

Est-ce que le dynamisme de l'informel a besoin de l'Etat ?

Ziguinchor, décembre 2016
compilation par John Lucas Eichelsheim
IDEE Casamance

L'économie informelle est composée d'activités qui ont de commun de ne pas être formelles, c'est à dire **régentées par l'État**. Pour Hernando de Soto Polar, le nouveau chouchou des discussions économiques (voire la controverse Thomas Piketty – Hernando de Soto) « l'informel en soi n'est pas une solution » mais la manifestation d'une capacité entrepreneuriale qui doit « **nécessairement être formelle pour se développer** ».

Mais si l'Etat ne s'occupe pas de toi ? Il faut bien vivre, et la débrouillardise est la dernière ressource disponible, accompagnée de solidarités familiales et de voisinage, de coups de mains donnés et rendus, de dons et de trocs. Les petits boulots au noir, les services gratuits de toutes natures pour se nourrir, se vêtir, se soigner, et même se former font alors office d'amortisseur social. **L'accumulation de la monétarisation de la société** est actuelle dans tous les recoins de la vie, que ce soit urbain ou rurale. Selon les enquêtes de suivi de la pauvreté au Sénégal (ESPS) de 2005-2006 et de 2011 par l'ANSD, la taille moyenne d'un ménage en monde rural est de 10 personnes en 2011 avec des dépenses journaliers par tête de 455 FCFA en 2005 et de 486 FCFA en 2011. Le besoin d'argent et de plus en plus pressant.

L'**autoconsommation** représente actuellement moins de la moitié des produits consommés ce qui rend la population rurale de plus en plus dépendant de l'offre des marchés locaux (ruraux ou urbains). L'approvisionnement des marchés locaux et des marchés d'exportation sont devenus le socle de la production agricole et même les marchés urbains sont devenus d'une valeur économique équivalente aux marchés ruraux. En 1994/1995, près de 87 francs sur 100 de la valeur des aliments consommés par les ménages sont achetés, les 13 francs restants représentent la valeur des produits provenant des récoltes (12,5 francs) du troc ou du stock commerce (0,4 francs).

La monétarisation est même devenue manifeste dans des anciennes **relations familiales** comme celles entre pêcheurs et leurs familles. L'approvisionnement en poissons frais pour la transformation s'effectuait directement sur l'aire de débarquement : les épouses attendaient les pêcheurs et se dirigeaient vers « leurs » pirogues avant même qu'elles aient accostées. Prélevant les quantités convenues pour leurs besoins, elles répartissaient aussi les parts de poissons revenant aux pêcheurs et aux journaliers éventuellement recrutés pour le transport. Il y a une génération, on pouvait encore observer ces échanges privilégiés sur la plage de débarquement.

Chaque femme engagée dans la transformation artisanale de poissons se souvient de l'organisation qui prévalait encore il y a vingt ans et signale surtout les changements qui ont marqué le processus de fabrication. Le passage de l'espace domestique à la plage, d'une main-d'œuvre familiale féminine à une main-d'œuvre salariée masculine, le perfectionnement des claies, les essais puis la diffusion rapide des fours de cuisson, sont les principaux facteurs de réorganisation du travail, entraînant des coûts nouveaux. Les femmes n'ont plus systématiquement de liens privilégiés avec des pirogues de pêcheurs. Elles luttent avec d'autres concurrent(e)s pour accéder le plus vite possible aux poissons qu'elles recherchent, payant alors au comptant leur approvisionnement.

Traditionnellement, la transformation du poisson est caractérisée par une forte division des tâches entre les sexes : les femmes contrôlent et réalisent les principales opérations (parage, cuisson, séchage) tandis que les hommes participent aux travaux lourds de transport, de remplissage,

d'élimination des cendres et déchets des aires de braisage. En fait, dès que les femmes sont passées de la maison à la plage pour leurs opérations de transformation, elles ont fait appel à de la main d'œuvre d'abord largement familiale, composée de jeunes parentes en apprentissage (nièces, «cousines» éloignées dans la parentèle) entretenues par la transformatrice, généralement perçue comme un véritable chef d'entreprise à qui on confie volontiers l'éducation d'un enfant. Cette tradition familiale s'est peu à peu modifiée : les artisanes enrichies par la transformation trouvent dans les vagues de migration issues des zones rurales défavorisées, une ressource abondante en journaliers, capables d'assumer toutes les tâches possibles, peu exigeants sur les salaires. Payés à la tâche ou à la journée, plus rarement à l'année, ces migrants se sont parfois rapidement spécialisés.

Dans cet environnement, les transformatrices, longtemps maîtresses de leurs outils, de leurs approvisionnements, ont aussi révélé la **fragilité de leurs modes de commercialisation**. Ceci explique leur adhésion rapide et croissante à des **structures d'entraide de type informel**, pour protéger leur métier mais aussi pour revaloriser ou renforcer leurs réseaux de commercialisation, enfin pour diminuer sensiblement les nouveaux coûts de transaction générés entre autres par l'éloignement de leurs sites de travail. Ces organisations sont désormais très attractives pour les femmes : elles devraient leur permettre de mieux affronter les concurrences masculines. En fournissant des appuis financiers gérés collectivement (pour un fonds de roulement, pour l'acquisition de fours, pour le renouvellement et le développement des claies), les structures informelles se présentent comme des institutions de gestion des risques et des coûts de transaction. Au Sénégal on rencontre le «**mboataye**», le plus ancien modèle d'organisation rencontré dans la filière de valorisation des produits halieutiques et en Guinée-Bissau le «**mandjuandade**». Ces modèles endogènes à la fois culturel et traditionnel sont des structures d'entraide de type informel.

Au Sénégal, ces organisations socioéconomiques dans le cadre de la transformation artisanale des produits de pêche, ont été créées pour la plupart sous les «**mbaar**» (abris de repos et de palabres pour les femmes transformatrices, installés dans les sites de transformation) et conservent toujours leur dynamisme.

Le «**mboataye**», comme organisation socioéconomique et culturelle, est basé sur des générations, des liens de parentés, ou ethniques, d'origines, ou de voisinage. Toutes ces affinités font du «**mboataye**» un outil efficace d'organisation, de gestion, et de développement des activités. Cette forme d'organisation est très importante pour les femmes car, elle constitue un véritable **fonds de roulement** destiné à l'autofinancement des activités à travers des tontines appelées «**nat**». Pour ce faire, les femmes initient des rencontres le plus souvent hebdomadaires et dont l'ordre du jour porte principalement sur le recouvrement des cotisations des membres.

Il présente une structuration hiérarchisée avec une «**yayou mboataye**» (la mère des membres de l'organisation). Cette vision recoupe le modèle de la société sénégalaise qui accorde beaucoup de respect à la personne âgée.

D'ailleurs, cette notion de solidarité est traduite dans la langue wolof à travers l'expression «**mbolo moy dolé**», et signifie (l'union fait la force).

Le «**mboataye**» est perçu par les femmes transformatrices comme étant une organisation créée par et pour les acteurs à la base. Toutes les organisations formelles mises sur pieds au niveau du volet de la transformation artisanale des produits de pêche se sont inspirées du «**mboataye**». Les actrices de la transformation artisanale ont utilisé l'argent cotisé au sein des «**mboataye**» pour la constitution des premiers groupements d'intérêts économiques.

Le nombre élevé des membres, particulièrement dans le cas du «**mboataye**», est lié selon les femmes enquêtées aux critères de compétence, de savoir-faire, d'honnêteté, de sommes d'argent réunies, de disponibilité des dirigeantes et de l'oubli de soi.

Les propos d'une de ces membres sont illustratifs :

« Le mbotaye que je dirige compte 112 membres, or au départ on était que 13 membres ? Cela veut dire que les gens apprécient ce que nous sommes en train de faire. Même des hommes sont devenus membres du mbotaye que je dirige. D'après eux ils ont acceptés d'être membres pour la seule et simple raison que moi qui dirige ce mbotaye, je suis compétente, disponible et honnête ».

Les raisons ayant entraîné le départ de certaines femmes des Groupements d'Intérêts Economiques posent aussi toute la confusion qui entoure la gestion financière des groupements d'intérêts économiques au niveau local. Les prêts alloués au niveau des GIE ne respectent souvent pas la période optimale et s'ils tombent pendant la période de pêche morte celles qui les contractent les utilisent pour d'autres dépenses différentes de celles pour lesquelles ils étaient destinés et cela est source de nombreuses difficultés pour les femmes.

Les difficultés d'adaptation de l'octroi des crédits aux périodes dites de campagne de pêche, comme cela se fait au niveau du « mbotaye », renseigne sur la non maîtrise par les différents intervenants de la filière, particulièrement les partenaires au développement (ONG, pays amis, etc.) des réalités locales.

La période dite « campagne de pêche » est considérée par les femmes comme le meilleur moment pour le financement des activités de transformation. Elle coïncide avec l'abondance de la production halieutique. Cette période commence au mois de novembre et se termine au mois de juin, avec un pic entre décembre et mars. Quant à la campagne dite de « pêche morte », elle dure de juillet à octobre.

Une participante affirmait : « Il est plus facile de s'approvisionner pendant les mois d'avril, mai et juin car à partir de juillet dès que la pluie commence à tomber la sardinelle disparaît et le prix de la caisse de 50 kgs qu'on achetait à 1000 F CFA (1,5 euros), atteint 2500 F CFA » (4 euros). »

Etude de cas en Guinée-Bissau : Cristina Djata, bideira à Canchungo

La **bideira** (nom crioulo) est une femme qui vend du poisson dans le commerce informel. Son statut se manifeste par les rumeurs qui courent dans la ville sur leurs prétendus « fortunes » et leur « force ». Les circuits de distribution fréquentés par ces femmes sont relativement courts (rayon de 100 km au plus). Certaines sont des semi-grossistes. Les femmes de pêcheur écoulent en général la production de leur mari, tandis qu'une **bideira célibataire** peut choisir la production d'un pêcheur et même seulement la partie qui l'intéresse.

Cristina Djata, petite femme dynamique à teint clair, un peu plus d'une trentaine d'années, est **bideira** à Canchungo depuis un très jeune âge. Elle a quitté l'école pour aider son père pêcheur avec la vente de ses prises. Cristina Djata, porte toujours un tablier d'une couleur vive sur lequel est accrochée une grande bourse en cuir. Ses cheveux sont protégés par un foulard. Elle se rend tous les jours au marché, sauf les dimanches.

Cristina est membre du Grupo de **Mandjuandade « Abel Djassi »** (nom de guerre d'**Amilcar Cabral**). « Abel Djassi » est une **mandjuandade** qui regroupe 33 bideira **Felup** dont 13 disposent de suffisamment de fonds propres pour exercer leur métier, tandis que les 20 autres doivent se tourner vers des revenus supplémentaires : vente porte à porte, sel, linge, huîtres. Les membres cotisent 250 FCFA/mois pour une **tontine**. Elles ne savent pas lire ni écrire mais mieux compter que Einstein et peuvent identifier les espèces de poissons avec leurs particularités comme un halieute.

La **mandjuandade** est une sorte de **tontine rotative** mieux connue sous le nom Anglais de Rotating Savings and Credit Associations (ROSCA) ou « **abota** » en créole. C'est un système informel de l'épargne et de crédit, un groupe d'entraide, composé de gens qui sont liés entre eux par des liens d'amitié, de parenté, de voisinage ou de la profession. Chaque élément (**mandjua**) fait périodiquement une contribution particulière à un fonds commun qui est ensuite utilisé en alternance pour chacun, avec un taux d'intérêt zéro ou de peu de valeur. En l'absence de systèmes

de crédits bancaires accessibles à la population générale, la mandjuandade contribue à atténuer ou à réduire l'impact de la pauvreté.

La mandjuandade joue aussi un rôle dans les cérémonies, fonctionne comme réducteur de conflits sociaux et contribue ainsi à la **cohésion sociale**. Quand une femme se plaint de son mari elle va voir un ami ou des amis à qui elle explique ses mécontentements. Ces amis composent alors une **chanson**. Plus tard, durant une réunion du village, ils chantent la chanson avec un message bien critique envers le mari.

Sur le marché de Canchungo une quarantaine de **bideira** vendent du poisson frais et une dizaine du poisson transformé sur des étals en rangées serrées. Selon nos statistiques (réalisées par APBC) durant 179 jours du 22/11/2014 au 15/12/2015, une moyenne de 1 918 kilo de poisson par jour transite par le marché central. Sur un total de 343 400 kilo pour ces 179 jours, 33,39% est ethmalose (djafal), 16,44% mâchoiron (bagre) et 8,02% mullet (tainha). Le marché central nourrit la population de 11 721 habitants, mais le marché et aussi une centrale d'achat pour les populations des villages des environs.

Le poisson est vendu par tas, appelé « **muntu** ». Un **muntu** est un tas de poisson de même espèce exposé sur toiles par terre ou étals et autres tables de fortune. Un **muntu** contient presque toujours un même poids. Une étude¹ a transposé les mesures utilisées localement par rapport à celles utilisées dans les pays occidentaux : 10 kilo de poisson frais égale 20 **muntu**, un **bacia** (récipient en plastique) de 15 litres = 45 **muntu**= 22,5 kg. Pour le poisson fumé ce même récipient égale 50 **muntu** de peixe fumado= 22,5 kg.

Nous avons prélevé les prix de quelques **muntu** (tas de vente) :

Sinapa – Pagre venant de Bissau	2/3	2.500
Tainha – Mulet	9	1.000
Tainha – Mulet	6	1.500
Tainha – Mulet	5/4	2.500
Barbo – Capitaine	2/3	1.000
Djafal – Ethmalose	10/11	500
Cachorreta - Maquereau	4	1.000
Machado – Drepane	1	5.000
Bagre fumé - -Mâchoiron	3	3.000

La **bideira** achète une bassine de 30L entre 15.000 et 25.000 FCFA selon les espèces et les débarquements (entre 333 et 556 F CFA/kilo). Elle peut acheter de une à quatre bassines par jour. Le prix de vente au client est fixé d'avance entre les **bideira**. Selon l'étude de Joãozinho Incuca (2010) dans Fernandes, R.M. 2012, les **bideira** payent le pêcheur 550 FCFA/kilo pour un poisson de première qualité (**bica**, **corvina**, **bicuda**) et 380 FCFA/kilo pour 2ème qualité (**tainha**, **djafal**, **iaiboi**, **rabenta-conta**). Les prix de vente sont de 600 FCFA et de 500 FCFA le kilo. Pour le poisson frais, la **bideira** dépense 85% du revenu gagné pour l'achat au pêcheur qui à son tour investit 77,82% du prix unitaire pour l'acquisition.

Le ticket du marché municipal est de 2.500F CFA/bassine de 30L. La **bideira** reste au marché jusqu'à 15 heures. Les produits non vendus sont mis dans la glace et dans des carcasses de frigidaires sur le marché ou un gardien surveille (payé par le marché). Achat moyen journalier d'une cliente est entre 500 et 1.500 F CFA pour préparer des plats comme **Caldo branco** (sauce blanche), **caldo chabeu** (sauce aux noix de palme) **caldo de site** (sauce à l'huile de palme)

¹ Failler, P. ECOST 2005

Sources :

- Abreu Borges Domingues de, M. M. 2000 : Estratégias femininas entre as badeiras de Bissau (322 pages)
- Abreu, Alexandre José Germano de (2012) Migration and development in contemporary Guinea-Bissau: a political economy approach. PhD Thesis. SOAS, University of London (358 pages)
- Chauveau, J-P., Samba, A. 1990 : Un développement sans développeurs ? Historique de la pêche artisanale maritime et des politiques de développement de la pêche au Sénégal (21 pages)
- Diaw, M.C., 1985 : Formes d'exploitation du milieu communautés humaines et rapports de production : systèmes de production et de distribution en Casamance (169 pages)
- Domingues, M.M de A.B. 2000 : Estratégias femininas entre as badeiras de Bissau, thèse de doctorat (322 pages)
- Failler, P., 2005 : Indicadores económicos e financeiros da pesca artesanal de demersais e camarão ; ECOST Project no. 003711
- FAO, 2005 : Contribution économique et sociale de la pêche artisanale au Sénégal ; étude dans le cadre du programme pour des moyens d'existence durables dans la pêche (PMEDP) (57 pages)
- Fernandes, R.M., 2012 : O Informal e o Artesanal: Pescadores e Revendedeiras de peixe na Guiné-Bissau, Fronteiras pós-coloniais: rigidez, heterogeneidade e mobilidade; Tese. Etude dans les ports de Bissau, Bubaque, Cacheu, Farim avec 7 études de cas (275 pages)
- González Javier Macías, 2007 : Enquête sur les aspects socio-économiques de la Pêche Artisanale en Guinée-Bissau (91 pages)
- MatySene N'Deye. La commercialisation des produits halieutiques séchés au Sénégal, de 1945 à 1969. In : Outre-mers, tome 91, n°344-345, 2e semestre 2004. Les instruments de l'échange (24 pages)
- Moity-Maïzi, P., 2003 : Artisanes et artisans dans la transformation de poissons au Sénégal ; Conférence donnée à Agropolis-Museum le 19 fév 2003 (18 pages)
- Ndiaye, D. 2010 : Accompagner la formalisation des activités économiques informelles au Sénégal ; La formation et la conscientisation des femmes pour le passage du « mbotaye » au Groupement d'Intérêt Economique (123 pages)
- Ndoye, F. Moity-Maïzi, P. Broutin, C. 2002 : Le poisson fumé sur la Petite Côte sénégalaise (90 pages)
- REPAO, 2009 : Diagnostic organisationnel participatif des organisations professionnelles de pêche artisanale en Guinée-Bissau (47 pages)

Etudes de terrain par IDEE Casamance et rapports