Conservation ou non des noyaux lignagers qui continuent à jouer un grand rôle dans le financement des activités,
- etc.

Tableau 2. Joal : Crédits reçus par 37 propriétaires (sur 39 interrogés)

Nbre d'opérateurs	Nombre de crédits reçus	Moyenne des crédits (FCFA)	Prêteurs	Objet du crédit
2	0	-	-	-
21	1	3 crédits de 50.000 7 crédits de 35.000 6 crédits 400.000 4 crédits de 50.000 1 crédit de 640.000 2 crédits de 5.000	Mareyeur Mareyeur CNCAS Amis Amis Amis, pêcheurs	Frais de sortie Achat matériel pêche Equipement de peche Besoins sociaux Achat de moteurs Besoins personnels
14	2	10 crédits 500.000 1 crédit de 175.000 7 crédits de 38.000 3 crédits 150.000 1 crédit de 26.000 4 crédits 150.000 2 crédits de 45.000	CNCAS CAPAS Propriét. Mareyeurs CNCAS Amis Parents	Equipement de pêche Equipement de pêche Besoins personnels Fonds de roulement Achat d'accessoires Achat de matériel Compt. apport CNCAS
2	3	3 crédits 300.000 1 crédit 160.000 2 crédits 12.500	CNCAS CNCAS Mareyeur	Achat de moteurs Achat de filets Frais de sortie

A Joal, comme à Mbour, on voit une prédominance du secteur formel pour les équipements, à savoir 22 crédits équipement *sur* 26 (84%).

Les frais de sortie et les frais sociaux sont à 100% couverts par le secteur informel.

On remarque que les frais de sortie sont préfinancés uniquement par les mareyeurs. Ce type de préfinancement accorde non seulement aux mareyeurs une priorité sur les prises en cas de bonne pêche mais il permet à ces commerçants d'augmenter la chance qu'ils ont de récupérer les crédits accordés précédemment, aux unités.

En effet, pour peu que le pêcheur manque de carburant, il a tous les prétextes, en ne pouvant pas effectuer ces sorties, de ne pas honorer ses engagements vis-à-vis du mareyeur. Le préfinancement des frais de sortie présente moins de risques pour le mareyeur car, contrairement aux prêteurs formels, il est acheteur auprès des unités et il peut récupérer son argent en faisant des retraits à la source.

Tableau 3. Yoff : Crédits reçus par 48 propriétaires (sur 54 interrogés)

Nbre d'opérateurs	Nbre de crédits reçus	Moyenne des crédits (FCFA)	Prêteurs	Objet du crédit
6	0	-	-	-
18	1	12 crédits 350.000 4 crédits 47.500 1 crédit 150.000 1 crédit 1.200.000	CNCAS Parents ou collèg. pêcheurs Propriétaire Parent	Achat de moteurs Frais de sortie Réparation pirogue Achat de matériel
24	2	2 crédits 400.000 1 crédit 250.000 1 crédit 260.000 1 crédit 400.000 13 crédits 15.000 4 crédits 118.000 2 crédits 500.000 5 crédits 125.000	CNCAS Père propri. CAPAS FAO Amis et parents Pêcheurs Amis Propriétaire Ami Pêcheurs et Ami	Achat de moteur Achat de moteur Achat de moteur Achat de moteur Besoins socio-famil. Achat de matériel Renouvel. équipement Réparation pirogue
6	3	5 crédits 445.000 1 crédit 265.000 6 crédits 250.000 2 crédits 15.000 1 crédit 410.000 2 crédits 90.000 1 crédit	CNCAS CAMP Collègue-propriétaire Mareyeur el propriétaire CNCAS Ami Femme propriétaire	Moteur Moteur Réf., rép. équipement Frais de sortie Achat de bois Versement GIE Compl. apport GIE

Sur les 48 pêcheurs enquêtés à Yoff lors de notre passage, on a recensé 27 crédits alloués à l'achat d'équipement de pêche. Ce sont exclusivement des crédits moteurs, dont 85% proviennent du secteur formel et essentiellement de la CNCAS. Comme dans les autres zones, les frais de sortie et les dépenses occasionnées par

les cérémonies socio-familiales sont préfinancées par le secteur informel. Les crédits affectés aux réparations des pirogues sont accordés par le secteur informel (on en compte 3 d'un montant de 175 000 FCFA en moyenne par crédit).

Dans deux cas observés, les crédits obtenus du secteur informel ont servi soit à respecter un versement mensuel, soit à un complément d'apport personnel à la CNCAS.

Tableau 4. Hann : Crédits reçus par 48 propriétaires (sur 54 interrogés)

Nbre d'opérateurs	Nbre de crédits reçus	Moyenne des crédits (FCFA)	Origine/ Prêteurs	Objet du Crédit
6	0	-	-	-
31	1 dont	1 crédit 11.590.000 4 crédits 1.272.000 5 crédits de 40.000 11 crédits de 25.000 9 crédits de 100.000 1 crédit de 100.000	GOPEC CAMP Amis, mareyeurs Amis, mareyeurs Commerçant Commerçant	Acquisition matériel Réparation pirogues Besoins personnels Frais de sortie Achat de marchand. Augmentation du capital
14	2	11 Crédits 335.000 8 crédits de 42.000 4 crédits de 36.000 5 crédits de 30.000	CAMP Amis, mareyeurs Amis, mareyeurs, pêch. Ami, parent, boutiquier	Achat de moteur Frais de sortie Réparation moteur Besoins personnels
3	3	3 crédits de 962.000 2 crédits de 35.000 2 crédits de 35.000	CNCAS Usine, ami Ami, parent	Achat déquipements Frais de sortie Frais de sortie

A Hann, il y a 19 crédits-équipement (tous crédits-moteurs) accordés par le secteur formel.

Apparemment, ce sont des crédits de renouvellement car ils ne concernent que des crédits-moteurs.

Tableau 5. Kayar : Crédits reçus par 50 propriétaires (sur 54 interrogés)

Nombre d'opérateurs	Nbre de crédits reçus	Moyenne des crédits (FCFA)	Origine / Prêteurs	Objet du crédit
4	0	-	-	-
20	1	3 crédits 350.000 1 crédit 150.000 1 crédit 400.000 15 crédits 152.000	CNCAS CAPAS SONAGA Ami, Parent	Moteur Moteur Indéterminé Achat de matériel
26	2	17 crédits 20.000 10 crédits 25.000 2 crédits 25.000 23 crédits 20.000	Pêcheur Parent Ami (Pro) Parents	Achat d'engrais Compl. app. 20% GIE Frais de sortie Besoins sociaux
4	3	2 crédits 300.000 2 crédits 150.000 8 crédits 25.000	Ami Fonctionnaire Ami, Mareyeur	Acquisition Moteur Achèvement pirogue Réparation. équip.

A Kayar, sur 31 crédits-équipements, seuls 4 sont fournis par le secteur formel dont 3 (CNCAS) et 1 (CAPAS).

Ainsi, le secteur formel satisfait environ 13% des besoins en équipements exprimés par les pêcheurs mais il faut rappeler qu'il s'agit de crédit-moteur.

Le secteur informel assure, quant à lui, 87% des besoins pour l'acquisition de moteur et de filet.

Dans un village comme Kayar, où les exploitations familiales existent encore, il n'est pas surprenant que le patrimoine familial contribue à la satisfaction des besoins en financement. Cela est d'autant plus, facilité par le fait que les gains tirés de l'agriculture servent à payer des intrants pour la pêche.

Tableau 6. Saint-Louis : Crédits reçus par 49 propriétaires (sur 54 interrogés)

Nbre d'opérateurs	Nbre de crédits reçus	Moyenne des crédits (FCFA)	Origine - Prêteurs	Objet du Crédit
5	0	-	-	-
21	1	5 crédits de 650.000 1 crédits de 160.000 5 crédits de 530.000 6 crédits de 25.000 2 crédits de 37.500 1 crédit de 200.000 1 crédit de 50.000	CNCAS CAPAS Mareyeurs Pêcheurs Pêcheurs Pêcheurs Pêcheurs	Equipement moteur Crédit moteur Achat de matériel Besoins personnels Frais de sortie Réfection filet Compl. app. GIE
21	2	12 crédits 615.000 2 crédits de 142.000 10 crédits de 30.000 5 crédits de 50.000 5 crédits de 200.000 2 crédits de 30.000 6 crédits de 110.000	CNCAS CAPAS Amis, marey., pêcheurs Amis, mar. pêch. Amis, mar. pêch. Revendeuses Amis, Pêcheurs.	Equipement moteur Equipement moteur Besoins personnels Frais de sortie Réparation matériel Fonds de roulement Achat matériel
5	3	5 crédits de 590.000 4 crédits de 17.500 2 crédits de 90.000 1 crédit de 600.000 3 crédits de 50.000	CNCAS Pêcheurs Mareyeurs Mareyeurs Agents d'usine	Equipement moteur Besoins personnels Equipement fils Renouvel, matériel Frais de sortie
2	4	3 crédits de 590.000 1 crédit de 165.000 1 crédit de 300.000 1 crédit de 40.000 1 crédit de 25.000 1 crédit de 100.000	CNCAS CNCAS Parent Mareyeur Parent Mareyeur	Equipement moteur Approvisionnement bois Fabrication pirogue Equipement filet Besoins personnels Frais de sortie

Sur les 47 crédits-équipements reçus par les 49 propriétaires de Saint Louis, 28 proviennent du secteur formel (59%). Il s'agit, hormis trois crédits accordés par la CAPAS, de crédits-moteurs, sauf un seul crédit affecté à l'achat de bois.

Les frais de sortie et les besoins personnels sont financés à 100% par le secteur informel.

Tableau 7. Migrants Saint-Louisiens en Casamance

Nbre d'opérateurs	Nbre de crédits reçus	Montants (FCFA)	Prêteurs	Objet du Crédit
2	0	-	-	-
18	1	3 crédits de 600.000 1 crédit de 500.000 4 crédits de 680.000 7 crédits de 80.000 3 crédits de 25.000	CNCAS Ministère du Plan Mareyeurs, ag. usine Mareyeurs Pêcheurs	Moteur Matériel Equipements Frais de sortie Besoins personnels
9	2	3 crédits de 600.000 6 crédits de 500.000 3 crédits de 350.000 3 crédits de 250.000 2 crédits de 25.000 1 crédits de 50.000	CNCAS Ministère du Plan Pêcheurs Mareyeurs, ag. d'usine Revendeuse Pêcheurs	Moteur Moteur Compl. fonds équip. Frais de sortie Frais personnels Réparations
5	3	6 crédits de 600.000 4 crédits de 850.000 5 crédits de 150.000	Ministère du Plan Mareyeur, parents Mareyeurs, ag. d'usine	Equipement Equipement Frais de sortie
1	4	2 crédits de 45.000 1 crédit de 100.000 1 crédit de 519.000	Parents Mareyeurs Ministère du Plan	Achat accessoires équi. Compl. pay. const. piro. Equipement

Sur les 35 pêcheurs sondés, 33 ont reçu des crédits et 19 crédits-moteurs proviennent du secteur formel (65%). Les crédits reçus du ministère du Plan concernent principalement les pêcheurs du Gandiol.

Quant aux 231 mareyeurs qui constituent notre échantillon lors de cette étude citée en référence, ils accordent des crédits mais aussi en reçoivent. Tel qu'illustré par les tableaux (8 à 19), les crédits accordés vont aux mareyeurs (pour leur approvisionnement et besoins sociaux) et aux pêcheurs (pour frais de sortie, réparation de matériel et crédit à l'équipement).

Les crédits reçus par les mareyeurs proviennent d'autres mareyeurs (constitution de fonds de roulement pour approvisionnement, besoins personnels), mais aussi des pêcheurs.

Mareyeurs : crédits accordés / reçus.

Tableau 8. Mbour : Crédits accordés par 36 MAREYEURS/39

Nbre d'opérateurs	Nbre de crédits/ opérat.	Montant (FCFA)	Bénéficiaires	Utilisation
3	0	-	-	-
7	1	2 crédits de 950.000 1 crédit de 100.000 1 crédit de 3.000.000 1 crédit de plusieurs millions 1 crédit de 300.000 1 crédit de 25.000	Pêcheurs Pêcheur Pêcheurs Pêcheurs Mareyeurs Mareyeurs	Matériel de pêche Matériel de pêche Achat de Matériel Matériel de pêche Approvisionnement Frais Transport produit
24	2	17 crédits 2.270.000 14 crédits de 90.000 8 crédits de 1.250.000 5 crédits de 500.000 4 crédits de 285.000	Mareyeurs Unités Unités Mareyeurs Unités	Approvisionnement Frais de sortie Acquisit. mat. pêche Frais sortie, avances sur remb. créance mot. CNCAS Matériel de pêche
5	3	5 crédits de 130.000 6 crédits de 150.000 4 crédits de 615.000	Mareyeurs Unités Unités	Approvisionnement Frais de sortie Acquisit. mat. pêche

Sur les 70 crédits accordés par les mareyeurs, 41 sont allés aux pêcheurs et 29 aux mareyeurs.

Les 41 crédits-pêcheurs se répartissent comme suit :

- 21 crédits équipement (51 % du total)
- 20 crédits pour les frais de sortie (48%)
- 1 crédit pour utilisations diverses.

Quant aux crédits accordés à d'autres mareyeurs, ils ont été affectés de la façon suivante :

- 24 pour l'approvisionnement (83%)
- 5 affectés à des utilisations diverses (17%)

Tableau 9. Mbour. Crédits reçus par 32 MAREYEURS/39

Nbre d'opérateurs	Nombre de crédits	Montants (FCFA)	Prêteurs	Utilisation
7	0	-	-	-
22	1	16 crédits de 465.000 2 crédits de 1.818.000 1 crédit de 15.000 1 crédit de 50.000 1 crédit de 60.000 1 crédit de 1.000.000	Mareyeur Usine Mareyeur Ami Ami Unité	Approvisionnement Avances aux pêcheurs Frais Transport du produit Réparation d'1 voit. louée Frais personnels Approvisionnement à crédit
9	2	16 crédits 1.000.000 1 crédit de 1.000.000 1 crédit de 300.000	Mareyeur Usine Mareyeur	Fds. de roul. approvision. Avances Unités de pêche Avances Unités de pêche
1	3	1 crédit 150.000 2 crédits 187.500	Mareyeur Mareyeur	Reprise activités Approvisionnement

Les 43 crédits accordés à ces 32 mareyeurs proviennent :

- d'autres mareyeurs (37 crédits, soit 38%),
- d'usines de poisson (3, soit 7%),
- de parents/amis (2, soit 5%).

Les crédits reçus sont alloués essentiellement à l'approvisionnement en produits (35 crédits sur 43; soit 81%).

Les crédits avancés par les usines sont accordés par l'intermédiaire de leurs agents comme avance à des frais divers (carburant). Ces types de prestations accordées par les usines permettent aux agents d'avoir une priorité sur la prise.

Tableau 10. Joal : Crédits accordés par 36 MAREYEURS

Nbre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Moyenne des crédits (FCFA)	Bénéficiaires	Objet du crédit
16	1	6 crédits de 45.000 3 crédits de 300.000 6 crédits 1.050.000 1 crédit de 30.000	Unités pêche Mareyeurs Pêcheurs Commerçant	Frais de sortie Approvisionnement Equipement Achat marchandises
17	2	12 crédits 60.000 19 crédits 130.000 1 crédit de 10.000 1 crédit 150.000	Unités pêche Mareyeurs Parents Pêcheur	Frais de sortie Approvisionnement Besoins personnels Matériel de pêche
3	3	6 crédits 880.000 2 crédits 120.000 1 crédit 40.000	Unités Mareyeur Unité	Diivers mat. de pêche Approvisionnement Frais de sortie

Les crédits accordés par les mareyeurs (59 au total) sont allés :

- à d'autres mareyeurs (25 au total; soit 42% exclusivement utilisés pour les fonds de roulement nécessaires à l'achat du poisson).
- à des unités de pêches (32; soit 54%) utilisés pour les frais de sortie (59%), l'achat d'équipement de pêche (40%) et autres.

Tableau 11. Joal : Crédits reçus par 30 MAREYEURS/36

Nbre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Moyenne des crédits (FCFA)	Origine- Prêteurs	Objet du crédit
6	0			
22	1	16 crédits 315.000 2 crédits 22.000 1 crédit de 1.000.000 1 crédit 100.000 2 crédits de 225.000	Mareyeurs Mareyeurs Pêcheurs Mareyeurs Agent usine	Approvisionnement produits Besoins personnels Vente de produits Matériel de pêche Equipement unité
8	2	13 crédits 180.000 3 crédits 4.800.000	Mareyeurs Mareyeur	Approvisionnement produit Achat équipement

Les 38 crédits reçus par les mareyeurs proviennent de :

- mareyeurs (35 sur 38; soit 92%),
- de pêcheurs comme achat à crédit auprès d'unité (1 ; soit 3%), -d'usine (2; soit 5%).

Alors que les crédits reçus d'autres mareyeurs sont destinés généralement à la constitution de fonds pour l'approvisionnement (76%), seuls les crédits fournis par les usines sont accordés par le biais de leurs agents collecteurs installés sur la plage.

Pour le cas de Joal, il peut s'agir de crédits de montant relativement faible car destinés à l'achat de casier, filet à soles, etc.

Tableau 12. Yoff : Crédits accordés par 35 MAREYEURS/39

Nbre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Moyenne des crédits (FCFA)	Bénéficiaires	Objet du crédit
4	0			
13	1	7 crédits 22.000 5 crédits 15.000 1 crédit de + de 2 M.	Mareyeurs Mareyeurs Personne non iden.	Fonds de roulement Besoins personnels Utilisation indéterminée
18	2	23 crédits 28.000 6 crédits 80.000 5 crédits de 30.000 2 crédits de 60.000	Famille Mareyeur Unités Unités	Besoins sociaux Achat produits Frais de sortie Achat acces. mat.
4	3	5 crédits de 60.000 3 crédits de 20.000 3 crédits de 15.000 1 crédits de 100.000	Mareyeurs Amis Pêcheurs Personne non iden.	Achat produits Besoins personnels Frais de sortie Besoins personnels

Les 61 crédits ont été accordés :

- aux mareyeurs (23 crédits/61; 38%) et utilisés pour l'approvisionnement (78% des affectations) et aux besoins personnels des débiteurs (22%),
- à des unités de pêche (10; 16%) affectés aux frais de sortie (80%) et à l'achat d'accessoires de pêche (22%),
- à des proches (26; 43%) affectés à des besoins personnels exclusivement,
- à des débiteurs non identifiés (2;3%) pour des utilisations diverses.

Tableau 13. Yoff : Crédits reçus par 30 MAREYEURS/39

Nbre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Moyenne des crédits (FCFA)	Prêteurs	Objet du crédit
9	0	-	-	-
23	1	16 prêts de 60.000 6 crédits de 12.000 1 crédit de 8.000	Parents Mareyeur Parents	Const. fonds de roulement Achat de produits Besoins sociaux
4	2	6 crédits 26.000 2 crédits de 500.000	Famille Usines	Fonds de roulement Fonds de réserves
3	3	5 crédits 115.000 4 crédits 500.000	Parents Usines	Fonds de roulement Fonds de roulement

Les 40 crédits reçus par les mareyeurs de Yoff proviennent :

- d'usines de poissons (15% des sources de financement) pour l'approvisionnement,
- de mareyeurs,
- de parents (70%) et sont affectés aux fonds de roulement pour l'approvisionnement (27 crédits sur 28; soit 96%) et aux besoins sociaux (4%).

Tableau 14. Zone de Hann : Crédits accordés par 36 MAREYEURS/39

Nbre d'opérateurs	Nbre de crédits accordés	Moyenne des crédits (FCFA)	Bénéficiaires	Objet du crédit
3	0	-	-	-
20	1	16 crédits de 35.000 1 crédit de 30.000 1 crédit de 800.000 1 crédit de 60.000 1 crédit de 100.000	Amies Amies Mareyeurs Pêcheur Pêcheur	Besoins personnels Besoins personnels Achat de voiture Achat moteur Frais de sortie
13	2	2 crédits 26.000 17 crédits de 25.000 1 crédit de 65.000	Mareyeurs Unités pêche Pêcheur	Besoins personnels Frais carburant Réfection pirogue
2	3	3 crédits de 275.000 3 crédits de 200.000	Unités pêche Mareyeur	Frais sortie Approvis. poisson
1	4	1 crédit de 2.500.000 1 crédit de 1.500.000 1 crédit de 200.000 1 crédit de 350.000	Pêcheur Une senne tourn. Mareyeuse Pêcheurs	Equipement Réfection équip. Besoins familiaux Réparat. senne tourn.

Les 56 crédits ont été accordés :

- à des unités de pêche (26 crédits sur 56; soit 46%) affectés à des réparations

- d'équipement de pêche (11%), à l'achat d'équipements-moteurs, filet et pirogue (8%), aux frais de sortie (22%),
- à d'autres mareyeurs (13; 23%) affectés à l'approvisionnement des débiteurs (38%), aux besoins personnels des débiteurs (53%) et à l'achat d'équipement pour les activités du mareyage (48%),
 - à des proches (17; 31%) affectés aux besoins personnels (100%).

Tableau 15. Hann : Crédits reçus par 35 MAREYEURS/39

Nbre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Moyenne des crédits (FCFA)	Prêteurs	Objet du crédit
4	0	-	-	-
27	1	13 crédits de 12.400 12 crédits de 80.000 1 crédit de 20.000 1 crédit de 500.000	Mareyeurs Mareyeurs Unité pêche Mareyeuse	Frais personnels Approvision. poisson Frais de sortie Com. hors sect. pêche
8	2	10 crédits 30.000 6 crédits de 25.000	Mareyeurs Mareyeuses	Capital roulant Frais personnels

- Les 43 crédits reçus par les 35 mareyeurs considérés ont été accordés par;
- d'autres mareyeurs (42 sur 43; soit 97%) et ont été utilisés pour l'approvisionnement (52%), les frais personnels (46%), le financement d'activités hors secteur pêche (1 %) et préfinancement en frais de sortie pour une unité travaillant avec le débiteur (17%)

Tableau 16. Kayar : Crédits accordés par 37 MAREYEURS/39

Nbre d'opérateurs	Nbre de crédits accordés	Moyenne des crédits (FCFA)	Bénéficiaires	Objet du crédit
2	0	-	-	-
28	1	4 crédits de 25.000 6 crédits de 40.000 2 crédits de 23.000 9 crédits de 15.000 3 crédits de 45.000 3 crédits 176.000 1 crédit de 30.000	Parents Mareyeurs Pêcheurs Pêcheurs Unités pêche Mareyeurs Parents	Besoins sociaux Approvisionnement Frais de sortie Frais de sortie Frais de sortie Approvisionnement Besoins personnels
6	2	6 crédits de 45.000 3 crédits de 176.000 3 crédits de 30.000	Unités pêche Mareyeurs Parents	Frais de sortie Approvisionnement Besoins familiaux
3	3	2 crédits de 25.000 1 crédit de 75.000 2 crédits de 176.000 1 crédit de 150.000 2 crédits de 18.000 1 crédit de 200.000	Pêcheurs Pêcheurs Pêcheurs Mareyeurs Parents Transporteur	Frais de sortie Réparation pirogue Acquisition du matér. Approvisionnement Besoins personnels

Les 49 crédits ont été accordés :

- à d'autres mareyeurs (13 crédits sur 49; soit 26%) et ont affectés à 100% à la constitution de fonds de roulement pour l'approvisionnement des débiteurs, aux unités de pêche (25;51%) affectés en grande partie en mer (88%), à l'achat d'équipement (8%) et enfin aux réparations du matériel de pêche.
- à des parents proches du prêteur (10;20%) tous affectés à des besoins socio-familiaux (100%).

Tableau 17. Kayar : Crédits reçus par 33 MAREYEURS/39

Nbre d'opérateurs	Nombre de crédits reçus	Moyenne des crédits (FCFA)	Prêteurs	Objet du crédit
6	0	-	-	-
31	1	24 crédits de 20.000 2 crédits de 10.000 1 crédit de 150.000 2 crédits de 80.000 1 crédits de 75.000 1 crédit de 1.000.000	Mareyeurs Parents Pêcheur Famille Mareyeur Usine	Approvisionnement Besoins personnels Approv. (ach. crédit) Approvisionnement Approvisionnement Matériel (camion)
2	2	2 crédits de 250.000 1 crédit de 20.000 1 crédit de 2.520.000	Mareyeurs Parents CNCAS	Approvisionnement Besoins personnels Achat camionnette

Les 35 crédits ont été accordés par :

- d'autres mareyeurs (27 crédits sur 35; soit 77%). Ces crédits ont été affectés exclusivement à l'approvisionnement (100%),
- une usine travaillant avec les mareyeurs (1 ; 2%) destiné à l'achat d'équipement (voiture pour le mareyage)
- une agence de financement (1 ; 2%) pour l'achat d'une camionnette,
- des parents proches (5; 14%). Ces crédits ont été affectés aux besoins personnels (60%) et à l'approvisionnement (48%)
- un pêcheur (1 ; 2%) représentant un achat a crédit auprès d'une unité de pêche.

Tableau 18. Saint-Louis : Crédits accordés par 36 MAREYEURS/39

Nbre d'opérateurs	Nombre de crédits/opérat	Montant (FCFA)	Bénéficiaires	Objet
3	0	-	-	-
18	1	11 crédits de 15.000 3 crédits de 50.000 3 crédits de 6.000 1 crédits de 1.000	Mareyeurs Pêcheurs Mareyeurs Plus. personnes	Besoins personnels Frais de sortie Fonds de roulement Non indiqué
16	2	8 crédits de 44.000 15 crédits de 26.000 7 crédits de 50.000 2 crédits de 125.000	Pêcheurs Pêcheurs Mareyeuses Pêcheurs	Besoins personnels Frais de sortie Fonds de roulement Matériel de pêche
2	3	1 crédit de 100.000 3 crédits de 1.400.000 2 crédits de 50.000	Mareyeuse Pêcheurs Pêcheurs	Fonds de roulement Matériel de pêche Frais de sortie

Les 56 crédits de ce tableau ont été accordés :

- aux mareyeurs (22 sur 56; soit 39%) et sont alloués à l'approvisionnement (50%) et aux besoins personnels (48%),
- à des unités de pêche (33; 58%) affectés à des avances sur frais de sortie (60%), à l'achat d'équipement de pêche (15%) et aux besoins personnels (24%).

Tableau 19 . Saint-Louis : Crédits reçus par 31 MAREYEURS/39

Nbre d'opér.	Nbre de crédits	Montants (FCFA)	Bénéficiaires	Objet du crédit
8	0	-	-	-
25	1	16 crédits do 60.000 4 crédits de 2 50.000 3 crédits de 15.000 1 crédit do 1.200.000 1 crédit de 400.000	Mareyeurs Parents Ami Pêcheurs Parent	Fonds de roulement Capital de départ Besoins personnels Achat filet Acht moteur
6	2	3 crédits de 50.000 1 crédit de 150.000 2 crédits de 250.000 3 crédits de 490.000 1 crédit do 60.000	Mareyeurs Parent Parent Parents Mareyeur par unité	Besoins personnels Fonds de roulement Fonds de roulement Démarrage activité Financ. nappes do filet

L'origine des 37 crédits reçus par les 31 mareyeurs de Saint-Louis se répartissent comme suit :

- 54% proviennent d'autres mareyeurs et ont servi comme fonds de roulement (80%), à satisfaire des besoins personnels (15%) et au préfinancement d'engins de pêche (48%),
- 29% des crédits ont été accordés par des parents proches aux débiteurs et ont été affectés à la constitution de fonds de départ/roulement (90%) et à l'achat d'équipement de pêche (moteur) (10%) pour une unité travaillant avec le débiteur,
- et 9% d'amis destinés à la satisfaction des besoins personnels des débiteurs.

*(voir Tableau 20. Affectation des revenus et épargnes et
Tableau 21. Appartenance aux tontines.)*

Comme on le constate, le secteur informel est très enraciné dans le secteur de la pêche artisanale. En effet, l'intervention des institutions financières est plus effective chez les pêcheurs que chez les mareyeurs, encore moins chez les équipages, charpentiers et mécaniciens.

Les groupements de professionnels sont ainsi liés par des prestations réciproques faisant que les prêteurs répondent aux besoins de la filière autres que l'équipement (besoins sociaux, fonds de roulement, réparation d'engins, etc...). Cependant, le secteur informel n'est pas aussi ordonné qu'on le pense.

En effet, les prêteurs de ce secteur ont non seulement recours à des pratiques qui leur permettent de récupérer dans les meilleures conditions les crédits qu'ils ont octroyés mais aussi d'obtenir une rémunération assez substantielle des capitaux qu'ils placent.

En effet, les prêteurs informels (les mareyeurs en particulier) sont mieux placés que tout autre institution financière pour contrôler les revenus des pêcheurs et par conséquent de juger de sa possibilité ou non de rembourser une dette. Ceci relève du fait que le mareyeur qui est le principal acteur de la commercialisation peut, après avoir acheté du poisson auprès du pêcheur, procéder à un retrait à la source. Ceci est impossible de la part des prêteurs formels à moins qu'ils interviennent dans la commercialisation: ce qui pourrait être envisagé par une coopérative de crédit s'intéressant aussi à la commercialisation.

L'implication des banques de développement dans la commercialisation impliquerait inévitablement des coûts additionnels.

En ce qui concerne les garanties imposées par les prêteurs informels à leurs débiteurs, les cas rencontrés à Hann, Yoff et en Casamance montrent que le secteur informel est bien structuré.

À Hann, des mareyeurs roussissent à réaliser un taux d'intérêt de 1825%. Ils prêtent 5000 FCFA/jour aux commerçants de poisson qui ont besoin de fonds de

roulement. Le capital journalier est ainsi remboursé en fin de journée, majoré de 250 FCFA représentant l'intérêt journalier.

A Yoff, il s'agit d'un capital de 50000 FCFA remboursable en fin de mois avec un intérêt (en valeur réelle) de 2500 FCFA; soit un intérêt de 60%. Ces crédits sont généralement accordés aux mareyeurs.

Enfin, pour le cas de la Casamance, il s'agit de crédits-pêcheurs. Les prêteurs travaillent avec des piroguiers de ligne glacière. Pour obtenir toutes les garanties nécessaires, ils ne travaillent qu'avec des groupes de cinq (5) pêcheurs, tous propriétaires, c-à-d cinq pirogues déjà équipées. Il s'agit souvent de crédits pour les frais de marée qui sont très élevés pour ce type de pirogue. Ainsi, 500 000 FCFA sont prêtés au groupe. Une des cinq unités est consignée à terre comme garantie et au retour des marées (environ une semaine) une somme de 600 000 FCFA est retournée au prêteur. (100 000 FCFA d'intérêt en l'espace d'une semaine: 1040%).

Au regard des contraintes informationnelles liées à l'interdiction des pratiques usuraires par la religion, il est presque sûr que ces cas pourraient se rencontrer fréquemment.

2. Les crédits-nature

Les crédits-nature correspondent à des «achats à crédit de poisson», d'intrants divers (carburant, engins de pêche, etc.) et travaux à crédit effectués par les mécaniciens et les charpentiers.

Tableau 20. Affectation des revenus et épargnes.

ZONES	NATURE EPARGNE				Lieux de dépôt				POURQUOI				UTILISATIONS				NSRE DEND			
	CATEG.	LIQUIDE (1)	%	NATURE (2)	%	BQ(3)	%	MAISON (4)	%	MEILLEURE DISPONIB.	%	PASCONF. A LA BQ.	%	RENOUV. MATERIEL	%	FONDS DE ROULEM		%	BESOINS SOCIAUX	%
MBOUR	PRO	54	100	0	0	8	15	46	85	45	83	1	2	44	81	24	44	54	100	54
	MAR	29	74	0	0	4	10	25	64	25	64	0	0	14	36	29	74	29	74	39
	MC	13	81	0	0	0	0	13	81	13	81	0	0	10	62	4	25	13	81	15
	PRO	36	92	1	2	1	2	35	90	31	79	4	10	26	67	26	67	36	92	39
JOAL	MAR	33	92	1	3	0	0	33	92	33	92	0	0	8	22	33	92	33	92	35
	MC	10	83	2	17	5	42	6	50	6	50	0	0	5	42	2	17	11	92	12
YOFF	PRO	52	96	8	15	4	7	49	91	48	89	1	2	44	81	27	50	53	98	54
	MAR	26	67	4	10	3	8	36	92	35	90	1	2	0	0	30	77	39	100	39
	MC	15	100	1	7	2	13	13	87	15	100	0	0	10	67	9	60	15	100	15
	PRO	53	98	4	7	11	20	42	78	38	70	4	7	42	78	30	55	53	98	54
HANN	MAR	39	100	4	10	2	5	37	95	36	92	1	2	5	13	39	100	39	100	39
	MC	9	75	1	8	1	8	8	67	8	67	0	0	6	50	5	42	11	92	12
KAYAR	PRO	53	98	2	4	5	9	48	89	42	78	6	11	48	89	25	46	54	100	54
	MAR	38	97	1	2	3	87	37	95	34	87	3	8	6	15	38	97	38	97	39
	MC	13	87	1	7	1	7	12	80	12	80	0	0	7	47	6	40	14	98	15
	ST LOUIS	PRO	52	96	4	7	3	51	94	48	89	3	5	48	89	26	48	53	98	54
	MAR	39	100	3	8	2	5	37	95	37	95	2	5	5	13	39	100	39	100	39
	MC	15	100	5	33	1	7	14	93	14	93	0	0	14	93	8	53	15	100	15
MSC		35	100	0	0	3	8	32	91	30	86	2	6	29	83	15	43	35	100	35

Bq: Banque
 MAR: Mareyeurs
 MSC : Pêcheurs de Saint-Louis migrants en Casamance

PRO: Propriétaire
 MC : Mécaniciens

Tableau 21. Appartenances aux tontines.

CATEGORIES	MBOUR		JOAL		HANN		YOFF		KAYAR		SAINT LOUIS		MIGRANTS DE CASA.		TOTAL	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
PRO AT	16	30	3	8	12	20	18	33	12	20	1	1	1	3	63	18
NAT	33	70	36	92	42	80	36	67	42	80	53	99	34	97	281	82
TE	54	100	39	100	54	100	54	100	54	100	54	100	35	100	344	100
MAR AT	9	23	3	8	31	79	25	64	29	74	19	48	-	-	116	50
NAT	30	77	33	92	8	21	14	36	10	26	20	52	-	-	115	50
TE	39	100	36	100	39	100	39	100	39	100	39	100	-	-	201	100
EQ AT	7	23	0	0	9	30	9	25	10	35	0	0	-	-	35	20
NAT	23	77	15	100	21	70	27	75	20	65	30	100	-	-	133	80
TE	30	100	15	100	30	100	36	100	30	100	30	100	-	-	171	100
NEC/CHR AT	3	20	2	16	0	0	2	13	2	13	1	6	-	-	10	12
NAT	12	50	10	84	12	100	13	87	13	87	14	94	-	-	74	88
TE	15	100	12	100	12	100	15	100	15	100	15	100	-	-	84	100
RV/TR AT	-	-	-	-	56	80	-	-	78	67	10	10	1	5	145	44
NAT	-	-	-	-	36	40	-	-	33	33	90	90	18	95	182	56
TE	-	-	-	-	92	100	-	-	116	100	100	100	19	100	327	100
TOTAL	138	100	102	100	227	100	144	100	254	100	238	100	54	100	1157	-

AT : Appartenance à une / des tonline(s)

NAT : Non appartenance à une/des tontine(s)

TE: Total enquêté(e)s

MEC : Mécaniciens

CHR : Charpentiers

RV : Revendeurs de poisson

TR : Transformateurs do poisson

IV. L'épargne

Le secteur informel, - tel qu'il est illustré par le tableau 20, «affectation des revenus et épargne» -, n'a pas encore réussi à canaliser l'épargne des opérateurs de la pêche artisanale. Cependant, les opérateurs arrivent à épargner des fonds assez substantiels pour le démarrage et/ou la continuation de leurs activités. Les principaux systèmes alternatifs d'épargne sont les systèmes de dépôt et les tontines. Aussi, la majeure partie des opérateurs préfèrent épargner chez eux. Concernant les systèmes de dépôts, ils sont généralement pratiqués par les mareyeurs. A titre d'exemple, les mareyeurs de Mbour arrivent à canaliser annuellement grâce à des systèmes de dépôt une somme de 40.854.596 FCFA (voir annexe «système de dépôt mareyeur»).

S'agissant des tontines et en ne considérant que les tontines-pêcheurs et les tontines-mareyeurs, elles jouent un rôle déterminant dans la formation de capital et le financement des activités. (*Voir Tableaux 20 et 21*)

Les tontines diffèrent de deux façons :

- suivant leur nature: mise liquide ou mise nature,
- suivant la périodicité de la mise : rétrocession de la mise (masse collectée) au bénéficiaire de façon périodique (hebdomadaire, mensuelle, annuelle) ou à l'occasion d'une cérémonie. Les tontines permettent aux pêcheurs et mareyeurs de canaliser des fonds assez substantiels (voir annexes : Tableau 21 : Appartenance des tontines).

L'existence des tontines et l'importance de l'épargne qu'elles permettent de canaliser dépendent de plusieurs facteurs :

- le nombre des membres considérés et leurs revenus,
- le fait qu'on se trouve dans une zone de migration,
- le fait qu'il existe ou non d'autres systèmes d'épargne plus enracinés et plus efficaces (système de dépôt).

En effet, *on* peut faire trois constats :

- tes tontines mareyeurs et pêcheurs collectent plus d'épargne que les tontines «membres d'équipage»; de même, pour une cotisation fixée au préalable, les tontines comptant plus de membres accumulent une masse monétaire plus importante.
- Les migrants (Saint Louisiens par exemple) ne participent pas aux tontines (en tout cas dans la zone d'accueil); ceci s'explique par le fait que les recettes sont partagées en fin de campagne.
- Enfin, certains mareyeurs préfèrent les systèmes de dépôt vu les problèmes rencontrés dans les tontines (cétournement de fonds, défaillance de certains membres ne cotisant pas à temps).

V. Les systèmes alternatifs d'assurance

Malgré la non-affiliation des pêcheurs à des compagnies conventionnelles d'assurance, les travailleurs de la pêche participent à des organisations mutuelles (d'assurance) dont le fonctionnement et la participation des membres dépendent des zones où ils opèrent.

A Yoff, sur un échantillon de 54 pêcheurs questionnés, 47 participent à ces types de mutuelles (87% de participation).

Les cotisations sont fixées de façon très variable car il faut savoir qu'il peut y avoir plusieurs organisations mutuelles dans le même village.

Ainsi, à Yoff, les cotisations et le fonctionnement sont établis comme suit :

- Dans 53% des cas, dès qu'il y a un dommage, une cotisation de 500 FCFA (petites pirogues) et de 1000 FCFA (pour les grandes) est fixée pour permettre aux victimes de financer la reconstruction d'une nouvelle pirogue ou le renouvellement des engins accessoires,
- Dans 8% des cas, les participations sont laissées à l'appréciation de chacun des membres,
- Dans 4% des cas, cotisation unique de 2000 F/pirogue quelle que soit sa taille,
- Dans 2% des cas, cotisation fixe et mensuelle de 1000F/unité gardée dans une caisse,
- Enfin, pour 2% des cas, sur toutes les vingt (20) caisses de poissons capturés, le membre dont la pêche est fructueuse en rétrocede une dont le produit de la vente est gardé dans une caisse. Dans ce système de rétrocession des caisses, le service rendu par l'organisation à un membre correspond à un crédit n'excédant pas 100 000 F accordé à tout membre victime d'un accident.

Les migrants Saint Louisiens basés à Yoff pratiquent, au même titre que les natifs de ce village, le système de rétrocession des caisses. Le système des Saints Louisiens, bien que financé sur base des rétrocessions de caisses, est différent de celui des natifs de Yoff. En effet, en cas d'accident, les migrants Saint Louisiens accordent une aide qui permet de couvrir un tiers des dommages.

A Joal, 17 pêcheurs sur 39 participent aux systèmes mutualistes (44%). Le financement s'opère de quatre façons :

- pour le premier cas (18% des cas observés) des cotisations sont fixées mais sont très variables suivant les trois organisations pratiquant ce système (cotisation fixe); ce système concerne les Saint Louisiens. Ainsi, on a :
 - a) 1000 FCFA/petites unités et 2000 FCFA/grandes unités;
 - b) 2000 FCFA/petites unités et 3000 FCFA/grandes unités,
 - c) 3000 FCFA/petites unités et 4000 FCFA/grandes unités.
- Dans le deuxième cas (8% des cas observés), la contribution des membres est laissée à leur propre appréciation (migrants Saint Louisiens et ceux de Nianghal basés à Joal),
- Le troisième cas regroupe des pêcheurs qui, après avoir constaté un accident qui aurait créé des sérieux dommages à un des leurs, évaluent les pertes. Après évaluation des besoins, les apports nécessaires pour le renouvellement sont divisés entre les membres,
- Enfin, pour le quatrième cas où le système pratiqué représente 24% des cas observés, il fonctionne sur la base de cotisations fixées périodiquement dont le produit est gardé dans une caisse.

Ainsi, on a :

- 5000 F/mois chez les migrants de Guerew
- 350 F/semaine chez les migrants Saint Louisiens
- 1000 F/semaine chez ceux de Joal
- 1000 F/mois chez les migrants Saint Louisiens.

A Hann, 8 pêcheurs sur les 54 qui constituaient notre échantillon (taux de participation de 14%) participent à ces organisations mutuelles.

A Hann, comme dans les autres lieux, les associations sont financées différemment.

- Un cas où, en cas d'accident, une somme forfaitaire est fixée à chaque unité (12% des cas): c'est le système de quelques pêcheurs originaires de Yeune basés à Hann.
- D'autres cas où des cotisations sont fixées en cas d'accident par les membres et où on a les pratiques suivantes :
 - 5000 F/ unité pour l'organisation des pêcheurs de Yeune basés à Hann,
 - 1000 F/unité pour ceux de Saint Louis basés à Hann.

Chez d'autres pêcheurs, des cotisations fixes sont préétablies sans attendre les accidents, à savoir :

- 10000 F/mois pour l'organisation des pêcheurs de Nianghal basés à Hann,
- 1000 F/mois pour les pêcheurs originaires de Hann.

Enfin, en ce qui concerne le village de Hann, il existe un système très original pratiqué par une unité originaire de Thiaroye dont le tiers des recettes réalisées est

gardé dans une caisse pour les besoins de renouvellement et de réparation en cas d'accident.

La zone de Kayar, quant à elle, fait partie des rares villages où les sorties spéciales continuent à être pratiquées. Parmi les 54 pêcheurs de notre échantillon, 14 contribuent à la vie de ces organisations d'entraide (25% de participation).

Hormis les sorties spéciales, les systèmes pratiqués par les pêcheurs de Kayar sont les suivants :

- Dans un cas (7% des cas observés), au delà de 10 000 F de recettes, chaque membre est tenu de verser 10 000 F. Les fonds, gardés dans une caisse, sont utilisés à plusieurs fins :
 - réparation de matériel,
 - aide au remboursement de crédit,
 - aide à la constitution d'apport personnel pour la banque.
- Dans deux cas (14%), on pratique les sorties spéciales mais le fonctionnement (utilisation des recettes pour secourir un membre) est très différent d'un cas à l'autre. Alors que dans le premier cas, le pêcheur est dédommagé jusqu'à 10%, dans le deuxième, il l'est jusqu'à 15% des besoins en financement exprimés pour la victime.
- Un cas assez original (7% des cas observés) mérite d'être soulevé. Il s'agit d'un système où les sorties spéciales sont intensément pratiquées. Les recettes obtenues sont ainsi divisées en trois parties :
 - Une partie pour la mosquée du village,
 - Une partie pour les membres d'équipage,
 - Une partie pour la caisse de l'organisation dont le but est de constituer un fonds pour l'achat de carburant.

A Saint Louis, sur 54 pêcheurs, il y en a 20 (37%) qui participent au phénomène de collecte de fonds pour secourir un autre pêcheur qui aurait des problèmes. Les unités étant en général de type familial, les fonds nécessaires pour renouveler les équipements d'un pêcheur nécessaires sont donnés par les membres de la famille suivant leurs propres appréciations et leurs possibilités. Le système de collecte d'argent au sein des parents volontaires (*Deuyeu*) domine au détriment des cotisations et des sorties spéciales. En effet, 11 organisations sur 20 (55%) pratiquent le «*Deuyeu*».

Parmi les vingt (20) systèmes répertoriés, on distingue :

- les systèmes à cotisations fixes (2/20: 10%) qui concernent deux organisations dont :
 - pour l'une, cotisation de 2000/unité en cas d'accident.
 - pour l'autre, cotisation de 5000/unité par mois.
- le système des cotisations variables (1/20; 5% des cas) selon la taille des unités :
 - 1000 F pour les petites unités,
 - 2000 F pour les grandes unités.
- Le systèmes de la répartition du coût des dommages à parts égales entre les membres. (1/20; 5%).

S'agissant enfin des migrants Saint Louisiens basés en Casamance, le système des cotisations fixes domine et parmi les dix organisations existant dans leur zone de migration, on distingue un cas (10% des cas observés) où le coût des dommages est supporté à parts égales par les membres.

Pour les neuf organisations restantes, il s'agit de cotisations dont la périodicité et les montants sont très variables. On distingue ainsi :

- Dans quatre cas, une cotisation de 5000 F/unité est demandée et si les fonds collectés dépassent les besoins du pêcheur «à aider», le reliquat est versé dans une caisse.
- Dans deux autres cas, (20% des cas), il s'agit de cotisations variables selon l'unité dont :
 - pour le premier cas : 1000 F pour les petites et
2000 F pour les grandes unités.
 - pour le deuxième cas: 5000 F pour les petites et
10000 F pour les grandes unités.
- Pour deux autres cas, le pêcheur est financé jusqu'à 80% de ses besoins avec une cotisation de 10000F/unité fixée à chaque membre en cas d'accident.
- Enfin, pour le dernier cas, l'organisation est financée grâce à une cotisation mensuelle de 2000 F gardée dans une caisse collective pour l'équipement mais aussi pour les projets villageois.

VI. Dualisme entre secteur formel et secteur informel : mythe ou réalité

Le rôle joué par les opérateurs informels dans le développement de la filière montre bien que les deux secteurs sont complémentaires. En effet, honnis les survivances des pratiques informelles qui permettent à bon nombre d'opérateurs de satisfaire leurs besoins en financement, la complémentarité entre secteur formel et secteur informel s'opère à quatre niveaux qu'on a pu identifier:

- Au niveau des tontines, il en existe une à Yoff, (village de pêcheurs proche de Dakar) dont la principale finalité consiste à permettre à ses membres, regroupés en GIE (Groupement d'intérêt économique), de respecter les remboursements des crédits qu'ils doivent à la CNCAS. Il s'agit ainsi d'une tontine de 25 membres dont la cotisation est fixée à 5000 F/mois. Ainsi, à la fin de chaque mois, la mise collectée (125 000 F) est partagée entre 5 membres recevant ainsi chacun 25 000 F. Dans ce type de tontine, les membres s'arrangent pour accorder la mise aux pêcheurs dont la pêche n'a pas été fructueuse.
- De même, au niveau des versements mensuels effectués par les GIE, les pêcheurs ont des pratiques montrant que non seulement les deux secteurs sont complémentaires mais que le secteur informel est un support indispensable pour le secteur formel. Dans ce cas de figure, prenons l'exemple d'un GIE dont les membres acceptent de majorer leur versement mensuel de 3000/pêcheur et par versement. L'argent ainsi accumulé est gardé dans une caisse qui permet à tout membre dont la pêche n'a pas été bonne, d'y puiser pour ses remboursements mensuels à la CNCAS.
- Au niveau des caisses de dépôt, qui ne concernent que les pêcheurs en migration ne partageant la recette qu'en fin de campagne, les pêcheurs Guet-Ndariens et ceux de Nianghal accordent, grâce aux fonds gardés pendant la migration, des crédits à d'autres pêcheurs ayant des problèmes de remboursement des crédits dus à la CNCAS.
- Enfin, il y a des systèmes alternatifs d'assurance que nous avons évoqués (V) qui jouent un rôle essentiel dans la réparation et le renouvellement des équipements endommagés en cas d'accident.

BLOC DES ANNEXES

1. Crédits-nature accordés par les mécaniciens et charpentiers
2. Tontines et systèmes de dépôt.

1. Crédits accordés par les mécaniciens et les charpentiers

Tableau 22. Mbour : 7 mécaniciens

Nombre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Montant (FCFA)	Bénéficiaires	Utilisation
2	0			
5	1	5 crédits de 13.000	Pêcheurs	Petites réparations Grosses réparations

Tableau 23. Mbour : 6 charpentiers

Nombre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Montant (FCFA)	Bénéficiaires	Utilisation
4	1	2 crédits de 30.000 1 crédit de 300.000 1 crédit de 850.000	Pêcheurs Pêcheurs Pêcheurs	Petites réparations Grosses réparations Construction à crédit
1	2	2 crédits de 90.000	Pêcheurs	Réparation moy. imp.
1	3	1 crédit de 25.000 2 crédits de 187.000	Pêcheurs Pêcheurs	Petites réparations Grosses réparations

Tableau 24. Joal : 5 charpentiers

Nombre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Montant (FCFA)	Bénéficiaires	Utilisation
1	0			
1	1	1 crédit de 520.000	Pêcheur	Fourniture de bois
2	2	2 crédits de 300.000 1 crédit de 80.000 1 crédit de 30.000	Pêcheur Pêcheur Agriculteur	Construction pirogue Frais de sortie Achat de semences
1	3	2 crédits de 50.000 1 crédit de 25.000	Pêcheur Pêcheurs	Travaux/crédit pirogue Achat d'accessoires

Tableau 25. Joal : 7 mécaniciens

Nombre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Moyenne des crédits (FCFA)	Bénéficiaires	Utilisation
2	1	1 crédit de 500.000 1 crédit de 90.000	Pêcheurs Parents	Réparation pirogue Besoins personnels
3	2	1 crédit de 45.000 1 crédit de 20.000 2 crédits 1.250.000 2 crédits de 12..000	Pêcheur Ami Pêcheur Pêcheur	Frais de sortie Besoins personnels Réparation pirogue Réparation pirogue
2	3	2 crédits de 25.000 1 crédit de 100.000 1 crédit de 175.000 1 crédit 1.500.000	Pêcheur Mareyeur Pêcheur Pêcheur	Réparation pirogue Approvisionnement Achèvement pirogue Achat filet et Réparation pirogue

Tableau 26. Yoff : 8 charpentiers

Nombre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Moyenne des crédits (FCFA)	Bénéficiaires	Utilisation
1	0			
1	1	1 crédit de 5.000	Propriétaire	Besoins personnels
6	2	6 crédits de 6.000 1 crédit de 325.000 4 crédits de 30.000 1 crédit de 15.000	Propriétaire Pêcheur mig. Amis Pêcheur	Réf. rép. pirogue Const. pirogue Frais personnels Frais de sortie

Tableau 27. Yoff : 7 mécaniciens

Nombre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Moyenne des crédits (FCFA)	Bénéficiaires	Objet du crédit
2	1	1 crédit de 3.000 1 crédit de 40.000	Ap. Mécani. Propriétaire	Besoins personnels Trav. effect. pêch.
5	2	5 crédits de 19.000 5 crédits de 18.000	Amis, famil. Pêcheur	Besoins personnels Travaux à crédit

Tableau 28. Harm : 6 charpentiers

Nombre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Moyenne des crédits (FCFA)	Bénéficiaires	Utilisation
1	1	1 crédit de 15.000	Pêcheur	Besoins personnels
4	2	3 crédits de 14.000 3 crédits de 54.000 1 crédit de 150.000 1 crédit de 100.000	Amis Pêcheurs Pêcheurs Ami	Besoins personnels Trav. à crédit Réparation pirogue Réparation moteur
1	3	1 crédit de 15.000 2 crédits de 35.000	Amis Pêch. migr.	Besoins personnels Réparation unités

Tableau 29. Hann : 6 mécaniciens

Nombre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Moyenne des crédits (FCFA)	Bénéficiaires	Utilisation
2	1	1 crédit de 5.000 1 crédit de 5.000	Pêcheur Agriculteur	Besoins personnels Achat d'engrais
4	2	4 crédits de 10.000 4 crédits de 55.000	Amis Amis	Besoins personnels Trav. à crédit

Tableau 30. Kayar : 7 charpentiers

Nombre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Moyenne des crédits (FCFA)	Bénéficiaires	Objet du crédit
7	1	1 crédit de 170.000 1 crédit de 50.000 4 crédits de 25.000 1 crédit de 125.000	Pêcheurs Pêcheur Amis Ami pêcheur	Const. rép. pirogue Frais de sortie Besoins sociaux Compl. achat moteur

Tableau 31. Kayar : 8 mécaniciens

Nombre d'opérateurs	Nombre de crédits accordés	Moyenne des crédits (FCFA)	Bénéficiaires	Objet du crédit
1	1	1 crédit de 20.000	Amis	Besoins personnels
7	2	6 crédits de 25.000 5 crédits de 80.000 3 crédits de 60.000	Amis Amis, Parents Parents	Baptême Besoins personnels Avance de sortie

Tableau 32. Saint-Louis : 6 charpentiers

Nombre	Nombre de crédits/opér.	Montant (FCFA)	Bénéficiaires	Objet du crédit
1	1	1 crédit de 150.000	Parent	Moteur
3	2	1 crédit de 85.000 1 crédit de 85.000 1 crédit de 945.000 1 crédit de 10..000 1 crédit de 10..000 1 crédit de 50.000	Pêcheur Pêcheur Pêcheur Amis Amis Mareyeur	Réparation Réparation Construction Besoins personnels Besoins personnels Fonds de roulement
2	3	1 crédit de 24.000 1 crédit de 24.000 1 crédit de 24.000 1 crédit de 20.000 1 crédit de 35.000 1 crédit de 35.000	Pêcheur Pêcheur Pêcheur Pêcheur Pêcheur Pêcheur	Réparation Réparation Réparation Réparation moteur Besoins personnels Besoins personnels

Tableau 33. Saint-Louis : 9 mécaniciens

Nombre	Nombre de crédits/opér.	Montant (FCFA)	Bénéficiaires	Objet du crédit
4	1	2 crédits de 10.000 1 crédit de 22.000 1 crédit de 55.000	Amis Pêcheurs Pêcheurs	Besoins personnels Réparation Achat de filets
3	2	2 crédits de 57.000 3 crédits de 297.000 1 crédit de 125.000	Amis Pêcheurs Pêcheur	Besoins personnels Réparation Frais de migr.
2	3	2 crédits de 30.000 3 crédits de 30.000 1 crédit de 9.000	Amis Pêcheurs Pêcheurs	Besoins personnels Petites réparations Vente à crédit de pièces détachées

Tableau 34. Mbour : Tontines pêcheurs

CLASSES (FCFA)	I de 35.000 à 100.000	II de 100.000 à 200.000	III de 200.000 à 300.000
Nombre de tontines	7	4	8
Nombre moyen de membres	93	130	173
Montant moyen de la cotisation	2857,14	3125	1625
Montant moyen perçu	69.420	144.750	247.500
Frequence moyenne tour/an	0,72	0,28	0,81
Montant moyen versé tontine/an	4.648.363	5.268.900	34.682.175
	(A)	(B)	(C)
TOTAL = A+B+C	44. 599.438		

Tableau 35. Mbour : Tontines mareyeurs

CATEGORIES (FCFA)	I de 30.000 à 100.000	II de 100.000 à 200.000	III de 200.000 à 400.000
Nombre de tontines	4	4	2
Nombre moyen de membres	51,75	98,75	47,5
Durée moyenne d'existence (ans)	3,25	2,5	2,5
Montant moyen de la cotisation	756,25	1.762,5	1.000
Montant moyen perçu par membre et par tour en moyenne	75.037,5 (2)	126.475 (2)	305.000 (2)
Fréquence moyenne tour/an	2	0,56	0,833
Masse globale distribuée au niveau de chaque tontine par an et en moyenne	7.766.381 (A)	6.994.067 (B)	12.068.087 (C)
Somme des masses globales distribuées / tontine / et an	A+B+C = 26.828.536		

Tableau 36. Joal : Tontines mareyeurs

CLASSES (FCFA)	I de 5.000 à 50.000	II de 50.000 à 100.000	III de 00.000 à 150.000
Nombre de tontines	5	3	2
Nombre moyen de membres	36	56	122,5
Montant moyen de la cotisation/tour	760	2.016	750
Montant moyen perçu par membre et par tour en moyenne	31.400	85.833,33	227.500
Fréquence moyenne tour/an	13	1,77	0,625
Masse globale distribuée au niveau de chaque tontine par an et en moyenne	14.695.200 (A)	8.507.800 (B)	17.417.968 (C)
Somme des masses globales distribuées / tontine et / an	A+B+C = 40.620.968		

Tableau 37. Yoff : Tontines pêcheurs

CLASSES (FCFA)	I de 25.000 à 75.000	II de 100.000 à 125.000	III de 150.000 à 325.000
Nombre de tontines	6	5	3
Nombre moyen de membres	18	92	110
Montant moyen de la cotisation	3.600	1.640	4.000
Montant moyen perçu	48.160	115.200	240.000
Fréquence moyenne tour/an	1,2	0,46	0,25
Montant moyen versé tontine/an	1.040.256 (A)	4.875.264 (B)	6.600.000 (C)
Somme des masses globales distribuées / tontine et / an	A + B + C =12.515.521		

Tableau 38. Yoff : Mareyeurs. Périodicité : Cérémonie

CLASSES (FCFA)	I jusqu'à 60.000	II de 60.000 à 200.000
Nombre de tontines	4	4
Age moyen (ans)	4	2,375
Nombre moyen de membres	165	71
Montant moyen perçu à chaque cérémonie	42.000	125.000
Montant total versé en moyenne aux différents membres des tontines en supposant que chaque membre a eu une cérémonie	4.648.363 (A)	5.268.900 (B)
TOTAL versé/an	A + B = 15.805.000	

Tableau 39. Yoff : Mareyeuses. Périodicité : mise indépendante des cérémonies

CLASSES (FCFA)	I 75.000 100.000	II 100.000 à 200.000	III 200.000 à 300.000	IV Plus de 300.000
Nombre de tontines	21	9	4	4
Durée de vie moyenne des dépôts (ans)	1,3	1,6	5	1,7
Nombre moyen de membres	73	112	214	131
Montant moyen cotisé/tour	2.600	1.855,5	2.125	6.875
Montant moyen perçu par tour	77.000	152.000	252.750	550.000
Périodicité moyenne des tours/an	1	0,4	0,1	0,2
Masse globale distribuée / tontine et /an	5.621.000 (A)	6.809.600 (B)	5.408.850 (C)	16.610.000 (D)
Somme des masses globales distribuées par I, II: III; IV	A + B + C + D = 26.828.536			

Tableau 40. Hann : Tontines pêcheurs

CLASSES (FCFA)	I de 60.000 à 1.50.000	II de 150.000 à 250.000	III de 250.000 à 1.000.000
Nombre de tontines	3	6	4
Nombre moyen de membres	16	61	54
Montant moyen de la cotisation	5.165	6.750	10.000
Montant moyen perçu	93.330	209.165	540.000
Fréquence moyenne tour/an	0.8	1,4	0,2
Montant moyen versé par tontine et par an	1.194.624 (A)	17.862.691 (B)	6.600.000 17.862.691 (C)
Montant total versé par an	A + B + C = 40.620.968		

Tableau 41. Hann : Tontine mareyeuses. Périodicité : Cérémonie

CLASSES (FCFA)	I Jusqu'à 26.500	II de 26.500 à 150.000	III de 150.000 à 300.000
Nombre de tontines	1	2	1
Durée moyenne d'existence (ans)	20	7,5	2
Nombre moyen de membres	53	85	50
Montant moyen de la cotisation/tour	600	1.750	5.000
Montant moyen perçu par membre et par tour en moyenne	26.500	122.500	250.000
Masse globale distribuée au niveau de chaque tontine / an en moyenne	1.404.500 (A)	10.412.500 (B)	12.500.000 (C)
Masse globale canalisée par I, II et III	24.317.000		

Tableau 42. Hann : Tontine mareyeuses. Périodicité : Cérémonie

CLASSES (FCFA)	I 30.000 à 50.000	II de 50.000 à 100.000	III de 100.000 à 200.000	IV 200.000 à 300.000	V 300.000 à 1.000.000
Nombre de tontines	12	12	7	5	4
Age moyen (ans)	4	6,3	5,38	3	5,3
Nbre moyen de membres	20	60	52	138	76
Montant moyen cotisation	2.340	2.235	3.828	1.920	6.500
Montant moyen perçu par tour	40.200	83.481	161.228	283.880	387.500
Fréquence moy tour / an	2	2	1,1	0,4	0,4
Montant moyen distribué tontine / an	1x2x3 1.608.000 (A)	1x2x3 10.017.720 (B)	1x2x3 9.222.241 (C)	1x2x3 15.670.176 (D)	1x2x3 11.780.000 (E)
Somme des masses globales distribuées au niveau de chaque tontine/an	A + B + C + D + E = 48.298.137				

Tableau 43. Kayar : Tontine pêcheurs

CLASSES (FCFA)	I de 25.000 à 75.000	II de 75.000 à 125.000
Nombre de tontines	3	85
Nombre moyen de membres	41	71
Montant moyen de la cotisation	1.000	2.340
Montant moyen perçu	41.160	110.830
Fréquence moy tour / an	0,6	0,55
Montant moyen versé / tontines / an	1.012.536 (A)	5.181.303 (B)
Montant total versé / tontine	A + B = 6.193.839	

Tableau 44. Tontines mareyeuses. Périodicité : Cérémonie

CLASSES (FCFA)	I de 12.000 à 50.000	II de 50.000 à 100.000	III de 100.000 à 150.000
Nombre de tontines	8	2	1
Nombre moyen de membres	24	66	150
Montant moyen de la cotisation / cér.	1.000	1.500	1.000
Montant moyen perçu par membre et par tour en moyenne	24.000	83.000	150.000
Masse globale distribuée au niveau de chaque tontine / an en moyenne	576.000 (A)	5.478.000 (B)	22.500.000 (C)
Somme des masses globales dis- tribuées / tontine et / an	A+B+C = 28.554.000		

Tableau 45. Kayar : Tontine Mareyeurs

CLASSES (FCFA)	I Jusqu'à 26.500	II de 26.500 à 150.000	III de 150.000 à 300.000
Nombre de tontines	5	12	7
Durée moyenne d'existence (ans)	1	5	1,3
Nombre moyen de membres	20	77	114
Montant moyen de la cotisation / tour	520	1.250	1.000
Montant moyen perçu par membre et par tour en moyenne	28.600	83.500	124.285
Fréquence moyenne de tour / an	5,3	2,4	0,6
Masse globale distribuée au niveau de chaque tontine / an en moyenne	3.031.600 (A)	15.430.800 (B)	8.501.094 (C)
Somme des masses globales distribuées / tontine et / an	A + B + C = 26.963.494		

Tableau 46. Mbour : Dépôts mareyeurs

CLASSES (FCFA)	I	II	III	IV
	de 15.000 à 100.000	100.000 à 200.000	200.000 300.000	300.000 400.000
Montant moyen du dépôt par jour de vente	1000	2750	3000	10.000
Durée de vie des dépôts (ans)	1.33	6.5	4	10
Montant moyen du retrait	60.800	200.000	285.000	400.000
Nombre de dépôts	6	4	2	6
Périodicité moyenne des tours/an	1	0,4	0,1	0,2
Montant déposé / an	2.192.000	4.015.000	2.190.000	21.900.000
	(A)	(B)	(C)	(D)
TOTAL A+B+C+D	30.297.000			

Tableau 47. Joal : Dépôts mareyeurs

CLASSES	I	II	III	IV
	10.000 à 50.000	50.000 à 100.000	100.000 à 200.000	200.000 à 400.000
Nombre des dépôts	10	15	8	5
Montant moyen du dépôt / jour	1.550	1.700	2.750	7.500
Durée de vie moyenne des dépôts (ans)	5.4	5,3	11	6,8
Montant moyen des retraits	40.000	84.000	156.250	350.000
Périodicité moyenne des retraits	2,8	2,8	1,75	2,13
Montant dépôt / an	5.657.500	9.307.872	8.030.000	13.687.500
TOTAL retrait / an	36.684.872			

Tableau 48. Saint-Louis : Tontines mareyeurs

CLASSES (FCFA)	I de 20.000 à 50.000	II de 70.000 à 205.000	III 500.000
Nombre de tontines	14	8	1
Nombre moyen de membres	26	66	1.000
Montant moyen de la cotisation	612	1.437	500
Montant moyen perçu	31.980	111.870	500.000
Fréquence moyenne tour/an	3,8	1,6	0,3
Montant moyen versé tontine/an	3.159.624 (A)	11.813.472 (B)	15.000.000 (C)
Total / an	A + B + C = 29.973.046		

VII. Conclusion

Le secteur de la pêche est riche d'enseignements pour les institutions et leurs experts qui considèrent que le développement est un processus linéaire. Leur approche et théorie sont caractérisées par un darwinisme social qui ne résiste pas à l'analyse des faits. La survivance de pratiques informelles dans les domaines du crédit, de l'épargne et de l'assurance démontre bien que les changements significatifs qui pourraient être porteurs de dynamiques socio-économiques ne sauraient émerger que des riches expériences des populations de base. Les conditions de réussite et/ou d'échec des projets de développement dépendent de la connaissance et de la maîtrise des réalités socio-culturelles des populations jugées «à développer».

Malheureusement, et de façon hâtive, les développeurs font très souvent l'amalgame entre «conditions socio-culturelles de faisabilité d'un projet» et «obstacles socio-culturels à la faisabilité d'un projet». Par exemple, ce qui est jugé comme étant un obstacle socio-économique au succès des banques devrait être considéré, à mon avis, comme condition de leur opérationnalité et éventuellement de leur succès dans ce secteur. En effet, c'est en se basant sur des pratiques traditionnelles d'épargne, de crédit et d'assurance que les institutions financières peuvent s'assurer de leur opérationnalité dans ce secteur. Le cas des GIE (Groupements d'Intérêt Economique) dont le remboursement des crédits auprès des banques se font régulièrement grâce à des «tontines pour remboursement de crédit» le confirme. Il s'agit de pêcheurs membres d'une même GIE qui organisent entre eux et au sein du GIE une tontine, démontrant ainsi que les secteurs formel et informel sont, en fait, complémentaires.

LE COLLECTIF INTERNATIONAL D'APPUI AUX TRAVAILLEURS DE LA PECHE

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'ÉCHANGES ET DE FORMATION**

Échanges 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 RESEAU 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.