

Bateaux vides, camions remplis

Dans une petite localité du Kerala, la dynamique complexe de circuits de commercialisation en pleine évolution

Nalini Nayak
(nalini.nayak@gmail.com), Membre de l'ICSF

Il y a quelques jours, je visitais le village de pêcheurs de Pallam, au sud de Trivandrum. C'est un secteur densément peuplé. Des poissonnières qui font partie de SEWA (Association des travailleuses indépendantes) m'avaient dit qu'elles étaient harcelées par des *fish agents* (intermédiaires, courtiers), qu'elles étaient sérieusement malmenées. Elles ajoutaient que, dans certaines zones, on ne laisse pas opérer ces gens car ils font venir du mauvais poisson. Au début, j'étais un peu perplexe parce que je ne comprenais pas pourquoi il existerait à Pallam des courtiers pour faire venir du poisson. Aux questions que je posais, on m'a répondu : « On voit bien que vous n'êtes pas passée par ici depuis longtemps. C'est pour ça que vous n'avez pas aperçu les centaines de camions qui arrivent chaque matin avec du poisson de tous les coins du pays ». J'avais occasionnellement noté la présence de deux ou trois camions quand je passais par la côte, mais pas vraiment en grand nombre. Un jour j'ai donc décidé d'aller voir tôt le matin, et cela a été effectivement la surprise. Il y avait un ouragan sur la côte est ce jour-là, et les camions du secteur n'étaient pas venus. Pourtant, sur place, il n'en manquait pas, et le rivage était aussi animé que d'habitude. Des centaines de poissonnières étaient sur place en train d'acheter, de trier, de remballer du poisson, de partir avec dans des rickshaws (trporteur) pour aller aux marchés.

Les femmes me disent que les choses se passent ainsi depuis quatre ou cinq ans, que le nombre de camions qui arrivent continue d'augmenter graduellement. Il y a là des femmes de tous les villages alentour qui sont venues acheter du poisson. Ce n'est pas une période particulièrement mauvaise pour la pêche (la fin de la mousson), mais les bateaux qui rentrent n'ont pas pris grand-chose, n'ont donc pas grand-chose à vendre. Et ce qu'ils rapportent (du joli maquereau bien frais), les femmes n'en veulent pas. Les enchères démarrent à un niveau qu'elles estiment non rentable. Je vois un crieur relancer six fois les affaires en baissant à chaque fois le prix, et toujours pas preneur. J'ignore à quel prix il a fini par laisser partir le poisson, car les femmes s'en allaient et il savait que le pêcheur allait

perdre gros s'il vendait encore plus bas.

Nous avons observé une situation semblable au marché de gros, quand du poisson pêché par des grands chalutiers et autres navires arrivait des grands centres de débarquement, et que des poissonnières l'achetaient pour la revente au détail. Mais un marché de gros ici dans un village de pêcheurs, c'était apparemment un phénomène assez nouveau, et très dérangeant pour les raisons que j'explique.

Le poisson arrivé dans des caisses en plastique paraît très vieux. Il est dans une glace qui, selon certains commerçants, a été traitée à l'ammoniaque, et le poisson est donc à moitié congelé. Les femmes examinent le poisson dans les caisses et font une enchère pour une caisse à la fois. Puis elles s'installent avec leurs caisses, remballent le poisson dans leurs récipients en ajoutant de la glace et du sel. Dans un petit pot, elles ont aussi un peu de sable de mer pour en saupoudrer le poisson avant la mise en vente pour donner l'impression qu'il est bien frais puisqu'il vient de la plage.

En plus de ces caisses en plastique, il y a également des cartons de poisson congelé. L'étiquette dit qu'il s'agit de morue de récif, sans mention de date ou de pays. Le poisson à l'intérieur est dur comme de la pierre, et les femmes qui l'achètent me disent qu'elles vont l'amener au village pour le saler et le sécher. Le chauffeur du camion me confie que ce poisson vient de l'entrepôt frigorifique du port de Cochin. Cela me rappelle les femmes du port d'Accra au Ghana qui achetaient des cartons de poisson sortis des entrepôts où des flottes européennes avaient vendu leur production prélevée au large de l'Afrique de l'Ouest, et qui atteignait ainsi les femmes africaines. Sur leur coin de côte, il n'y avait plus de poisson ; elles ramenaient donc du poisson congelé au village pour le fumer et conserver. Je ne pensais pas que cela se verrait aussi dans nos villages de pêcheurs ici, du moins de mon vivant. Mais les choses ont vite évolué.

Deux ou trois autres détails me frappent sur ce front de mer. Je suis surprise de voir le nombre de jeunes femmes équipées de carnets et de stylos, et qui notent les résultats des enchères. Ces femmes du coin instruites sont une nouvelle catégorie de personnes qui font partie de la chaîne de commercialisation. Auparavant l'agent menant les enchères tenait lui-même les comptes et réclamait l'argent



Fourgons isothermes apportant poisson glacé et congelé sur le front de mer à Pallam, dans l'État du Kerala en Inde

aux acheteuses. Maintenant ce sont ces jeunes femmes qui tarabustent les femmes pour donner ce qu'elles doivent. Elles touchent une rémunération journalière qui est assez importante. Mais le méchant dans ce circuit semble être l'homme qui conduit les enchères. En plus d'un pourcentage sur le prix de vente, il s'octroie une portion du poisson après la conclusion de l'enchère. C'est une perte pour la femme qui a acheté la marchandise, et

qui n'a aucun moyen d'agir sur la chose.

L'autre phénomène nouveau, c'est le nombre de femmes qui travaillent comme *headloaders* (porteurs de charges sur la tête). Les femmes trouvent maintenant à s'employer pour décharger le poisson des bateaux, et aussi des camions. C'est un travail salarié bien rémunéré, à la fois à la pièce et à la journée. Les femmes solides qui ne veulent pas quitter le village pour aller vendre du poisson prennent ce travail. Le travail salarié dans la communauté est maintenant un phénomène bien établi pour les femmes de la pêche. Et on continue cependant à ne pas reconnaître, à mal récompenser tout cet apport.

Les vendeuses qui sont adhérentes au syndicat SEWA ont une opinion assez ambiguë concernant ce phénomène. D'une part, elles considèrent qu'il y a là une réalité qu'on ne peut ignorer. On ne produit pas assez de poisson dans leur secteur de la côte. Les camions qui arrivent les aident à obtenir du poisson venu d'ailleurs. Elles peuvent ainsi continuer à subsister en vendant ce poisson. Par contre, cela fait baisser la valeur du poisson débarqué sur place par leurs propres pêcheurs. Le poisson frais est en concurrence avec le poisson des camions. Et il n'y a aucun contrôle sur la qualité de la marchandise qui sort de ces camions.

Les femmes expriment leur colère à l'encontre des hommes qui mènent les

enchères, qui leur parlent rudement, en utilisant souvent des mots grossiers, qui retiennent donc leur part de poisson sur la vente effectuée. Elles préféreraient payer un pourcentage fixe sur la valeur totale de la transaction plutôt que de subir ce prélèvement en nature non contrôlé.

Voici ce que dit le commerçant qui a lancé ce nouveau circuit de vente : « C'est cela le marché ! Le poisson va du lieu de débarquement jusqu'au consommateur. Et cela fait vivre des centaines de personnes. C'est donc un bon système, non ? Quand je constate qu'il y a très peu de poisson au débarquement à Pallam, j'appelle mes agents et je leur demande de faire venir par ici des camions ; et ils arrivent. Quand il y a ici un trop-plein de poisson, je demande aux agents de venir acheter pour approvisionner d'autres marchés. Le prix est déterminé par le jeu de l'offre et la demande ; et au bout du compte le pêcheur est gagnant ».

Cette même personne ajoute qu'il y avait seulement douze bateaux en activité à Pallam lorsqu'il a lancé ces opérations, il y a huit ans. Maintenant ils sont une centaine. Pareillement, il y avait seulement quelques femmes du village pour acheter le poisson ; maintenant elles sont des centaines. Il y a 17 équipes de commerçants, chacune avec sa chaîne de travail particulière. Il y a aussi des groupes de fournisseurs de glace, avec leurs chaînes de travail particulières. Mon interlocuteur continue : « Voyez tous les emplois que cela a générés ; et nous sommes tous des gens d'ici ! Nous contribuons à l'économie locale, et aussi à l'Église à laquelle nous versons 2 % des revenus. Elle a ainsi pu construire une salle communautaire et fournir d'autres services à la communauté. Nous avons une Association de commerçants et nous contrôlons la qualité du poisson qui arrive dans le village. Nous sommes certains qu'il n'est pas mauvais ». Ceci dit, il ne savait pas d'où venait la morue de récif qui était en cartons congelés.

Le commerçant avait raison de dire que ce marché au poisson paraissait dynamique, que beaucoup de gens trouvaient là à s'employer. Mais, dans ce processus, les profits n'étaient certainement pas répartis de façon équitable. Il suffisait de bien identifier les divers acteurs, de voir leurs habitations et autres équipements. Les différences de classes sautaient aux yeux. Ce sont les gros commerçants qui profitent le plus ; et l'Église a aussi pris pas mal d'ampleur. Les autres se contentent de survivre. ❏