

Collection

*Études de cas d'entreprises
d'économie sociale*

no ES0502

**Le groupement économique féminin
(GEF) des micro-mareyeuses au site
de Hann à Dakar**

Halimatou Ba

sous la direction de
Yvan Comeau
et la collaboration de
Luu Thuy-Diep

février 2005

Cahiers du CRISES
Collection Études de cas d'entreprises d'économie sociale – no ES0502
« **Le groupement économique féminin (GÉF) des micro-mareyeuses au site de Hann à Dakar** »
Halimatou Ba

ISBN : **2-89605-180-5**

Dépôt légal : février 2005

Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

PRÉSENTATION DU CRISES

Notre Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) est une organisation interuniversitaire qui étudie et analyse principalement « les innovations et les transformations sociales ».

Une innovation sociale est une intervention initiée par des acteurs sociaux pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles.

En se combinant, les innovations peuvent avoir à long terme une efficacité sociale qui dépasse le cadre du projet initial (entreprises, associations, etc.) et représenter un enjeu qui questionne les grands équilibres sociétaux. Elles deviennent alors une source de transformations sociales et peuvent contribuer à l'émergence de nouveaux modèles de développement.

Les chercheurs du CRISES étudient les innovations sociales à partir de trois axes complémentaires : le territoire, les conditions de vie et le travail et l'emploi.

Axe innovations sociales et territoire

- Les chercheurs de l'axe territoire s'intéressent principalement aux rôles des acteurs sociaux, et à leurs pratiques innovatrices, dans les recompositions territoriales contemporaines. Ils étudient notamment l'émergence de réseaux sociaux et leurs liens avec de nouvelles formes de territorialité ; les relations entre les entreprises, les acteurs sociaux et les instances politiques locales ; les identités locales et leurs liens avec le développement économique et social ainsi que les modalités de gouvernance territoriale.

Axe innovations sociales et conditions de vie

- Les chercheurs de l'axe conditions de vie s'attardent à repérer, décrire et analyser des innovations sociales visant l'amélioration des conditions de vie, notamment en ce qui concerne la consommation, l'emploi du temps, l'environnement familial, l'insertion sur le marché du travail, l'habitat, les revenus, la santé et la sécurité des personnes. Ces

innovations se situent, généralement, à la jonction des politiques publiques et des mouvements sociaux : services collectifs, pratiques de résistance, luttes populaires, nouvelles manières de produire et de consommer, etc.

Axes innovations sociales, travail et emploi

- Les membres de l'axe travail et emploi centrent leurs travaux sur l'organisation du travail, la régulation de l'emploi et la gouvernance des entreprises dans le secteur manufacturier, dans la fonction publique et dans l'économie du savoir. Les recherches portent sur les dimensions organisationnelles et institutionnelles de l'emploi et du travail. Elles concernent tant les syndicats et les entreprises que les politiques publiques et s'intéressent à certaines thématiques comme les stratégies des acteurs, le partenariat, la gouvernance des entreprises, les nouveaux statuts d'emploi, le vieillissement au travail, la formation et l'économie du savoir.

LES ACTIVITÉS DU CRISES

En plus de la conduite de nombreux projets de recherche, l'accueil de stagiaires post-doctoraux, la formation des étudiants, le CRISES organise toute une série de séminaires et de colloques qui permettent le partage et la diffusion de connaissances nouvelles. Les cahiers de recherche, les rapports annuels et la programmation des activités peuvent être consultés à partir de notre site Internet à l'adresse suivante : **www.cris.es.uqam.ca**.

Denis Harrisson
Directeur

NOTES SUR L'AUTEURE

Halimatou BA est doctorante en service social à l'Université Laval. Dans cette université, elle obtient, en 1995, le diplôme de maîtrise en service social. En 1981, elle reçoit le diplôme d'État d'assistante social à l'École nationale des assistants sociaux et éducateurs spécialisés de Dakar.

Avant d'entreprendre des études au doctorat, Halimatou était, à partir de 1992, formatrice à l'École nationale des travailleurs sociaux au Sénégal où elle enseigne l'organisation communautaire depuis 1995. Auparavant, elle assumait la responsabilité du service social au Lycée Blaise Daigne à Dakar, de 1984 à 1990. Au ministère du Développement social, elle dirigeait, de 1982 à 1984, le Centre social de Liberté IIIa à Dakar et, à la Direction de l'action sociale, elle agissait en tant que responsable de la division Sauvegarde de l'enfance, de 1981 à 1982. Elle a participé à plusieurs études dans le milieu sénégalais ; elle est co-auteure de l'ouvrage *Genre et intervention sociale : quelle approche dans le contexte sénégalais ?* Paru en septembre 1997.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE SIGLES ET ACRONYMES	ix
LISTE CARTE, PLAN ET TABLEAUX.....	xi
RÉSUMÉ	xiii
INTRODUCTION	1
1. LE PROFIL DU GROUPEMENT.....	3
1.1. Le contexte d'émergence	3
1.2. Le milieu d'implantation.....	4
1.2.1. L'histoire du village de Hann	5
1.2.2. Les données économiques.....	6
1.2.3. Les données sociales	7
1.3. Le secteur d'activité : la pêche.....	8
1.3.1. La production de poisson à Dakar	8
1.3.2. La commercialisation du poisson à la baie de Hann.....	10
1.3.3. La ventilation du poisson	13
1.3.4. Les perspectives du secteur pour le GÉF	15
1.4. Le projet initial.....	17
1.4.1. L'objectif de départ.....	17
1.4.2. La description du groupement par rapport au secteur d'activité...	18
1.4.3. Le financement de départ.....	19
1.4.4. Le démarrage de l'activité	20
1.4.5. Les difficultés et problèmes rencontrés	21
1.5. La présentation des acteurs dans l'activité.....	21
1.5.1. Le GÉF.....	22
1.5.2. Le comité de crédit.....	22
1.5.3. Le comité de surveillance	23
1.5.4. L'animatrice	23
1.5.5. Les réseaux.....	24
1.5.6. Les soutiens et appuis	24
2. LA DIMENSION INSTITUTIONNELLE	27
2.1. Le pouvoir à l'interne.....	27
2.1.1. Le pouvoir formel	27
2.1.2. Le pouvoir informel	28

2.2.	Le pouvoir avec l'externe	29
2.3.	Les acquis du GÉF.....	29
3.	LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE	31
3.1.	Le profil organisationnel	31
3.1.1.	Les objectifs.....	31
3.1.2.	Les aspects stratégiques.....	32
3.1.3.	Les biens et services produits	33
3.1.4.	Les données financières.....	35
3.2.	Le processus organisationnel.....	40
3.2.1.	L'organisation du travail	40
3.2.2.	Les conditions de participation au travail.....	41
3.2.3.	La conciliation travail/famille	42
3.2.4.	Les formations reçues	42
3.2.5.	La conception des membres à l'égard du travail	43
4.	LES ÉLÉMENTS DE SYNTHÈSE ET DE BILAN.....	45
4.1	Sur le plan des réalisations	46
4.2.	Sur le plan de l'économie informelle et de l'économie sociale.....	48
4.2.1.	Dualisation formel/informel ou renforcement de l'économie alternative ?.....	48
4.2.2.	Participation contributive du GÉF à l'intervention publique de l'État ?.....	49
4.2.3.	Renouvellement des pratiques sociales avec l'action collective des femmes ?.....	49
4.3.	Sur le plan social et du service social	50
4.4.	Les perspectives anticipées.....	50
4.4.1.	Développement ou survie?	51
4.4.2.	Le Collectif des femmes de la FÉNAGIE/Pêche.....	52
	CONCLUSION	53
	BIBLIOGRAPHIE	55

LISTE SIGLES ET ACRONYMES

ADPES	Association pour une dynamique de progrès économique et social
CGRH	Commission de gestion des ressources halieutiques
CNCAS	Caisse nationale de crédit agricole du Sénégal
CNCR	Conseil national des cadres ruraux
CNPS	Collectif national des pêcheurs du Sénégal
DPM	Domaine public maritime
FCFA	Franc de la Convention financière africaine (400 FCFA = 1,00 CAD)
FÉNAGIE/Pêche	Fédération nationale des GIE de pêche au Sénégal
GÉF	Groupement économique féminin
GIE	Groupement d'intérêt économique
MUSO	Mutuelle de solidarité
NOVIB	ONG néerlandaise pour le développement
PAPEC	Projet d'assistance à la pêche artisanale sur la Petite-Côte
PRO-PECHE	Projet d'assistance à la pêche artisanale
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petite et moyenne entreprise
PMI	Petite et moyenne industrie
RCFS	Régie des chemins de fer du Sénégal
UL	Union locale
WWF	World Wide Fund for Nature (Fonds mondial pour la nature)

LISTE CARTE, PLAN ET TABLEAUX

CARTE 1	Carte de la Baie de Hann (Dakar).....	5
PLAN 1	Plan du site de Hann et de l'état des infrastructures.....	11
TABLEAU 1	Tonnage du poisson débarqué sur le site de Hann.....	12
TABLEAU 2	Tonnage du poisson selon les types d'activités de production	13
TABLEAU 3	Évolution des prêts accordés à l'Union Locale (UL)	36
TABLEAU 4	Prêts accordés aux Groupements d'intérêt économique (GIE) par l'Union locale (ULO)	37
TABLEAU 5	Entente de financement entre la Mutuelle et le GIE Quai de pêche.....	38

RÉSUMÉ

Cette monographie porte sur un des groupements économiques féminins les plus dynamiques de l'agglomération de Dakar (Sénégal) dans le secteur de la pêche, le GÉF des micro-mareyeuses de Hann. Il s'agit d'un village dakarois marqué par la pauvreté et ayant conservé plusieurs traits traditionnels de la société sénégalaise. Toutefois, les transformations des familles, les aspirations des femmes à l'autonomie et les situations de nécessité entraînent celles-ci dans des activités économiques collectives.

Le groupement réunit, en 2003, 98 femmes dans une activité de mareyage qui consiste essentiellement en la médiation commerciale entre les pêcheurs (des hommes) et les revendeuses détaillantes (des femmes). Il s'agit d'un secteur où pointe la menace d'épuisement de la ressource et où il existe une forte concurrence puisqu'on retrouve, sur les lieux de débarquement des poissons, des mareyeurs privés avec plus ou moins de capital (camions frigorifiques, par exemple). Les clients importants que sont les restaurants et les hôtels n'hésitent pas à en profiter et négocient pour le plus prix le plus bas.

Sur le plan institutionnel, le Groupement d'intérêt économique (GIE) représente l'unité de base et regroupe quatre à cinq femmes. Ce sont 24 GIE qui constituent le GEF de Hann ; le GEF et d'autres GIE dont certains regroupent des pêcheurs forment l'Union locale (UL) de Hann (qui compte 52 GIE, dont 24 forment le GEF). Les règles de fonctionnement sont peu nombreuses et on s'en remet plutôt à des mécanismes de décision informelle où la présidente du GEF assume une responsabilité prépondérante.

Halimatou Ba

INTRODUCTION

Cette monographie porte sur le groupement économique féminin (GÉF) des micro-mareyeuses au site de Hann. Ce GÉF est l'une des composantes des acteurs évoluant dans le secteur de la pêche de Hann et il est encadré par l'organisation professionnelle fédérative des groupements d'intérêt économique (GIE) dans le domaine de la pêche, la FÉNAGIE/Pêche. Il constitue la cellule féminine de l'Union locale (UL) de Hann, qui regroupe aussi les GIE de pêcheurs et de micro-mareyeuses. Il y a intérêt à étudier ce groupement sous l'angle de l'économie informelle et sociale, car il s'agit d'une initiative collective qui a permis la création d'emplois pour les femmes du quartier par le biais de la micro-finance et qui a produit des biens et services qui assument une fonction de développement socio-économique dans le village de Hann.

L'étude est réalisée selon le guide de collecte de données monographiques, élaboré à partir du modèle de Comeau (2000). Pour appliquer ce guide, nous avons tenu compte du contexte sénégalais et de la structuration même du mouvement associatif des femmes à la base de l'organisation professionnelle de la FÉNAGIE/Pêche. Ainsi, en fonction de la réalité sur place et des informations provenant de la recherche documentaire, de nos observations et de quelques témoignages reçus, ce travail de terrain a conduit à la rédaction de cette monographie. Celle-ci a été portée à la connaissance des responsables de la FÉNAGIE/Pêche qui l'ont lue et homologuée.

Quatre parties essentielles ont été retenues et constituent le plan de cette monographie. La première partie concerne le profil du GÉF et retrace le contexte d'émergence du groupement identifié dans le secteur de la pêche, le milieu d'implantation et ses caractéristiques physiques et socio-économiques, le démarrage du groupement et les acteurs impliqués. La deuxième partie présente la dimension institutionnelle du GÉF et met en relief les conditions de participation au travail, le pouvoir à l'interne et à l'externe, ainsi que les acquis du GÉF. La troisième partie fait état de deux aspects essentiels concernant la dimension organisationnelle : d'une part, le profil organisationnel, qui présente les objectifs, les aspects stratégiques, les biens et services produits et les données financières et, d'autre part, les processus organisationnels qui renseignent sur l'organisation et les conditions de travail, la conciliation travail/famille, la formation reçue et la conception des membres à l'égard du travail. La quatrième partie concerne les éléments de synthèses sur le plan des réalisations, de l'économie informelle et du service social. Elle mentionne enfin les perspectives anticipées.

1. LE PROFIL DU GROUPEMENT

Dans ce chapitre, il est question du profil du groupement en mettant en évidence le contexte d'émergence, le milieu d'implantation, le secteur d'activité, le projet initial et la présentation des acteurs.

1.1. Le contexte d'émergence

Dans le développement économique du Sénégal, le système coopératif a toujours prévalu dans l'instauration des politiques publiques depuis l'accession du pays à la souveraineté nationale. Au cours des années 1980, ce système a connu des difficultés au point que sa modernisation a bénéficié de politiques d'appui réels de la part de l'État et des bailleurs de fonds pour permettre une réorganisation, qui a débouché sur la création des groupements d'intérêt économique (GIE) par la loi 84-37 du 11 mai 1984 (NDiaye *et al*, 1993). Cette loi permet à tous les opérateurs de s'organiser en groupements, de mener des activités économiques, d'accéder au crédit et de bénéficier de l'exonération fiscale.

Dans le secteur de la pêche artisanale, les coopératives de pêche sont restées longtemps un domaine réservé plutôt aux pêcheurs qui ont profité du système plus que les femmes. Le GIE est donc la forme plus récente de ces groupements associatifs. Leur création remonte à 1986 avec l'appui d'importants projets de financement, tels que le PRO-PECHE, PAPEC et PAMEZ. Devenu seul interlocuteur et cadre organisationnel officiel, le GIE constitue un passage obligé pour obtenir du crédit qui facilite l'accès au matériel et l'amélioration des conditions de production. À partir de 1989, la domiciliation d'une ligne de crédit à la CNCAS, destinée au financement de la pêche artisanale a favorisé la création de nombreux GIE durant ces dernières années. Selon l'étude de NDiaye *et al*. (1993), la principale difficulté à laquelle ont été confrontés ces GIE était liée à la faiblesse de la participation effective des membres des groupements. Ce constat a amené la PRO-PECHE à procéder au diagnostic de la situation, ce qui a généré des recommandations favorisant la transformation de ces GIE, qui appartenaient au secteur de la pêche artisanale, en de véritables entreprises fonctionnelles et efficaces évoluant dans le secteur informel.

Pour atteindre ce but, la contribution des femmes a été sollicitée, compte tenu de leur dynamisme dans le secteur économique informel. En effet, au Sénégal, on constate que ce sont les femmes qui se sont le plus impliquées dans ce secteur dit informel, et que jusqu'ici, dans le secteur de la pêche, elles n'ont pas autant bénéficié du système coopératif que les hommes. Elles se sont spécialisées dans la commercialisation et la transformation du poisson, en restant fidèles à leurs organisations traditionnelles de base (*mbotaye, natt, tontine*, etc.). Ainsi, pour la mise sur pied de ces GIE, des femmes ont été fortement sensibilisées. Desservies au départ par des contraintes d'ordre financier,

ces femmes bénéficient actuellement de l'appui des bailleurs de fonds. Leur engagement dans le fonctionnement de ces GIE a eu des résultats probants et a suscité un engouement extraordinaire dans le milieu.

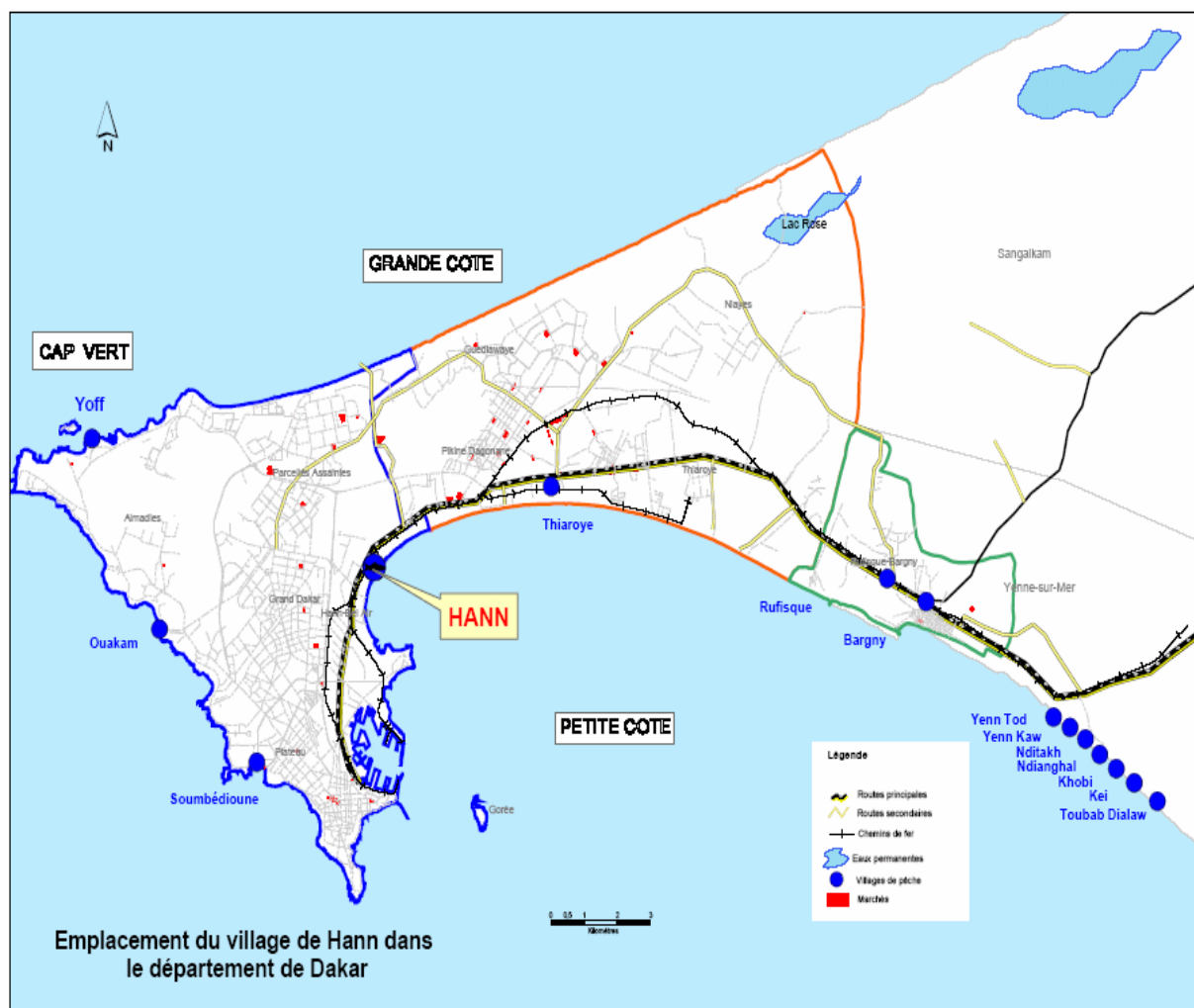
Le développement des GIE dans le secteur de la pêche s'est intensifié à tel point qu'il a permis la mise sur pied de deux superstructures communautaires : le Collectif national des pêcheurs du Sénégal (CNPS) et la Fédération nationale des GIE de pêche (FÉNAGIE/Pêche) (NDiaye *et al.*, 1993). Ce sont des organisations professionnelles et autonomes créées pour protéger les intérêts des acteurs dans le secteur de la pêche, notamment les pêcheurs, les mareyeuses et les transformatrices de poisson. Leur rôle est de servir d'intermédiaire entre les pêcheurs et les pouvoirs publics.

Créée le 06 août 1990, la FÉNAGIE/Pêche s'efforce de décentraliser ses actions d'encadrement de ses GIE aux niveaux national, régional, départemental et local. C'est au niveau local que se situent les unions locales (UL), constituées de plusieurs GIE masculins, mixtes et féminins. La mise en commun des GIE composés uniquement de femmes, selon la nature de leurs activités économiques qui concerne soit la commercialisation ou la transformation de poissons, forme les groupements économiques féminins (GÉF) encadrés par la FÉNAGIE/Pêche. Au niveau de Dakar, le GÉF des mareyeuses le plus dynamique est celui du site de Hann. Il fait l'objet de cette monographie.

1.2. Le milieu d'implantation

Cette partie relate l'histoire de Hann, village où est situé le site du GÉF. Y seront également évoquées les données économiques et sociales.

CARTE 1
Carte de la Baie de Hann (Dakar)



1.2.1. L'histoire du village de Hann

Hann est un village traditionnel de la ville de Dakar, capitale du Sénégal. Il est situé dans la presqu'île, à six kilomètres du centre de la ville, dans une baie en forme d'arc, qui porte le même nom. Il s'étend sur une superficie de 1,4 kilomètres carrés. À cheval entre le département de Dakar et celui de Pikine, enclavé entre l'océan Atlantique et la route de Rufisque, Hann est l'un des villages traditionnels les plus intégrés au tissu urbain de la région de Dakar.

Le village de Hann a été créé en 1912 par un nommé Mame Ndiaga Sy et ses trois frères maternels. Ils sont venus de Thiaroye sur mer qu'ils avaient fui à cause d'une épidémie de peste et se sont installés ainsi dans la zone jusque-là inexplorée. Ils ont été rejoints en 1922 par un vieux pêcheur du nom de Boubacar Diongue, originaire du Walo (province au nord du Sénégal) qui a réuni à son tour une forte colonie de Walo-walo (une variante de l'ethnie Woloff) dans le quartier dénommé Walogui.

Le village est composé principalement de trois quartiers traditionnels : Hann village, Hann pêcheurs et Hann plage. L'étude de Diop (1996) montre que depuis sa création, le village n'a cessé de progresser et de se développer. Actuellement, on y compte neuf sous-quartiers qui conservent aussi l'aspect traditionnel et qui sont peuplés en majorité de Lébous et Walo-walo, constituant ainsi les ethnies dominantes. Donc, en plus des trois quartiers mentionnés, on retrouve les sous-quartiers Hann montagne IV, Hann montagne V, Hann montagne VI, Hann Yenn, Hann marigot et Hann équip. Ce dernier quartier a été créé par d'anciens cheminots et retraités de la Régie des chemins de fer du Sénégal (RCFS). Les quartiers les plus récents (tels que Hann marigot) sont localisés sur un ancien marigot qui, dans le passé, était très poissonneux pendant les périodes de hautes marées ; ce qui explique sûrement l'installation des populations tout autour. L'abondance de l'eau, la proximité de la mer, la fertilité du sol et les connaissances religieuses du fondateur ont contribué à attirer beaucoup de monde à Hann et à le faire croître très rapidement. Les habitants du village, dans leur quasi-totalité, occupent la bordure de la mer, plus particulièrement le domaine public maritime (DPM) qui, par définition, est la bande des 200 mètres à partir de la limite des hautes eaux.

Hann fait partie des villages encore non aménagés de Dakar. Une demande a été introduite en 1964 par les populations auprès des autorités compétentes pour l'aménagement de la zone. Rien n'a encore été fait. Depuis lors, l'expansion du village a été si rapide et si dense qu'aujourd'hui, la réalisation d'une telle opération soulèverait l'ire des habitants, qui y verraient une façon de les chasser. L'éventuelle colère des habitants se justifierait d'autant que dans un passé récent, un homme d'affaires a cherché à les faire partir pour y bâtir une chaîne d'hôtels, tant l'emplacement géographique du quartier est attrayant. C'est dire qu'en l'absence d'une protection des autorités et d'une vigilance des populations, la concrétisation de telles initiatives peut entraîner des conséquences désastreuses sur le plan économique et provoquerait l'éloignement des pêcheurs et des micro-mareyeuses de leur lieu de travail.

1.2.2. Les données économiques

Sur le plan de l'économie locale, Hann offre beaucoup de potentialités et de débouchés. En plus de la pêche, les activités économiques portent sur l'horticulture et le commerce. Le secteur de l'horticulture englobe la floriculture et la culture maraîchère. Une bonne partie de la population s'active dans l'aménagement des jardins. On note aussi le petit commerce, surtout dans l'informel,

et l'existence de plusieurs unités de PME et PMI. Toutefois, le secteur de la pêche constitue la principale activité économique et le plus grand centre d'intérêt pour les habitants de Hann. La population féminine est très concentrée dans le secteur informel, notamment dans le commerce et la transformation traditionnelle des produits halieutiques.

En dépit de cela, le chômage constitue un sérieux problème dans la zone. Les industries locales recrutent très peu dans la main-d'oeuvre locale. Ainsi, toutes les franges de la population de Hann sont affectées par la pauvreté, y compris les femmes de la zone. La restructuration industrielle opérée dans les années 1980 est venue empirer la situation durement ressentie par la classe ouvrière. Par ailleurs, le petit nombre d'entreprises de services qui embauchaient une partie de la population locale a été considérablement réduit.

Selon l'observatoire économique de la pêche au Sénégal (OEPS, 2000), le Sénégal compte près de 80 conserveries et entreprises de traitement de poisson, toutes implantées à Dakar, à l'exception seulement de cinq entreprises, dont deux sont à Saint-Louis, une à MBour, une à Joal et une à Ziguinchor. Ces entreprises traitent des produits frais entiers ou élaborés, des produits congelés entiers ou élaborés, des produits congelés à bord des navires congélateurs et des produits transformés en farine de poisson. Ils traitent aussi des produits vivants tels que les crustacés.

Près d'une dizaine de ces entreprises de traitement de poisson sont implantées à Hann par des opérateurs européens ou nationaux. Certaines existaient depuis les années 1960. Il s'agit de INTERCO, AFRIGEL, AFRIMEX, AFRIPÊCHE, AMERGER CASAMANCE, DRAGON DE LA MER, DELPHINUS, GIE FISH EXPORT, INTERPORT et UNIFROID (OEPS, 2000). Ces unités industrielles recrutaient massivement la main-d'œuvre locale, en majorité des femmes.

1.2.3. *Les données sociales*

Hann demeure un village potentiellement riche. Il reste que cette richesse n'est pas suffisamment exploitée par une population qui demeure en majorité analphabète. Le caractère traditionnel est observable dans la structure familiale qui assume plusieurs fonctions. On constate en effet l'existence de familles élargies qui offrent des facilités pour les membres, grâce à la solidarité et l'entraide qui y prévalent.

Ces familles comptent de 10 à 15 personnes, en moyenne. Il revient au chef de famille d'assurer la prise en charge de l'ensemble des personnes dans la maison. De l'avis d'un chef de famille, « tant qu'il n'y pas une catastrophe ou un grand malheur qui sert de déclic, on ne prend pas conscience de sa dépendance vis-à-vis de quelqu'un. On doit rester toujours unis autour de la famille ».

Toutefois, il faut souligner que le changement de contexte socioculturel qui prévaut ailleurs dans le pays, n'épargne pas le village. Pour cette raison, on assiste de plus en plus à l'éclatement de ces grands ensembles familiaux en petits foyers. Par ailleurs, en cas de décès du patriarche, les gens passent souvent de l'état de dépendance à celui de personnes responsables, notamment les femmes. Le dernier recensement montre que la plupart des foyers sont dirigés par les fils des fondateurs de ces familles ou par les femmes devenues veuves. Il y a également une mutation profonde dans la population, qui reste relativement jeune et analphabète (73 % des femmes sont analphabètes). La conscience de la nécessité de développer le sens des responsabilités est accélérée par la pauvreté, qui sévit et pousse à inventer et à entreprendre des stratégies de survie.

Les changements familiaux et du statut des femmes leur a donné plus de responsabilités. Elles n'hésitent plus à entreprendre des initiatives et à manifester leur présence dans les mouvements associatifs. Pour subvenir aux besoins, certaines d'entre elles essayent d'inventer des solutions durables sur le plan informel, ce qui se traduit souvent par une organisation solide au sein de la communauté. C'est le cas des femmes micro-mareyeuses de Hann qui, à bien des égards, représentent une référence en matière d'organisation et un exemple de solidarité dans le village et au sein de la FÉNAGIE/Pêche.

1.3. Le secteur d'activité : la pêche

Ce secteur d'activité est très étendu. Pour bien le saisir, il est nécessaire de connaître l'activité de la pêche de façon générale, le niveau de la production de poisson, la commercialisation et la ventilation du poisson et, enfin, les perspectives pour dynamiser le secteur de la pêche.

1.3.1. La production de poisson à Dakar

Au Sénégal, le secteur de la pêche occupe une place importante dans l'économie nationale. Depuis plus d'une décennie, il affiche une nette progression avec une production qui, selon le ministère de la Pêche (2004), représente plus de 25 % des exportations sénégalaises. Il participe à la formation du PIB et de façon déterminante, aux efforts de rééquilibrage de la balance commerciale. En 1996, la pêche a généré une valeur ajoutée estimée à 62 milliards de FCFA, dont 60 % dans le mareyage et 40 % dans la transformation (Diop, 2002). Facteur essentiel dans la politique étatique pour l'autosuffisance alimentaire au Sénégal, la pêche constitue la première source de protéines d'origine animale, estimée à plus de 75 % pour l'ensemble du pays, (Diop, 2002).

Pratiquée tout le long des côtes sénégalaises, l'activité de la pêche bénéficie de conditions naturelles favorables. Elle est rendue plus dynamique grâce à la présence, d'une part, d'une façade maritime longue de plus de 700 Km et reconnue comme étant l'une des zones les plus poissonneuses du monde. D'autre part, il existe au Sénégal des groupes ethniques ayant de fortes traditions de pêche, notamment les Lébous dans la région de Dakar, les habitants de Guet-Ndar à St-Louis et les Sérères Niominka dans le Sine Saloum.

Pour ces groupes ethniques, la pêche constitue une pratique sociale ancrée dans leurs habitudes et dont les formes ont évolué en fonction des mutations qui se sont opérées dans le secteur. Ainsi, l'étude de Lleres (1986) démontre que cette pratique se réalisait d'abord à travers des organisations traditionnelles de type communautaire basées sur la solidarité et l'entraide. Cette forme d'organisation existait plutôt au sein des populations sédentaires, installées le long des villages côtiers, et les activités collectives momentanées ont des objectifs délimités. Ensuite, les sociétés de pêche ont fait leur apparition et se sont spécialisées dans la capture du poisson, dont la commercialisation était confiée aux femmes. Ces sociétés de pêche étaient plutôt répandues dans le Cap-Vert (actuelle région de Dakar) et leurs activités variaient selon les groupes ethniques (Lébus, Sérères Niominka) et l'importance des plages (Ngor, Yoff, MBao, îles du Saloum).

Avec la mobilité sociale marquée par l'arrivée de nouveaux pêcheurs migrants, ces sociétés ont connu leur déclin, notamment avec l'émergence d'entreprises individuelles qui recrutent une main-d'œuvre salariée et avec la raréfaction du poisson. À la suite des sociétés de pêche, les coopératives de pêche ont été créées à partir de l'initiative de l'État qui, dans le souci de moderniser le secteur, continue d'inciter les pêcheurs à s'organiser eux-mêmes en groupements pour acquérir un minimum d'équipement. De l'avis de Lleres (1986), ces coopératives, dont la mission était de servir d'intermédiaires auprès des autorités pour le développement de la politique de promotion coopérative, ont manqué leur objectif à cause de l'absence du caractère collectif et communautaire. Ces coopératives, dont le rôle dans la commercialisation des produits halieutiques était insignifiant, se présentaient comme des entreprises patronales ou familiales, où tous les moyens de production étaient concentrés entre les mains soit d'un particulier qui exploitait de la main-d'œuvre, soit d'un chef de famille qui utilisait la force de travail de ses enfants et membres de la famille, notamment les femmes spécialisées dans la commercialisation.

Cette situation semble désormais résolue avec la présence, dans le secteur, de grandes organisations professionnelles qui oeuvrent pour la protection des acteurs et aussi celle des conditions d'exploitation des ressources maritimes.

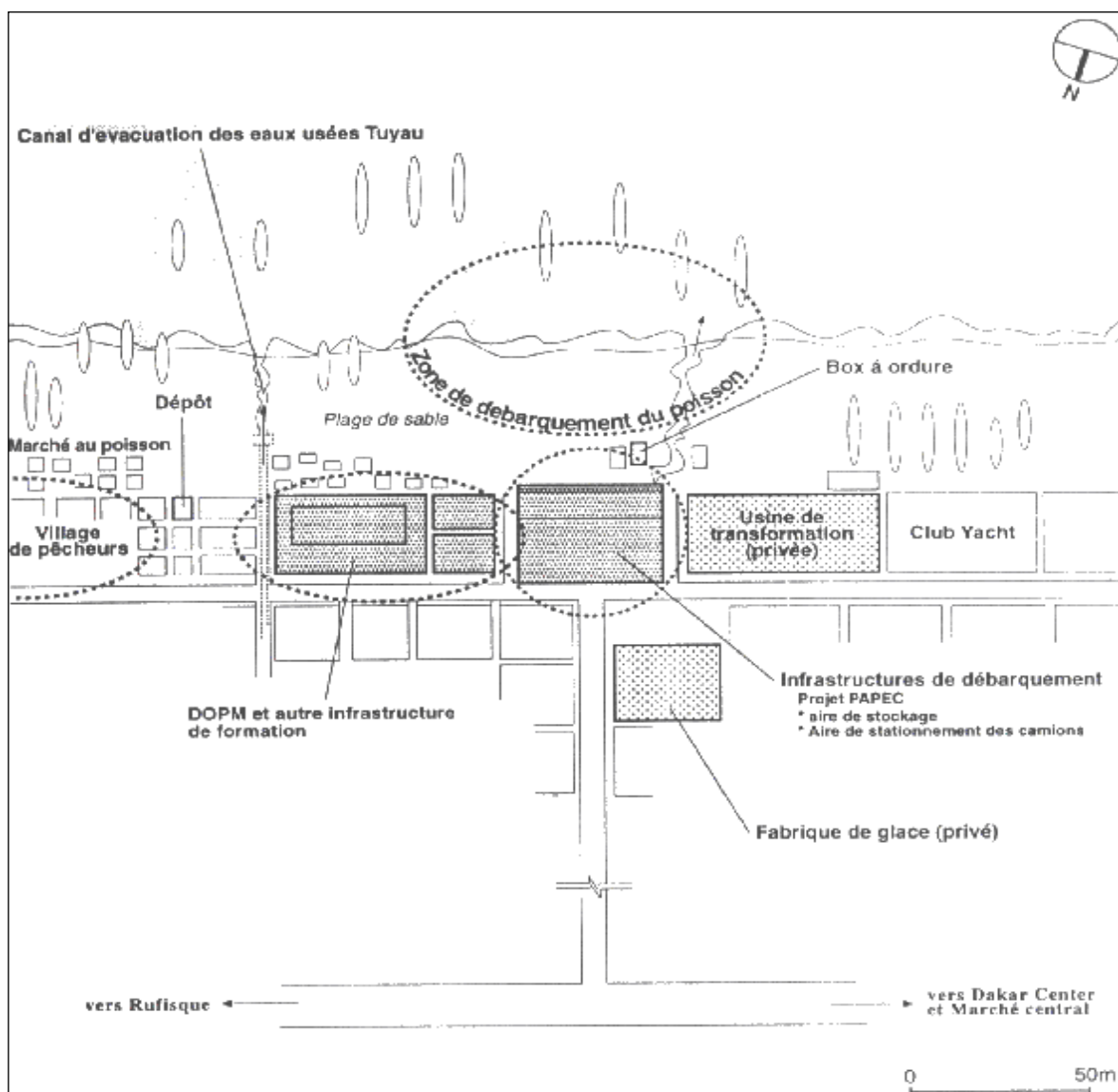
1.3.2. *La commercialisation du poisson à la baie de Hann*

Dans la région de Dakar, il y a plusieurs sites de débarquement, dont les plus importants se trouvent à Hann et à Rufisque. À Dakar, la commercialisation du poisson frais doit son importance principalement à la valeur de la production – qui avoisine les 20 000 tonnes en 2003 – à la forte croissance de la population de la région – qui représente 20 % de la population nationale – et à la forte consommation de poisson nettement supérieure à celle des autres régions. La consommation annuelle moyenne est de 42 kilogrammes par personne à Dakar (Diop, 2002). Au niveau de la baie de Hann, dans chaque quartier, une proportion importante d'hommes et de femmes, de classes d'âge confondues, s'adonne aux activités liées à la pêche et à la commercialisation du poisson au sens large du terme.

La plage de Hann possède un débarcadère (voir le schéma à la page suivante), très sollicité par les pêcheurs venant de diverses zones de pêche. Avant, la pêche se limitait aux alentours de la presqu'île de Dakar, mais la surexploitation a eu comme conséquence la raréfaction du produit et la diversification des zones de pêche. Celles-ci s'étendent de plus en plus loin des côtes dakaroises. Cette situation amène les pêcheurs à s'aventurer jusqu'au large des côtes gambiennes, en Casamance, aux îles du Cap-vert, en Guinée Bissau, en Guinée Conakry et en Sierra Léone. Sur le versant nord de la côte, les pêcheurs vont jusqu'en Mauritanie pour se procurer du poisson, devenu une denrée rare et très prisée au Sénégal.

Tout ce trafic a fini par rendre le site de Hann si dynamique qu'il est devenu le centre le plus important devançant ainsi le centre de la Gueule-Tapée. Il y a quelques années, ce centre, bénéficiant de la proximité de la baie de Soumbédioune, était reconnu comme le plus grand lieu d'approvisionnement de poisson, d'échange et d'éclatement du mareyage de tout le Sénégal (Kébé, 1982). Il était aussi le marché de distribution et de redistribution de poisson frais de toute la région de Dakar (Camara, 1983).

PLAN 1 Plan du site de Hann et de l'état des infrastructures



Source : « Étude sur le programme de développement dans la zone de pêche Nord du Sénégal » ; JICA / MPTM, 1997

L'ampleur de ce trafic a nécessité l'aménagement d'un deuxième quai. Sur le premier quai, sont vendus les poissons pélagiques ou des poissons de moindre qualité, uniquement destinés à la consommation locale ou à la transformation. Le deuxième quai est spécialement réservé aux poissons appartenant à l'espèce dite « noble » et qui attirent les gros mareyeurs ou autres opérateurs dans le domaine de la pêche. Ce sont de gros poissons généralement destinés à l'exportation. Selon le chef du poste de Hann du Service des pêches maritimes, la mission des quais est d'assurer la qualité du poisson destiné à la consommation locale et à l'exportation. Cette mission consiste à inspecter l'état des poissons qui débarquent à Hann, à déterminer le genre et l'espèce des poissons, leur conditionnement (glaçage en boîte, en vrac, ou en caisse), leur poids, pour déterminer les statistiques de tonnage et connaître la destination de leur exportation. L'inspection se fait après chaque débarquement des pirogues. Une attestation est délivrée pour prouver que le produit peut être destinée à la consommation humaine sans risque. Les poissons mis à terre sur le site de Hann comptent plusieurs espèces. Parmi les plus répandues, on remarque, entre autres, la sardinelle, le maquereau espagnol, le chinchard, la dorade, le pageot, le pagre, le mérrou et la fausse morue.

La pêche est de nature artisanale. Elle se modernise progressivement avec l'apparition des moteurs hors-bord et l'adoption de techniques de plus en plus intensives. On dénombre environ 1 200 pêcheurs qui côtoient la baie et qui travaillent à bord de 155 pirogues locales, contre une soixantaine de pirogues saisonnières. La campagne de pêche couvre la période de novembre à juin. Durant cette période, elle est intensifiée et le nombre de pirogues saisonniers peut dépasser 200.

Le dynamisme du site de Hann favorise et conditionne le développement des activités de pêche, de mareyage et de transformation de poisson (artisanale et industrielle). D'après les statistiques compilées durant les cinq dernières années, la mise à terre de poissons est en évolution et témoigne du dynamisme du quai de Hann.

TABLEAU 1
Tonnage du poisson débarqué sur le site de Hann

Année	1999	2000	2001	2002	2003
Tonnage débarqué sur le site de Hann	12 232 001	12 733 670	16 008 020	19 508 350	19 053 750

1.3.3. La ventilation du poisson

Le poisson débarqué est vendu sur place au comptant. Les prix fluctuent énormément en fonction de l'offre et la demande, mais aussi en fonction des périodes d'abondance de poisson. Voici pour les cinq dernières années consécutives, la production de poisson dans le site de Hann et la répartition qui en a suivi selon les quatre types d'activités qui viennent d'être mentionnées.

TABLEAU 2
Tonnage du poisson selon les types d'activités de production

Année	COMMERCIALISATION		TRANSFORMATION	
	<i>Vente locale</i>	<i>Mareyage</i>	<i>Artisanale</i>	<i>Industrielle</i>
1999	5 149 110	1 857 000	804 175	4 237 750
2000	4 570 570	2 474 000	793 700	4 857 000
2001	7 102 095	1 990 500	374 225	5 897 880
2002	4 978 710	8 831 050	455 490	5 243 100
2003	4 127 000	10 035 300	699 000	4 192 450
<i>Sous total</i>	25 927 485	25 187 850	3 126 590	24 428 180
TOTAL	51 115 335 kg		27 554 770 kg	

Ce dernier tableau montre bien l'importance de la production globale de poisson dans la zone de débarquement du site de Hann. L'activité de commercialisation (vente pour la consommation locale et mareyage) y est plus développée par rapport à celle liée à la transformation (artisanale et industrielle).

Une fois la mise à terre effectuée, le produit est ventilé en fonction de quatre rubriques :

- . *La consommation locale* : la part de poisson dans cette rubrique est destinée aux populations vivant dans le département de Dakar. Les différents marchés locaux comme Sandaga, Castor, Grand-Yoff et le marché central au poisson à Pikine sont alors ravitaillés. Généralement, ce sont les revendeuses de poissons qui desservent ces marchés. Ces dernières viennent acheter le poisson au prix de gros aux micro-mareyeuses sur les quais de Hann. Elles peuvent aussi prendre ces mêmes produits à crédit, moyennant un montant à majorer.
- . *Le mareyage en frais* : une quantité de poisson est acheminée vers les régions intérieures du pays. Il s'agit essentiellement de Thiès Diourbel, Louga, Fatick et Tamba. C'est à ce niveau qu'interviennent les grands mareyeurs. Ils disposent de grands camions frigorifiques, qui leur permettent de transporter le poisson loin dans les profondeurs du pays, mais aussi dans la sous-région, où ils ont des contacts et clients privilégiés.
- . *La transformation artisanale* : une autre partie de la production est destinée à la transformation artisanale du poisson, qui consiste à traiter le poisson selon un processus de fermentation, de braisage, de fumage et de salage pour en faire des produits facilement conservables ou des condiments qui entrent dans la préparation de mets locaux. Habituellement la transformation concerne le poisson et donne des produits finis, tels que le *guedj*, le *kétiakh*, le *métorah*, le *tambadiang* et le salé-séché. D'autres produits halieutiques tels que les mollusques, les crustacées, les huîtres, les poulpes sont aussi transformés. Actuellement, avec la surexploitation de la mer, le poisson se fait de plus en plus rare. Ce phénomène rend plus difficile l'approvisionnement et la distribution du poisson entre micro-mareyeuses et transformatrices de poisson. Ces dernières, qui se ravitaillaient seulement avec les poissons invendus ou excédentaires, sont obligées de partager la maigre production qui s'avère insuffisante pour la consommation.
- . *La transformation industrielle* : la production destinée à la transformation industrielle concerne la quantité de poisson envoyée dans les usines qui conditionnent le poisson à des fins d'exportation. Après contrôle et vérification par les agents du poste de contrôle de Hann, qui relève du Service régional des pêches maritimes de Dakar, les poissons sont acheminés vers ces usines de traitement en vue de leur exportation vers l'étranger. Ces usines emploient généralement les femmes dans le conditionnement de ces poissons.

Ces informations confirment par ailleurs notre choix du site de Hann, pour la réalisation de la monographie des femmes micro-mareyeuses. Il faut aussi remarquer que sur le site de Hann, à part la pêche, les femmes sont impliquées à tous les échelons de l'exploitation du poisson. Elles jouent le rôle de relais et occupent très bien le circuit du poisson : de la pêche à la consommation. En effet, ce sont elles qui assurent de façon exclusive les activités de commercialisation et de transformation artisanale. Elles sont aussi présentes dans la transformation industrielle en tant que journalières dans les usines de traitement de poissons destinés à l'exportation. Il est à souligner que la grande majorité de ces femmes s'activent dans la commercialisation du poisson destiné à la

consommation locale et au mareyage en frais. Ce sont ces mêmes femmes qui sont concernées pour la réalisation de cette nomographie.

Le commerce du poisson est une activité très développée dans le site de Hann, du fait de l'emplacement géographique de la baie qui est très sécuritaire et de l'importance du nombre de pirogues qui y débarquent. Ce sont les hommes qui s'adonnent à la pêche. Ils vont en mer, à bord de pirogues motorisées, dont le nombre ne cesse de croître. Une fois effectuée la mise à terre du poisson par les pêcheurs au niveau des quais, sa commercialisation relève de la responsabilité des femmes.

À Hann, il y a trois catégories d'actrices concernées par la commercialisation du poisson. Elles sont répertoriées comme suit :

- . Celles qui commercialisent leurs propres prises. Elles sont très peu nombreuses. Dans le GÉF, seules quatre femmes possèdent leurs propres pirogues, acquises soit par héritage ou avec leurs propres fonds ;
- . Celles qui achètent et revendent les produits. La quasi-totalité des femmes du GÉF appartiennent à cette catégorie. Elles font de la médiation entre les pêcheurs et les autres revendeuses détaillantes (les *bana-banas*). Elles vendent le poisson en gros et leurs activités reposent sur des mises à terre de poisson. Leurs revenus dépendent aussi des fluctuations des prises selon les périodes d'abondance ;
- . Celles qui achètent et revendent uniquement sur le marché extérieur du site. Dans cette catégorie, on trouve des femmes qui ont des débouchés fixes et réguliers tels que les usines et les hôtels. Dans cette catégorie et dans la première, on trouve aussi les gros mareyeurs, qui font une concurrence serrée aux femmes micro-mareyeuses. Celles-ci sortent souvent perdantes dans cette concurrence car elles n'ont pas autant de moyens que les hommes.

1.3.4. Les perspectives du secteur pour le GÉF

Quel que soit le rôle ou les responsabilités que chacun détient dans ce secteur, les différents acteurs ont tous intérêt à ce que la production du poisson prospère comme ce fut le cas dans le passé. La pêche artisanale est devenue un domaine très important dans l'économie sénégalaise. Actuellement, on assiste à une surexploitation des produits de la mer, au point qu'une campagne de préservation des ressources marines est lancée pour permettre une durabilité de la pêche. Selon le président de WWF, seulement 5 % des œufs arrivent à produire des poissons. La production de

la pêche qui était de 5 % en 1950 est réduite à 1 % en 2003, une production tout de même de 200 milliards FCFA¹ par an.

Ceci prouve l'importance du secteur de la pêche dans l'économie du pays. C'est dire que malgré la baisse de la production, le secteur reste un des piliers du développement économique. Il indique aussi l'urgence pour les autorités de prendre des mesures adéquates pour faire respecter l'application du Code de la pêche afin de permettre la régénération des produits de la mer. Cela engage aussi la responsabilité des pêcheurs qui doivent utiliser du matériel adéquat pour travailler (filets de pêche réglementaires, réduire l'utilisation de matériels de pêche très sophistiqués tels que le *mbaal law*, les sennes tournantes) et surtout restituer à la mer les poissons juvéniles dont ils n'ont pas besoin. Par ailleurs, il est de la responsabilité des femmes qui commercialisent le poisson, face à la demande de certains hôtels qui font la commande des juvéniles, de ne pas accepter de vendre de tels produits.

D'autres mesures de conservation des produits halieutiques sont en cours d'exploitation. Il s'agit notamment des mesures qui concernent la protection des aires marines (aires marines protégées), le repos biologique des espèces marines et l'immersion des récifs artificiels. L'exécution de ces mesures appelle la participation du gouvernement, des ONG et des opérateurs dans le secteur de la pêche. Par ailleurs, il a été mis sur pied une commission de gestion des ressources halieutiques (CGRH), sous l'impulsion de la FÉNAGIE/Pêche. Donc, pour l'intérêt de tous et de l'économie nationale, il est impératif de veiller au respect de ces initiatives et aux clauses contenues dans le Code de la pêche.

Le site de Hann est devenu un point incontournable dans la commercialisation et la ventilation du poisson à travers Dakar, ses environs et toute la sous-région. Les circuits de distribution concernent, d'une part, le ravitaillement des marchés dakarois pour la consommation de la population locale ; le ravitaillement de la population à l'intérieur du pays. D'autre part, il s'agit de satisfaire la demande en poisson pour l'exportation, le ravitaillement du marché extérieur constitué par les pays de la sous-région et certains pays européens.

L'importance des débarquements dans le site a produit des changements susceptibles de favoriser le développement et l'amélioration du cadre de vie dans le secteur. En effet, le secteur disposait de beaucoup d'usines de traitement de poisson, telles que AFRICAMER, AMERGER, SOFRIGAL, SENEPESCA, entre autres. La plupart de ces usines ont été contraintes de fermer à cause de la restructuration du système économique. On note cependant la présence d'usines de transformation de poisson en farine, de conditionnement de poisson frais pour l'exportation et d'usines de fabrication de glace. Leur présence a eu pour effet d'augmenter le dynamisme des femmes dans le village et aux alentours pour le travail avec les produits halieutiques. Ces usines emploient un personnel pour la plupart composé d'ouvrières.

¹ FCFA: Franc de la Convention financière africaine (Afrique de l'Ouest). En 2003, 420 FCFA équivalent à 1 \$ CDN.

La fermeture de la plupart de ces usines a causé la réaffectation de plusieurs femmes qui y travaillaient comme ouvrières vers le travail autonome. Celles-ci se sont reconverties dans le commerce du poisson sur la plage. Leur reconversion a permis non seulement la revalorisation du travail des micro-mareyeuses sur la plage de Hann, mais aussi le développement du travail informel et la distinction entre la création et la substitution d'emploi. En effet, ces femmes qui ont quitté les usines y travaillaient comme des ouvrières avec salaire. Avec la perte de leur emploi, elles viennent se substituer en micro-mareyeuses, et leur réussite et l'importance de leur revenu dépendent en partie des mises à terre, mais surtout de leur propre dynamisme, de l'importance des capitaux dont elles disposent, et de leur esprit d'initiative et de créativité.

1.4. Le projet initial

Dans cette partie consacrée au projet initial, seront traités respectivement l'objectif de départ, la description du groupement par rapport au secteur d'activité, le financement de départ, le démarrage de l'activité et les difficultés et problèmes rencontrés.

1.4.1. L'objectif de départ

La mise sur pied du GÉF a pour objectif de regrouper les femmes de l'UL dans une structure collective qui a la particularité de mettre en évidence la spécificité féminine. Ainsi en leur qualité de femmes, l'occasion leur est offerte de bénéficier des opportunités qui visent la promotion de leur activité économique. Cet objectif de départ a un caractère politique, économique et social.

En effet, depuis 1984, le gouvernement du Sénégal a adopté une loi (la loi 84-37 du 11 mai 1984) qui offre aux populations la possibilité de s'organiser pour mener des activités économiques génératrices de revenus. Cette organisation doit être collective, condition nécessaire pour permettre aux adhérents d'accéder aux crédits et de bénéficier de l'exonération fiscale. L'initiative prise par la FÉNAGIE/Pêche de regrouper les femmes en GIE puis en GÉF au sein de l'UL s'inscrit dans la volonté des autorités politiques sénégalaises de permettre aux populations, surtout aux femmes, de pouvoir bénéficier des opportunités financières existantes.

Sur le plan économique, l'initiative a aussi pour but de permettre aux femmes, regroupées en GIE, d'exploiter collectivement des richesses naturelles constituées par des produits halieutiques. L'existence de ces groupements et leur union au sein de la FÉNAGIE/Pêche a permis aux femmes micro-mareyeuses de trouver un emploi et de pouvoir bénéficier de l'intervention des autorités et

des bailleurs de fonds. Dès 1989, la domiciliation d'une ligne de crédit à la CNCAS, destinée au financement de la pêche artisanale a permis le démarrage des activités économiques de plusieurs GIE dans le secteur de la pêche. Cela a été le point de départ pour les femmes, sous l'encadrement de la FÉNAGIE/Pêche, de bénéficier d'un financement qui leur sert de fonds de départ et de fonds de roulement pour l'exécution de leur activité de commercialisation de poisson dans le site de Hann.

Sur le plan social, le projet initial a permis aux femmes d'avoir des moyens d'améliorer leurs conditions de vie en trouvant un travail qu'elles peuvent exercer. Le fait de faire partie du projet et d'être membres de l'organisation a contribué à mettre en valeur la présence des femmes dans l'UL. Plus encore, dans cette UL, malgré leur faiblesse numérique par rapport aux hommes, ces femmes pèsent de tout leur poids dans le fonctionnement de l'organisation. Pratiquement, ce sont les femmes qui cotisent le plus et qui viennent massivement et régulièrement aux réunions. C'est aussi le GÉF qui est le plus concerné par les financements. Le trésorier de la Mutuelle de crédit confirme cela en constatant que depuis la mise sur pied de cette source de financement, seules les femmes ont bénéficié de prêts et ce, de façon régulière.

1.4.2 La description du groupement par rapport au secteur d'activité

Le groupement économique féminin (GÉF) du site de Hann est composé de 24 groupements d'intérêt économique (GIE), totalisant 98 femmes. Toutes ces femmes évoluent dans la commercialisation du poisson, au niveau des deux débarcadères du quartier.

Les GIE qui composent le GÉF sont de petits groupements de femmes constitués de quatre à cinq micro-mareyeuses en moyenne. La petitesse de la taille du groupe des GIE est liée à la caractéristique même de l'activité de commercialisation du poisson au niveau du site. Elle ne nécessite pas un grand nombre. La constitution de ces GIE s'est faite par affinité et sur la base de la confiance mutuelle, mais souvent aussi par lien de parenté. À Hann, on est dans un secteur géographique où les habitants ont tissé des liens sociaux particuliers, dont l'origine remonte à la création même du village.

La composition des GIE reflète aussi le contexte, le poids de l'appartenance religieuse et les aspects culturels dans lesquels vivent ces femmes. Ainsi, 9 GIE sur 24 ont adopté une dénomination à connotation religieuse. Par exemple les GIE Sope Nabi (aimer le Prophète), PSL (paix sur lui), Gueumm Yalla (croire en Dieu), Xaar Yalla (attendre Dieu). Toutes ces femmes sont des musulmanes et les appellations qu'elles donnent à leur GIE renseignent aussi et surtout sur leur appartenance confrérique. Par exemple, les GIE Sérigne mansour I et II, Sérigne Ababacar Sy portent des noms de grands dignitaires de la confrérie Tidjiane ou encore les GIE Deugg

Ndigueul ou Touba Till sont des noms qui rappellent la confrérie des Mourides. Au Sénégal, on note la présence de deux principales familles religieuses : les Tidjanes et les Mourides.

La dénomination de quelques-uns de ces GIE traduit le lien avec le financement reçu et se présente comme un slogan qui incite à remplir son contrat avec la banque (Beugueu liggeey, Faay bor, Faarlu). Il faut remarquer aussi que la création de ces GIE coïncide avec la période où l'État a affiché sa volonté d'offrir des possibilités de financement pour permettre le développement de l'entrepreneuriat dans le secteur informel. D'autres surnoms traduisent le contexte de leur émergence (Quai de pêche), la manifestation de sympathie pour l'équipe de football du village (Deggo-yaraax), la cohésion sociale (Bokk xalate) la solidarité (Fagaru liggeey, Takku liggeey beugue Jarignou).

1.4.3. *Le financement de départ*

Les groupements de femmes au sein de la FÉNAGIE/Pêche ont commencé à bénéficier des financements de la Mutuelle à partir de 1993, un an après l'implantation de la Mutuelle sur la plage de Hann en 1992. La présence de cette mutuelle dans le quartier a permis aux populations locales, et particulièrement aux femmes, d'avoir accès facilement aux crédits.

C'est une mutuelle multifonctionnelle, préalablement destinée aux pêcheurs pour contribuer à satisfaire leurs besoins en crédit et à les initier à la collecte de l'épargne. Par la suite, elle est devenue une mutuelle de territoire avec bon nombre d'usagers. Elle a été initiée et favorisée par les Canadiens avec la contribution du complexe Desjardins, par le biais du projet PRO-PECHE et l'appui du CNCAS. Ce fut la première mutuelle implantée en 1992 dans le village de Hann. Elle est devenue autonome à partir de 1994, fonctionnant à partir de ses propres fonds.

Selon le trésorier de la Mutuelle, en poste depuis sa création en 1992, la mutuelle de Hann se livrait à de petits prêts aux adhérents, n'excédant pas la somme de 50 000 FCFA, et ce, de mars 1993 à mars 1996. Le prêt ne pouvait pas dépasser cette somme car il était prélevé de l'épargne collectée localement, et la distribution de ce type d'épargne doit respecter des règles juridiques bancaires ne devant pas dépasser 50 % du capital.

Jusqu'en 1996, seules les femmes micro-mareyeuses bénéficiaient de ces petits prêts. Au fur et à mesure que le chiffre d'affaires de la Mutuelle grandissait et que l'épargne augmentait, d'autres types de clientèle ont été ciblés, notamment les hommes et d'autres femmes exerçant des activités autres que le micro-mareyage. À partir de 1997, le montant du financement est passé de 50 000 FCFA à 300 000 FCFA par GIE. Aujourd'hui, les groupements de femmes peuvent recevoir des financements jusqu'à concurrence de plus d'un million.

1.4.4. *Le démarrage de l'activité*

En fonction de ces objectifs de départ, les premiers GIE de femmes, au nombre de sept, ont commencé à adhérer à partir de 1992, c'est-à-dire deux ans après la mise sur pied de la FÉNAGIE/Pêche. Le site de Hann a été le premier à mettre sur pied le GÉF, qui avait atteint une trentaine de GIE membres. Actuellement, le GÉF ne compte que 24 GIE et regroupe 98 femmes, toutes impliquées dans l'exploitation du poisson, notamment dans la commercialisation, les autres GIE ayant été l'objet d'exclusion du groupe.

Avant la mise sur pied du GÉF de Hann, le commerce du poisson était une activité qui avait toujours prévalu sur la plage de Hann, le quai de débarquement de poisson le plus important de Dakar. Les femmes l'avaient toujours considéré comme leur lieu de travail où elles s'adonnaient à l'activité d'achat et de vente de poisson, en se spécialisant dans la commercialisation du poisson frais. Des GIE de femmes existaient et le commerce du poisson était déjà effectif sur la plage depuis des générations. Rappelons que Hann est un village dont la majorité de la population sont des pêcheurs. La création de la FÉNAGIE/Pêche a contribué à la redynamisation du secteur de la pêche, à la mise sur pied de l'UL, qui a pour mission de regrouper tous les GIE existant dans le secteur et de contribuer à en créer d'autres.

L'on peut aisément remarquer que la quasi-totalité des femmes micro-mareyeuses résident dans le village et la plupart d'entre elles sont issues des familles de pêcheurs. Cette provenance familiale de pêcheurs est à la base des relations non conventionnelles et informelles avec les pêcheurs piroguiers. Ces derniers sont des maris, parents, gendres ou connaissances de longue date. Donc, selon la tradition dans ces familles de pêcheurs, la responsabilité de l'écoulement de leurs produits de pêche est confiée aux femmes. À celles-ci d'assurer la vente de la prise, de choisir des clients et, dans les transactions, de fixer les prix.

Mais à présent, la tradition est bien malmenée. C'est pour cela que les opérations ne se déroulent plus toujours comme avant. En effet, dans le contexte actuel, pêcheurs et femmes micro-mareyeuses sont tous préoccupés par leur chiffre d'affaires qui reste, pour ces femmes, encore très faible. Les financements qu'elles reçoivent de la part de la Mutuelle de crédit leur servent de fonds de roulement et ne leur permettent pas de réaliser de grosses affaires. Par ailleurs, leur statut de micro-mareyeuses ne leur donne pas encore le pouvoir de signer de contrat avec les usines ou les grands hôtels. Elles n'ont pas de quotas de vente non plus.

Ainsi, les femmes se contentent de vendre le poisson sur place et le long de la plage sur les deux quais de pêche. Chaque GIE de femmes possède sa cantine où ses membres peuvent se regrouper pendant leur moment de repos pour faire leurs comptes de la journée. Il faut noter que de nombreux acteurs évoluent dans la commercialisation sur le site de Hann, autour des deux quais de la plage. Des femmes se côtoient à longueur de journée, s'affairant toutes autour de leurs activités

d'achat et de revente du poisson. Il y a en parmi elles qui continuent d'exercer sur le site, à leur propre compte et de façon solidaire, sans faire partie de la FÉNAGIE/Pêche. Leur présence dans ce lieu augmente la concurrence.

1.4.5. Les difficultés et problèmes rencontrés

Si les femmes de GÉF de Hann font une bonne prestation sur le plan collectif, il n'en demeure pas moins que dans l'exécution de leur activité de commercialisation de poisson, elles rencontrent certains problèmes spécifiques.

Le poisson étant une denrée périssable, il doit être vendu peu de temps après sa capture. En cas de mévente ou d'abondance de mise à terre, les micro-mareyeuses sont confrontées au problème de la conservation des poissons invendus ou en surplus. L'UL ne dispose pas d'usine de fabrication de glace. Seuls quelques pêcheurs disposent de gros camions frigorifiques. Pour faire face à ce problème, avec l'aide de caisses isothermes dont elles disposent, les femmes procèdent au glaçage du surplus pour mieux le conserver et pouvoir le revendre à de meilleurs prix quand la denrée sera manquante. Elles se procurent de la glace auprès d'une usine de fabrication de glace en face du quai de débarquement.

Un autre problème auquel les femmes sont confrontées concerne la concurrence avec les gros mareyeurs et aussi d'autres entrepreneurs qui œuvrent individuellement sur la plage. Rappelons que les femmes dont il est question dans le GÉF sont des micro-mareyeuses avec de faibles moyens. La modestie du financement qu'elles reçoivent (qui ne dépasse jamais le million) ne les met pas à l'abri de cette concurrence. Pour les assurer d'un approvisionnement permanent en poisson, il devrait y avoir une certaine solidarité entre les pêcheurs membres de l'UL et ces micro-mareyeuses. Ce qui ne semble pas être le cas, selon le discours de certaines de ces femmes. À ce niveau, leurs activités devant se compléter, il semble ne pas avoir de coordination entre les pêcheurs et les micro-mareyeuses au sein de leur UL.

1.5. La présentation des acteurs dans l'activité

Différents acteurs entrent en jeu dans l'activité de la commercialisation du poisson au site de Hann. Il s'agit du GÉF, du comité de crédit, du comité de surveillance et de l'animatrice et du réseau.

1.5.1. *Le GÉF*

Le GÉF est la cellule féminine dirigeante des femmes dans l'UL. Elle comprenait 98 femmes en 2003. Elle est dirigée par un bureau exécutif au nombre de cinq, formé uniquement des présidentes de GIE. Le bureau comprend une présidente, une vice-présidente, une secrétaire générale, une trésorière et l'animatrice. Il représente le GÉF dans les réunions avec la FÉNAGIE/Pêche, dans les audiences avec les ministères impliqués dans le domaine de la pêche, avec d'autres groupes de femmes et avec d'autres partenaires. Parfois, il arrive que les réunions soient élargies à toutes les présidentes de GIE. Il revient à ces dernières d'informer les autres membres de leurs GIE respectifs.

Ces GIE sont au nombre de 24 et comprennent en moyenne trois à cinq femmes, qui résident pour la plupart dans le village même de Hann. Leur âge se situe entre 40 et 60 ans. Elles sont en majorité des Lébous, Walo-walo ou Sérères, les trois principales ethnies de pêcheurs au Sénégal. On retrouve aussi d'autres ethnies comme les Peulhs et les Mandingues. La présence de ces ethnies dans l'activité du commerce du poisson, surtout des Peulhs plutôt réputés pour être de bons éleveurs, reflète une certaine mutation dans les professions au Sénégal. La pauvreté endémique explique ces changements. La faible production dans le domaine agricole et la rareté de l'emploi en poussent plusieurs à s'engager dans le secteur de la pêche.

Ces femmes sont toutes de religion musulmane. Dans leur écrasante majorité, elles sont mariées. Certaines parmi elles sont veuves ou divorcées. Une infime minorité d'entre elles ont été scolarisées avec une formation qui n'a pas dépassé le cycle secondaire. Elles sont toutes des responsables dans leurs foyers et souvent la principale source de revenu.

1.5.2. *Le comité de crédit*

Pour une bonne gestion des crédits de financement, l'UL a mis sur pied un comité de crédit qui s'occupe uniquement de la gestion des finances du GÉF. Ce comité est composé de huit membres dont six présidentes de GIE des femmes, un président de GIE pêcheur et l'animatrice de l'UL. Ce comité est un organe autonome et régulateur, qui contrôle le déroulement et le remboursement des financements reçus par les femmes. Il a la totale liberté de gérance du crédit et surveille le recouvrement des dettes à la fin du mois. Chaque GIE est tenu de verser sa part de crédit le 20 du mois, entre 11 heures et 14 heures, sous peine d'être sanctionné.

Le remboursement de prêt total est étalé sur douze mois. En fonction du comportement des femmes face au remboursement (lenteur, manquement, retard de paiement, etc.), ce comité décide

de renouveler, ou de suspendre, ou d'exclure des GIE du système. Ce sont les présidentes des GIE qui sont responsables de la collecte des parts de la dette des autres membres qui composent leur GIE. C'est à elles de venir effectuer les versements au complet devant les membres du comité de crédit, après avoir auparavant rassemblé la somme exacte qui correspond au montant total du crédit accordé à leur GIE. Le recouvrement peut se faire aussi directement par virement à la banque de la Mutuelle, mais les versements doivent être au complet ou excédentaires, jamais insuffisants. Le mode de paiement par virement bancaire est une possibilité qui est surtout accordée aux femmes qui se déplacent pour aller vendre loin de la plage, dans les quartiers éloignés.

Des mesures coercitives ont été instaurées pour faire respecter les délais de remboursement. En cas de retard de paiement, une amende de 2 500 FCFA sanctionne le GIE concerné. S'il ne s'acquitte pas de ses dettes, il est frappé de suspension, puis d'exclusion. Même si de façon générale, les femmes se sont toujours bien acquittées de leurs dettes vis-à-vis de la Mutuelle de crédit, des cas de pénalité ont eu à être appliqués. En effet, il y a eu des cas d'exclusion de GIE du financement du GÉF pour manquement aux règles préétablies, ce qui a ramené leur effectif de 31 à 24. Il faut remarquer aussi que les GIE exclus de financements, restent toujours membres du GÉF. À ce jour, à part les cas de décès ou de maladie sévère, aucun cas de démission n'est enregistré.

1.5.3. *Le comité de surveillance*

Nos informations montrent que ce comité est une instance mise en place pour contrôler le flux des marchands de poisson sur le site de Hann. Il a pour mission de réglementer l'accès des vendeurs de poisson sur le site. Selon le chargé de la gestion du matériel de l'UL, par acte préfectoral, la vente de tout poisson non débarqué directement sur le site de Hann est interdite. De cette façon, il est question, d'une part, de permettre l'écoulement facile de la production des pêcheurs qui débarquent sur ce même site. D'autre part, il s'agit de protéger l'activité de commerce des femmes micro-mareyeuses déjà actives sur le site contre d'éventuels envahisseurs.

1.5.4. *L'animatrice*

L'actuelle animatrice, en poste depuis moins d'un an, est la troisième personne à occuper ce poste depuis sa création. Sa mission consiste à encadrer les femmes membres du GÉF de façon à ce qu'elles puissent bien tirer profit de leur activité de commercialisation et des financements qu'elles reçoivent. Elle doit assurer le suivi de certains dossiers, dont la mise en pratique des formations reçues, qui sont destinées à améliorer et à renforcer les capacités de travail de ces

micro-mareyeuses. Elle travaille en collaboration avec le comité de crédit dont elle est membre. Il lui arrive d'intervenir aussi au niveau de la Mutuelle de santé comme personne-ressource.

1.5.5. *Les réseaux*

Le réseau des femmes du GÉF ne semble pas très large. Les personnes et organismes en contact régulier avec les membres sont aussi peu nombreux. Pour mieux vendre et assurer l'écoulement de leur poisson, les femmes ont dû développer un réseau de partenaires composé d'abord de pêcheurs. Ce sont eux qui fournissent l'essentiel de la production de poisson à ces femmes. Ils sont aussi membres de l'UL au même titre que le GÉF. Sont aussi concernés les revendeurs ambulants (ou les *bana-banas*) et des acheteurs ponctuels ou occasionnels. Ces derniers constituent une mince clientèle quotidienne et variable.

Quant aux entreprises, elles sont composées des usines de traitement de poisson, des grands hôtels et des restaurants qui font de gros achats. Les femmes elles-mêmes reconnaissent ne pas avoir de véritable relation de partenariat avec ces entreprises leur permettant, par exemple, d'avoir des quotas de vente qui faciliteraient l'écoulement rapide des produits. D'ailleurs, ces entreprises sont souvent en contact avec de gros mareyeurs qui concurrencent les micro-mareyeuses. Qui plus est, le site de Hann étant le lieu de débarquement de poisson le plus important à Dakar, le trafic y est très dense avec des chargements de gros camions frigorifiques à destination de l'intérieur du pays ou même des pays voisins. Tout cela sous le regard impuissant des femmes du GÉF dont la capacité d'affaires ne dépasse pas quelques dizaines de caisses de poisson par jour et par GIE.

1.5.6. *Les soutiens et appuis*

Le premier soutien de ce groupement des femmes est sans conteste la FÉNAGIE/Pêche, organisation professionnelle qui est à la base de leur création. Avec cette organisation professionnelle et fédérative, le GÉF a eu des chances de se développer et de consolider ses acquis. Dans le passé, les femmes ont pu bénéficier d'un bon encadrement qui leur a permis d'être formées et de bénéficier de plusieurs financements. Il s'agira maintenant de donner une autre direction à cet encadrement pour que les femmes puissent atteindre leur autonomie directionnelle et financière.

Pour arriver à ce résultat, la FÉNAGIE/Pêche a reçu le soutien de plusieurs structures, telles que la NOVIB (Pays-Bas), la coopération de la Suisse, la coopération de la Belgique, la PRO-PECHE (coopération canadienne), l'ADPES et d'autres organismes pour permettre de rentabiliser et

d'assurer un impact durable des activités des groupements de ces femmes micro-mareyeuses. Parmi ces organismes, mentionnons la Mutuelle de crédit et d'épargne de Hann, la MUSO (Mutuelle de solidarité) et la Mutuelle de santé.

Toujours dans le cadre des soutiens et appuis, le GÉF compte aussi sur le ministère de la Pêche, des PME/PMI et de la Micro-finance, et le ministère de la Famille et de la Solidarité nationale. Il compte aussi sur le soutien de la CNCAS (Caisse nationale de crédit agricole du Sénégal) et d'autres organisations professionnelles dans le domaine.

2. LA DIMENSION INSTITUTIONNELLE

La dimension institutionnelle du GÉF fait référence au système de répartition du pouvoir au sein du groupement. Elle renseigne sur les droits et responsabilités de chaque membre. Elle renseigne aussi sur les procédures de prise de décisions concernant son fonctionnement interne et externe et présente les acquis du GÉF.

2.1. Le pouvoir à l'interne

Le pouvoir à l'interne tient compte du pouvoir formel et du pouvoir informel.

2.1.1. Le pouvoir formel

Le pouvoir formel est représenté par la direction du GÉF, qui est mise sur pied par une assemblée générale. En lieu et place d'un conseil d'administration, cette assemblée se réunit une fois tous les trois ans pour élire un bureau exécutif. Seules les présidentes des GIE sont éligibles et peuvent devenir membres du bureau, qui comprend une présidente, une vice-présidente, une secrétaire générale, une trésorière et l'animatrice. Comme nous l'avons indiqué précédemment, le plus souvent c'est la présidente du bureau qui représente le GÉF aux rencontres avec la FÉNAGIE/Pêche, avec les partenaires comme les ministères, etc. Elle vient ensuite rendre compte à la base, c'est-à-dire aux membres des GIE. Les réunions du GÉF ne se tiennent pas de façon régulière, mais plutôt après convocation expresse et à l'occasion d'événements à préparer (comme la Journée mondiale de la pêche qui réunit chaque année toutes les UL affiliées à la FÉNAGIE/Pêche). Durant le mois, il peut donc y avoir plusieurs réunions ou aucune.

Une animatrice assure la permanence du GÉF et gère les archives comme les procès-verbaux de réunion et les registres où est tenu l'état des différents financements et de leurs amortissements. Elle doit assurer l'encadrement et l'accompagnement des femmes pour leur permettre le meilleur rendement possible dans la réalisation de leurs activités. Elle base ses activités au siège social de l'UL. Cette animatrice travaille en amont avec la FÉNAGIE/Pêche, à qui elle rend compte de la gestion des affaires courantes du GÉF, qui, bien qu'autonome, est une entité importante de l'UL de Hann.

Sur le plan national, le GÉF de Hann est membre de la Cellule des opératrices de la FÉNAGIE/Pêche, une instance nationale créée le 12 janvier 2002 et regroupant tous les GÉF de la FÉNAGIE/Pêche. Cette structure constitue un cadre approprié d'échanges et de concertations des femmes de la FÉNAGIE/Pêche. Elle offre aux femmes de ce secteur, une occasion d'agir en synergie pour améliorer leur rentabilité, tout en assurant leur propre sécurité contre les personnes malveillantes. Elle constitue un pilier essentiel dans le fonctionnement de la FÉNAGIE/Pêche, dont 60 % sont des femmes.

2.1.2. *Le pouvoir informel*

Dans ces genres de regroupements collectifs, l'assemblée générale est souvent le lieu où les décisions se prennent. Dans le cas de ce GÉF, la solidarité et la confiance semblent prendre le dessus dans son fonctionnement. La formation du GÉF révèle que les femmes sont constituées en de petits sous-groupes internes (les GIE), dont la création repose sur des liens particuliers et étroits. Des observations et entretiens ont révélé que beaucoup de situations trouvent un début de solution pendant les heures de repos de ces femmes, sur la plage, de façon informelle. Toujours ensemble, il y a une forte solidarité qui règne entre elles.

Ainsi, la confiance qu'elles vouent à leur actuelle présidente du GÉF fait que celle-ci a acquis une grande légitimité dans l'exercice de son mandat qui lui a été renouvelé. Occupant toujours la présidence du GÉF depuis sa création, elle en est à son deuxième mandat et les membres lui confère de l'autorité. Les informations recueillies révèlent que sa reconduction tient au fait qu'elle réunit plusieurs qualités tels que son niveau d'instruction scolaire, sa connaissance du secteur de la commercialisation du poisson et sa disponibilité. Elle représente un important relais entre les différents organes du GÉF et de la FÉNAGIE/Pêche.

Cette reconduction témoigne également de la culture politique sénégalaise qui veut que l'on consacre aux leaders des prérogatives qui leur donnent un certain pouvoir dans la gestion de la chose collective. Cet excès de confiance a aussi ses inconvénients. Le cumul des responsabilités et la surcharge qui en découle peuvent avoir comme effet une moindre efficacité dans la gestion du GÉF.

La circulation de l'information est plutôt informelle. Souvent, pour faire passer l'information, on ne convoque pas de réunion formelle, et il n'y a pas d'envoi de lettres de convocation. La communication est directe entre membres et le système de bouche-à-oreille est souvent appliqué pour informer les concernées.

2.2. Le pouvoir avec l'externe

Le GÉF est bien intégré dans le réseau de collaborateurs cités plus haut. Il développe plusieurs formes de collaboration avec la FÉNAGIE/Pêche. Même s'il n'est pas encore en mesure d'être présent à des tables de concertation en tant qu'entité, il participe pleinement à diverses formes d'actions collectives et de manifestations, sous la coupole de la FÉNAGIE/Pêche et ce, aux niveaux local et national. La célébration de la Journée mondiale de la pêche tenue le 7 janvier 2003 en est un exemple patent.

La faiblesse de leur pouvoir d'achat et leur analphabétisme constituent des facteurs limitatifs pour le GÉF. Les femmes mareyeuses dont il est question dans ce GÉF sont et restent encore dépendantes de l'aide extérieure, d'où elles tiennent leurs fonds de roulement annuel. Jusqu'à présent, à travers leur action collective, rien ne laisse entrevoir les prémises d'une initiative venant de la part des femmes, qui pourrait permettre au GÉF de se faire une identité au sein de l'UL, de pouvoir prendre des décisions qui ne concernent spécifiquement que les femmes et qui visent à promouvoir leur autonomie, tout en restant membre de la FÉNAGIE/Pêche.

2.3. Les acquis du GÉF

Les femmes sont très bien organisées à travers leur GÉF, au sein de l'UL de Hann. Cela leur a valu des acquis sur le plan moral. En effet, elles ont développé des compétences avec les formations qu'elles ont reçues. Elles ont retrouvé une place dans la société. Quant aux acquis matériels, tous les témoignages concordent sur leur dynamisme dans l'UL où plus de la moitié des actifs viennent de leur contribution.

Les actifs sont d'ordres communautaire, collectif et personnel. L'aspect collectif et communautaire réside dans le fait que la Mutuelle de crédit reconnaît les GIE comme membres de l'UL et non les femmes de façon individuelle. Les femmes ont acquis l'obtention du financement de leur activité. Ce financement a connu une augmentation progressive au cours de ces cinq dernières années. Ainsi la ligne de crédit est passée de 1 100 000 FCFA en 1999 à 19 800 000 FCFA en 2003. L'accès au financement leur a permis d'accroître leur fonds de roulement et de resserrer leurs liens de solidarité. Le financement sert de fonds de roulement et permet l'achat du poisson pour la revente, le remboursement de l'emprunt et la réalisation de bénéfices. Lors des remboursements, elles cotisent pour alimenter les caisses de leur GIE et donc les caisses de l'UL. La somme de cotisation accumulée depuis la création de leur GÉF leur a permis d'acquérir des biens communautaires qu'elles partagent avec les GIE des pêcheurs, eux aussi membres de l'UL.

Sur le plan personnel, chaque femme membre du GÉF dispose de son propre compte personnel qu'elle alimente individuellement à partir de ses propres fonds. Ces fonds proviennent des bénéfices que chaque femme réalise après avoir assuré son versement mensuel pour amortir le financement reçu et après s'être acquittée de sa cotisation mensuelle de 2000 FCFA. C'est avec ces fonds que les femmes parviennent à réaliser certains de leurs objectifs personnels et que le GEF permet l'amélioration de leurs conditions de vie.

L'importance de ces actifs permet de constater que dans le site de Hann, ce sont les femmes qui pèsent de tout leur poids dans la conduite des affaires de l'UL. On sait que l'UL de Hann est une organisation mixte et qu'une de ses composantes, le GÉF reste un groupement féminin. Bien que les femmes constituent un peu moins de la moitié des GIE de l'UL, (24 GIE féminins parmi les 52 GIE de l'UL), les femmes se révèlent plus dynamiques, plus entrepreneuriales et plus efficaces que les hommes. On peut poser l'hypothèse que le caractère exclusivement féminin du GÉF contribue à son succès et que les femmes réussissent mieux quand elles sont dans les groupements féminins.

Le GÉF, en tant qu'entité collective, a permis aux femmes d'acquérir plusieurs types de bénéfices. À ce titre, leur dynamisme dans la commercialisation du poisson sur le site de Hann, leur a donné une certaine notoriété dans le secteur.

3. LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE

Comme le définit bien Comeau (2000) dans son guide de collecte des données, la dimension organisationnelle désigne l'agencement des moyens techniques et des ressources pour permettre la création de biens ou de services. Il s'agit, avec le GÉF de Hann, de mettre en évidence le profil organisationnel et le processus organisationnel de l'activité économique de commercialisation de poisson.

3.1. Le profil organisationnel

Le profil organisationnel renseigne sur les objectifs, les aspects stratégiques, les biens et services produits et les caractéristiques financières du GÉF.

3.1.1. Les objectifs

Le GÉF est une organisation interne au sein de l'UL de Hann, qui ne regroupe que les femmes membres des GIE de cette union. Il poursuit des objectifs qui complètent ceux de la FÉNAGIE/Pêche, organisme qui l'encadre, tout en restant plus spécifiquement orienté pour les femmes. La création du GÉF vise à favoriser la participation des femmes micro-mareyeuses selon la capacité et les besoins de chaque femme. On peut donc dire qu'il s'est donné comme objectifs de :

- . regrouper et de faire la promotion des femmes micro-mareyeuses membres de l'UL de Hann dans un cadre spécifiquement féminin pour favoriser et maintenir l'entraide et la solidarité entre femmes ;
- . offrir à ces femmes un support technique, matériel et protecteur pour rendre plus performante leur activité de mareyage ;
- . favoriser leur intégration sociale par la lutte contre la pauvreté et l'inégalité sociale, en misant principalement sur l'application de la politique de réinsertion initiée par l'État, pour leur permettre de devenir des citoyennes actives dans la société ;

- . favoriser l'autonomie de ces femmes dans l'exercice de leurs activités en leur permettant d'avoir accès à des services de mutuelle et d'entraide, de support individuel et de groupe en tant que femmes.

3.1.2. *Les aspects stratégiques*

Sur le plan stratégique, les femmes sont organisées et semblent décidées de faire mieux. Il reste qu'elles ont encore besoin d'être soutenues et mieux encadrées afin de pouvoir bénéficier des avantages financiers qu'elles reçoivent depuis leur adhésion à la superstructure communautaire qu'est la FÉNAGIE/Pêche.

Il est à signaler qu'il n'y pas eu d'études de besoins ou de marché pour faire la promotion de leur activité. Il n'y a pas non plus d'étude évaluative pour faire le point des acquis de l'organisation depuis sa mise sur pied. Pour le moment, leur principale stratégie repose sur les rapports directs qu'elles ont avec leurs clients potentiels et uniques que sont les revendeurs de poisson.

En dehors de quelques efforts fournis par la FÉNAGIE/Pêche (toujours pas concluants) pour leur trouver un marché plus porteur, et malgré leur relative ancienneté sur le site (douze ans), les besoins de ces femmes demeurent toujours les mêmes : comment devenir autonomes par rapport à l'encadrement matériel et financier ? Faut-il modifier le processus d'encadrement parce qu'inefficace selon les critères de référence des théories économiques ? Ou bien faut-il tenir compte du contexte culturel dans le fonctionnement de ces femmes face à la mobilisation de l'argent ou de l'épargne ?

Toujours est-il que pour une bonne analyse de la participation de ces femmes dans le GÉF, il y a certainement lieu de tenir compte du contexte où évoluent ces femmes. Ainsi, on peut espérer une meilleure compréhension de leur dynamisme dans le GÉF et les motifs de satisfaction que les uns et les autres ont par rapport au succès de leur action collective au sein du GÉF et aussi de la FÉNAGIE/Pêche.

Par ailleurs, la célébration de la Journée mondiale de la pêche, tenue le 7 janvier 2003, a donné l'occasion aux femmes de la FÉNAGIE/Pêche de lancer les balises pour la préparation d'un plan d'action pour leur cellule nationale dénommée Union des opératrices de la FÉNAGIE/Pêche. En l'absence d'étude de besoins jusque-là, l'établissement d'un plan d'action contribuerait à déterminer le bien-fondé de l'existence du GÉF au sein de la FÉNAGIE/Pêche.

3.1.3. *Les biens et services produits*

Dans l'exercice de leurs activités, les micro-mareyeuses ne produisent pas le poisson, mais en assument la commercialisation. La capture du poisson est une activité qui incombe aux pêcheurs. Même s'il existe des femmes micro-mareyeuses propriétaires de pirogues, celles-ci embauchent des hommes qui vont en mer pour leur compte. En matière de commercialisation de poisson comme activité, il s'avère difficile de quantifier les biens et services produits directement. Pour en avoir une idée, il y a lieu de s'intéresser à l'activité même de commercialisation de poisson telle que menée par ces femmes individuellement. Ensuite seront relatés les effets induits en termes de biens et services produits sur le plan collectif.

Les opérations d'approvisionnement et de redistribution de poisson

Beaucoup de poissons sont mis à terre dans ce site, comme l'attestent si bien les taux annuels de production de ces cinq dernières années fournis par les rapports de l'Inspection régionale de la pêche de Dakar. Cette grande production permet aux femmes de rester sur place pour s'adonner à leur activité de distribution dans la commercialisation. Cette activité consiste à revendre du poisson aux revendeuses détaillantes des marchés secondaires. Dans ce genre de transaction, les femmes jouent le rôle d'intermédiaires entre les pêcheurs et ces revendeuses de poisson, ce qui est une caractéristique particulière dans l'activité de commercialisation du poisson au site de Hann.

Dès que les pirogues accostent, une intense précipitation caractérise les acteurs concernés. Les personnes chargées de vider les pirogues encerclent et attendent pour décharger, acheminer le poisson vers la plage. Les micro-mareyeuses et les pêcheurs procèdent à des discussions sur le prix de vente de la prise. Suivant l'importance de leurs moyens, ces femmes achètent le contenu entier de la pirogue ou une partie de la prise. Une fois le poisson acheté, il est mis dans des caisses de 40 à 50 kilogrammes, prêt à être revendu aux commerçantes détaillantes.

Les micro-mareyeuses dont il est question dans cette étude ne se déplacent pas pour aller vendre du poisson, ce sont les clients qui viennent à elles. Elles vendent du poisson par caisse, rarement par pièce. Celles qui s'adonnent à la vente en détail préfèrent donc l'écoulement quotidien. Les poissons de petites espèces, telles que les sardinelles et les ethmaloses, sont vendus par caisse ou au panier. Les espèces de plus grandes valeurs commerciales, telles que les thiofs et les courbines, se vendent le plus souvent à la pièce. Les caisses contiennent généralement une seule espèce de poisson. Pour disposer de plusieurs espèces, ces femmes achètent en commun différentes caisses et elles se partagent ensuite le contenu de chacune d'entre elles.

Le prix des poissons

Le niveau des prix du poisson au débarquement varie en fonction de plusieurs facteurs. Il y a, entre autres :

- . *Les périodes de prises de poissons*, qui déterminent l'abondance ou non de la capture. Les moments de grandes prises correspondent à la période de la campagne de pêche (de novembre à juin) alors que durant la période allant de juillet à octobre, le poisson se fait rare ;
- . *Le moment du débarquement dans la journée*. Celui-ci peut varier au cours de la même journée entre le matin, le début de l'après-midi et le soir et traduire des fluctuations importantes en fonction des éventualités d'écoulements immédiats ou non sur place ;
- . *La nature du client*, qui peut être une simple mareyeuse ou une entité, comme un hôtel, un restaurant ou une usine. Le prix sera majoré lorsqu'il s'agit de vendre à ces derniers ;
- . *Le genre et le poids des poissons* à vendre. Les gros poissons sont plus dispendieux que les petits poissons comme les sardinelles. Le prix du lot ainsi que le poids sont relevés pour les espèces pélagiques vendues à la caisse alors que les gros poissons sont vendus à la pièce en fonction de leur poids et de leur longueur ;
- . *L'existence des relations sociales et de dépendance économique*. En effet, la plupart des mareyeuses ont des liens sociaux avec les pêcheurs (épouses, mères ou sœurs), d'autres non. Souvent confrontées à des difficultés financières, certaines mareyeuses peuvent accorder des avances d'argent aux pêcheurs qui, à leur tour, leur donnent le poisson à crédit.

Ainsi, les prix des caisses de poisson peuvent fluctuer entre 20 000 et 50 000 FCFA. Les gros poissons vendus à la pièce peuvent coûter entre 12 000 et 17 000 FCFA, ou encore être découpés en tranches et vendus de 2 000 à 3 000 FCFA le morceau. Quand aux poissons de petite taille, ils sont vendus par lot de cinq à six poissons, au prix de 500 à 1 000 FCFA. Une certaine élasticité des prix est observée, laissant penser que leur mode de formation sur le marché semble ne pas être soumis aux facteurs cités ci-haut.

Le commerce du poisson sur le site de Hann est pareil à toute forme de commerce au Sénégal. Il consiste en un interminable dialogue entre vendeur et acheteur et celui qui sait convaincre l'emporte sur l'autre. Ce dialogue influe sur le prix du poisson qui devient très variable. Dans le domaine du commerce du poisson, cette fluctuation du prix dépend aussi de la nature du poisson (gros ou petit) et de la période d'abondance ou de manque de produits.

Ainsi, comme le montrent plusieurs témoignages, on retrouve trois cas de figures de vente qui dépeint les fins de journée de ces femmes mareyeuses sur le site de Hann : vendre et faire des bénéfices ; vendre et s'en sortir juste avec le prix d'achat ; ou naturellement vendre et perdre.

Néanmoins, regroupées en GÉF et dans le cadre de leur action collective, elles sont parvenues à produire quelques biens et services.

Les biens et services produits

En une dizaine d'années d'existence, le GÉF, en relation avec les autres GIE de l'UL, est parvenu à réaliser avec le concours des Canadiens, par le biais de la PRO-PECHE, la construction d'un centre communautaire dénommé le centre Marie Guèye Diaw. Conçu pour servir de salle de classe d'alphabétisation pour les femmes, le centre porte le nom de Marie Guèye Diaw, l'une des femmes pionnières, qui se distinguait par son dynamisme dans la commercialisation du poisson sur la baie de Hann. Les activités de ce centre se sont arrêtées depuis longtemps avec la fin des programmes d'alphabétisation lancés par l'État.

Parmi les acquis, signalons que les femmes gèrent une cabine téléphonique qui rapporte des bénéfices collectifs. Comme bien collectif avec les GIE des pêcheurs, il y a l'acquisition d'un terrain acheté à 25 millions de FCFA. À mettre aussi dans le compte des acquis, l'installation et la gestion d'une station d'essence, qui crée des emplois rémunérés et génère des revenus pour la structure. Pour permettre la conservation des poissons invendus, l'organisation dispose de quelques centaines de caisses isothermes, dont la mise en location génère des revenus.

Il faut remarquer que tous ces acquis appartiennent à l'UL de Hann et non au GÉF uniquement, même si la contribution des femmes dans leur acquisition est considérable. Ces acquis restent tout de même des biens communs. Quant à la Mutuelle de crédit et d'épargne et la Mutuelle de santé, l'UL est pour beaucoup dans leur implantation dans le quartier. Leurs services s'étendent à toute la population de Hann.

3.1.4. Les données financières

Cette partie concerne les prêts de financement, les amortissements de ces prêts, les autres sources de revenus et une esquisse du bilan financier.

Les prêts de financement

Jusqu'en 2000, c'est l'Association pour une dynamique de progrès économique et social (ADPES), une ONG sénégalaise, qui a assuré le financement de l'UL à trois reprises. Le premier prêt était de 1 100 000 FCFA ; le deuxième prêt était de 7 millions et le troisième était de

10 millions. Tous ces prêts ont été remboursés intégralement et normalement. De l'avis des gérants de la Mutuelle, celle-ci présentait des possibilités d'assurer le financement de l'UL. C'est ainsi qu'une convention a été signée entre les dirigeants de l'UL et la Mutuelle. Ainsi, à partir de 2001, prenant le relais de l'ADPES, la Mutuelle, par trois fois de suite, a financé l'UL avec respectivement des prêts au montant de 12,1 millions, 15 millions et le dernier en cours se chiffre à 19,8 millions de FCFA.

Tous ces prêts sont accordés à l'UL, mais ne concernent exclusivement que les femmes constituées en GÉF. Selon le trésorier de la Mutuelle, seules les femmes ont jusque-là bénéficié de ces prêts, qui leur servent de crédit de fonds de roulement. On peut dire que durant les cinq dernières années, le GÉF a bénéficié de financement dont le chiffre d'affaires augmente chaque fois.

TABLEAU 3
Évolution des prêts accordés à l'Union Locale (UL)

Année	1999	2000	2001	2002	2003
Bailleurs de fonds	ADPES	ADPES	Mutuelle	Mutuelle	Mutuelle
Montant alloué en millions de FCFA	7	10	12,1	15	19,8

Il faut remarquer qu'il s'agit d'une micro-finance qui est plus adaptée aux besoins de ces femmes micro-mareyeuses qu'à ceux des hommes au sein de l'UL. Ces derniers expriment des besoins si élevés que la Mutuelle n'est pas en mesure de les satisfaire entièrement. C'est l'avis du gérant de la Mutuelle qui soutient que « les besoins des hommes dépassent largement la capacité de financement de la Mutuelle. Le plus petit équipement complet d'un pêcheur dépasse deux millions. Du moment que l'UL n'a pas de financement d'une certaine ampleur, on est obligé de ne cibler que les femmes. Néanmoins, le service essaie de contourner la situation en procédant, pour le compte des hommes, à des services de prêts de matériel. »

Le financement est attribué à l'UL, qui se charge de redistribuer la somme reçue entre les 24 GIE. Tous les GIE ne reçoivent pas le même montant. Dans la redistribution, le comité de crédit responsable, tient compte de certains critères. Il n'y a pas de somme limite dans le montant global du financement octroyé aux GIE. Ce montant diffère selon la taille des GIE, la rigueur du GIE dans le remboursement, mais surtout le dynamisme des membres dans le travail et leur promptitude à s'acquitter régulièrement et à temps de leur remboursement. Par ailleurs, les membres du comité de crédit reconnaissent les capacités et potentialités de chaque GIE. Ensuite, les femmes de l'UL de Hann se connaissent et connaissent les GIE dont les activités ne nécessitent pas un gros financement. La décision finale revient au comité de crédit, qui apprécie le financement, en conformité avec les critères établis.

Le dernier financement reçu pour le compte de l'année 2003 s'élève à 19,8 millions de FCFA. Voici la répartition de cette somme entre les 24 GIE du GÉF de Hann.

TABLEAU 4
Prêts accordés aux Groupements d'intérêt économique (GIE) par l'Union locale (ULO)

Nom du GIE	Effectif	Montant alloué en FCFA	Versement mensuel en FCFA
Sérigne Mansour I	5	1 000 000	100 532
Sérigne Mansour II	3	600 000	61 119
Sérigne Ababacar Sy	7	1 000 000	100 532
NGueyenne	8	1 200 000	120 238
Beggeu Liggeey	3	1 000 000	100 532
Wal-Walo	4	1 000 000	100 532
Soppeu Nabi	2	800 000	80 826
Geumm Yalla	3	1 000 000	100 532
Faay Borr	3	1 000 000	100 532
Xaar Yalla	2	1 000 000	100 532
Lébou Gui	9	1 000 000	100 532
Degg NDigueul	4	800 000	80 826
Faarlou	2	800 000	80 826
Touba Thill	4	800 000	80 826
Quai de pêche	8	1 300 000	130 092
Fagaarou Liggeey	3	700 000	70 912
Yokk doolé	3	400 000	41 513
Deggo Yarakh	6	800 000	80 826
Takku liggeey beugue jarignu	3	800 000	80 826
Gueedj-gui	2	400 000	41 513
Seydi Djamil	4	700 000	70 972
Keur Ousmane Diaw	4	600 000	61 119
Niakh Tedd	3	500 000	51 266
Bokk Xalate	3	600 000	61 119
Total : 24 GIE	98	19 800 000	

Le financement dépend aussi de la période où la pêche est fructueuse (de novembre à juin). L'octroi du crédit tient compte de ce facteur et le bon moment est repéré pour débloquer les fonds et permettre aux femmes de travailler et tirer des bénéfices importants. C'est de l'argent comptant qui est donné aux femmes et il est souhaité qu'elles puissent l'utiliser et le faire prospérer. Donc il est nécessaire de faire des calculs pour éviter de faire coïncider l'octroi du financement à des moments creux ou inopportuns.

Les amortissements des prêts

Pour amortir les financements reçus, la Mutuelle applique un taux de 14 % à chaque GIE. À cela, il faut ajouter environ 2 % qui représentent la cotisation mensuelle de 2 000 FCFA pour l'UL. Voici, à titre d'exemple, le tableau d'amortissement pour le GIE Quai de pêche qui a reçu 1,3 millions de FCFA de financement, et qui rembourse mensuellement 128 092 + 2 000 FCFA de cotisation, ce qui fait au total 130 092 FCFA par mois, pendant onze mois.

TABLEAU 5
Entente de financement entre la Mutuelle et le GIE Quai de pêche

GIE : Quai de pêche		Début échéance		Fin échéance
Montant accordé : 1 300 000		Taux : 14 %		
Type différé : total		Durée : 12 mois		Rythme : mensuel
Mensualités	Restant dû	Principal	Intérêt	Échéance
1	15 167	0	0	0
2	1 202 419	112 748	15 344	128 092
3	1 088 355	114 063	14 028	128 092
4	972 961	115 394	12 697	128 092
5	856 221	116 740	11 351	128 092
6	738 118	118 102	9 989	128 092
7	618 638	119 480	8 611	128 092
8	497 764	120 874	7 217	128 092
9	375 480	122 284	5 807	128 092
10	251 769	123 711	4 381	128 092
11	126 614	125 154	2 937	128 092
12	0	126 614	1 477	128 092
Total		1 300 000	109 008	1 409 008

Peut-être qu'il serait judicieux de revoir ce taux à la baisse si l'on tient compte du fait qu'il s'agit de femmes dont la faiblesse du pouvoir d'achat se dispute avec la grandeur de leurs responsabilités familiales et sociales. La conséquence de cette situation est que les femmes sont obligées de travailler encore plus dur pour s'acquitter de leurs dettes. Elles restent confinées dans un cercle infernal qu'il leur est difficile de briser dans les conditions actuelles.

En effet, nous constatons qu'une de leurs difficultés est liée à l'amortissement des prêts. Les femmes bénéficient de prêts de fonds de roulement, mais comme le montre le Tableau 5, le remboursement est assujéti à un taux qu'elles trouvent assez élevé (14 %). Avec ce taux, comparé aux 2 % qui représentent la part de la cotisation pour l'UL, on a l'impression qu'elles travaillent plus pour la Mutuelle que pour leur propre organisation. En définitive, c'est 16 % qu'elles doivent déboursier chaque fin de mois, ce qui est plutôt élevé.

D'autres sources de revenus

La première source de revenu pour l'UL concerne les cotisations mensuelles de 2 000 FCFA pour chaque GIE. Ensuite, la mise en valeur du terrain génère des revenus pour l'UL. Sur ce terrain, il y a actuellement deux locaux dont la location génère des fonds de 75 000 FCFA par mois. Pour mieux exploiter ce terrain et le mettre en valeur, il y est prévu l'ouverture de cinq autres cantines destinées à d'autres usages. La station d'essence vend du carburant aux pêcheurs et génère aussi des bénéfices pour le compte de l'UL avec un bénéfice de 9 FCFA le litre. L'UL a pu acheter, pour location, quelques caisses isothermes en vue de la conservation des poissons invendus.

Les sanctions affligées aux GIE retardataires dans leur versement mensuel obligent ces derniers à payer une amende de 2 500 FCFA. Depuis l'instauration de ce système réglementaire, environ 76 000 FCFA sont versés dans un compte spécial à part. Pour l'instant, rien n'est encore décidé concernant l'utilisation de cette somme.

Tous ces fonds générés font l'objet de dépenses. Ainsi, l'UL engage des dépenses courantes relatives à l'achat de registres et petit matériel de bureau, au paiement du salaire de l'animatrice (35 000 FCFA par mois), au paiement des salaires de deux gérants de la station d'essence. Avec ces fonds, l'UL assure certaines dépenses, entre autres, sa contribution à l'achat des uniformes pour la Journée mondiale de la pêche fêtée chaque année.

Le bilan financier

Le GÉF reçoit et dépense de l'argent, mais aucune source vérifiable ne permet d'avancer un quelconque bilan financier pour le compte du GÉF. Il est difficile de pouvoir faire un bilan financier exact et exhaustif pour deux raisons. D'abord, les acquis et réalisations du GÉF ne sont

pas tout à fait autonomes, mais font partie intégrante des avoirs de l'UL. Or l'étude menée est plus axée sur le GÉF que sur l'UL. Ensuite, il s'est avéré très difficile d'entrer en possession des documents concernant les finances. Au siège du GÉF, les registres ne sont pas à jour.

Nous pouvons cependant dire qu'une fois fait, le bilan concernera toute l'UL, même s'il est vrai que les femmes jouent un rôle important dans la génération des revenus par la constance de leur cotisation, par leur participation active dans la gestion de la plupart des sources de revenus. Il faut tout de même admettre qu'en douze années d'existence, les effets induits par l'organisation auraient pu être bien meilleurs que ce qu'ils sont présentement.

Ensuite la micro-finance, telle qu'appliquée actuellement, se révèle être un système qui semble maintenir ces femmes dans la dépendance, dans un cercle infernal. Elle devrait leur permettre à long terme de devenir autonomes en disposant d'un fonds propre de roulement. Malheureusement, ce n'est guère le cas aujourd'hui. Et malgré les quelques réalisations, le bilan du GÉF, en termes d'apport, semble voisin de zéro. On ne peut envisager l'avenir avec optimisme que si des changements sont opérés dans la gestion des affaires financières.

3.2. Le processus organisationnel

Ce processus concerne l'organisation du travail de vente du poisson, les conditions de participation dans ce travail, la conciliation travail/famille, les formations reçues et la conception des membres à l'égard du travail.

3.2.1. L'organisation du travail

Les femmes membres d'un GIE ont le même statut face au groupement qui, en fait, leur sert de moyen pour accéder aux finances. Dans l'organisation du travail, les tâches ne sont pas réparties entre les membres de façon formelle, mais il y a tout de même une coordination parfaite et un contrôle qui s'effectuent. Et le tout nécessite une bonne implication de la part des membres du GIE. Ainsi, une fois le financement reçu, il appartient à chaque GIE de décider de la gestion de cette somme. Certains GIE préfèrent travailler ensemble, d'autres procèdent au partage des fonds reçus entre les membres.

Dans le premier cas, les femmes travaillent ensemble. À la fin de chaque mois, elles mettent de côté le montant de la mensualité à payer, puis elles se partagent les bénéfices. L'une des femmes

d'un GIE où les membres travaillent collectivement témoigne : « On met ensemble nos fonds et si une pirogue vient accoster, on négocie le contenu entier de la pirogue avec les pêcheurs, on l'achète pour revendre. Après, on fait les comptes et on se partage les bénéfices, chacune met dans son propre compte à la banque. Une partie du poisson, l'équivalent de la ration quotidienne, est envoyée dans nos maisons respectives. »

Dans le deuxième cas, les femmes se partagent la somme et travaillent chacune de leur côté. À la fin du mois, chaque membre apporte sa part de la mensualité à payer et le tout est remis à la présidente du GIE, qui est responsable devant l'UL et la Mutuelle. Le partage peut tenir compte de la façon dont ces femmes travaillent et de la nature de l'espèce des poissons qu'elles vendent. En effet, il y a parmi elles, celles qui préfèrent rester sur la plage pour vendre à des clients réguliers ou ponctuels, et d'autres qui, par contre, se sont spécialisées dans la vente de détail sur les étalages. Parmi celles-là, il y en a qui se sont spécialisées dans la vente des pélagiques (les petits poissons), d'autres dans la vente des poissons dits nobles (les gros poissons). L'inconvénient pour cette forme de vente est qu'en cas de rupture de l'espèce, on manque de travail, faute de provisions. Il y a aussi des femmes qui livrent la totalité de leur provision à d'autres revendeuses, qui vont sillonner les quartiers lointains. Ces dernières font monter le prix d'achat pour se faire un peu de bénéfice.

3.2.2. *Les conditions de participation au travail*

Il n'y a pas de conditions particulières pour être commerçante de poisson. Cette activité a toujours existé sur le site de Hann. Par contre, n'est pas membre du GÉF toute commerçante micro-mareyeuse. La première condition est d'appartenir à un GIE. Ensuite, ce GIE doit être affilié à la FÉNAGIE/Pêche. Celle-ci reconnaît le GIE en tant que membre et non les femmes qui le composent. Donc chaque GIE membre doit payer une cotisation mensuelle de 2 000 FCFA pour s'acquitter de ses droits d'adhésion. C'est dans ces conditions qu'il peut prétendre à un financement, qui sert de fonds de roulement pour l'activité de commerce.

L'abondance de la production peut être une condition dans le travail. Elle peut déterminer l'intensité de la commercialisation du poisson, qui varie selon l'importance des mises à terre. Ainsi, quand le poisson est abondant, les femmes peuvent réaliser des gains et en profiter pour mettre de côté les bénéfices à la banque avant la fin du mois, afin de pouvoir s'acquitter de leur versement mensuel pour le remboursement de leur prêt.

3.2.3. *La conciliation travail/famille*

Enfin, pour que les femmes puissent s'adonner pleinement à leur activité, il faut qu'elles arrivent à concilier la gestion de la famille et l'exécution du travail sur la plage, qui peut prendre toute la journée. Généralement cette conciliation pose moins de problèmes à cause de la structure de la famille sénégalaise, qui reste encore très étendue. On a toujours quelqu'un pour se faire aider.

Pour le cas de nos micro-mareyeuses, le diagnostic de leurs conditions sociales objectives révèle qu'elles ont toutes l'âge compris entre 40 ans et plus. Dans leur écrasante majorité, leur rôle se limite à assurer la dépense quotidienne. Le reste de la gestion de la maison est assuré par d'autres personnes, comme le décrit justement cette micro-mareyeuse :

On laisse toujours quelqu'un à la maison. Moi, quand j'ai commencé à vendre du poisson, mes enfants étaient encore très petits, je vivais avec ma petite sœur, cadette de ma mère. Quand elle s'est mariée, j'ai pris une bonne (domestique) que je payais 15 000 FCFA, ce qui me permettait de venir travailler tranquillement. À l'époque, le travail marchait fort bien. Maintenant, mes propres enfants ont grandi, ma fille s'est mariée et elle vit à la maison, c'est elle qui gère la maison, elle garde mes enfants et les siens. Mon grand garçon aussi vit à la maison avec sa femme, de telle sorte que moi je passe la journée ici à la plage pour vendre du poisson.

3.2.4. *Les formations reçues*

Des programmes de formation de type professionnel ont été mis en œuvre par la FÉNAGIE/Pêche pour les micro-mareyeuses, dans le souci de les rendre plus performantes dans l'exercice de leur activité de mareyage et dans le cadre du renforcement des capacités techniques pour la bonne gestion de leurs produits.

C'est ainsi que dans le cadre de ses appuis aux femmes, la FÉNAGIE/Pêche a organisé en juillet 2003 une formation destinée à ses membres. Cette formation a eu pour but de leur permettre de maîtriser de bonnes pratiques sur les techniques de conservation et de stockage des produits frais. L'objectif était d'améliorer la qualité et l'hygiène des produits frais par une technique de glaçage très appropriée. La formation leur a permis aussi de connaître les mécanismes du glaçage et l'effet protecteur de la glace. La formation était théorique et pratique à la fois.

Elles ont reçu d'autres formations qui les ont initiées aux techniques d'épargne, à la gestion des crédits qu'elles reçoivent et à l'alphabétisation, pour qu'elles soient capables de gérer elles-mêmes leur compte. On remarque que le contenu de ces formations est bien adapté à l'activité économique des femmes.

Plusieurs sessions de formation ont été organisées durant ces cinq dernières années. Toutes ces formations ont enregistré la participation de l'UL de Hann, notamment les femmes. Il s'agit, entre autres, de la formation organisée à l'intention des animateurs ou animatrices de relais et des sessions destinées aux comités de gestion des unions locales chargées de gérer les équipements et infrastructures, réalisées par la FÉNAGIE/Pêche.

3.2.5. *La conception des membres à l'égard du travail*

Pour les femmes du GÉF de Hann, le travail est un moyen de gagner sa vie, mais il est aussi synonyme d'autonomie. Il permet à celles qui sont des chefs de ménages de bien gagner leur vie. Il assure l'indépendance de celles qui sont dans un lien de mariage, souvent polygame et aussi le moyen de satisfaire leurs problèmes spécifiques. Pour ces femmes, la possession de l'argent met à l'abri des besoins et permet de tisser les relations sociales stables.

Elles restent conscientes que dans le contexte culturel sénégalais, l'homme est le chef de la famille. En effet, au Sénégal, sur le plan religieux, l'homme est le responsable de la famille. Sur le plan juridique, le code de la famille renforce cette position en lui incombant la charge principale de la famille. La réussite sociale, pour les hommes, se mesure à travers leurs avoirs qui sont, entre autres, le fait de posséder une maison, d'épouser une ou plusieurs femmes et la capacité de les entretenir. Pour la femme, en tant qu'épouse (situation très enviable et valorisante dans le milieu et même dans la société sénégalaise), elle doit être capable de gérer sa vie sociale privée, dans l'espace de sociabilité féminine. Ce milieu de femmes a connu des mutations, qui font que l'argent a pris trop de place dans la gestion de ces relations sociales. Ce qui explique la nécessité pour les femmes de sortir de leur foyer, où leurs efforts ne sont pas rémunérés, pour s'engager dans le marché du travail, où elles sont susceptibles d'accéder aux ressources financières. Ainsi, pour ces femmes, le travail lucratif leur donne l'occasion et la possibilité de satisfaire leurs besoins sociaux et de retrouver leur place dans la société.

Avec cette conception que les femmes ont du travail, on comprend bien l'importance de leur engouement pour la création du GIE, leur dynamisme dans la vie de celui-ci, de l'UL et de la FÉNAGIE/Pêche. Le financement qu'elles reçoivent leur permet d'avoir un fonds de roulement, mais aussi de disposer de l'argent liquide pour prévenir des cas de besoins sociaux urgents.

4. LES ÉLÉMENTS DE SYNTHÈSE ET DE BILAN

Au terme de cette étude, on peut dire que la FÉNAGIE/Pêche a satisfait les objectifs qui l'avaient poussée à exploiter les opportunités mises en place par l'État, pour permettre aux populations de bénéficier de conditions favorables pour se prendre en charge. Dans la filière de la commercialisation du poisson, ces opportunités sont synonymes de micro-finances mises à la disposition des femmes constituées en GIE, pour qu'elles prennent part au développement économique du pays.

L'encadrement de la FÉNAGIE/Pêche a débuté en 1992 avec sept GIE de femmes, qui ont démarré avec l'UL de Hann. L'objectif était de leur permettre d'exercer l'activité de micro-mareyage dans de meilleures conditions, en disposant d'équipements de conservation de poisson (les caisses isothermes), en ayant accès aux crédits de financement qui leur était jusque-là inaccessibles, par le biais des banques conventionnelles. De 1992 à 2003, le nombre de GIE adhérents a augmenté au point que cette composante de femmes a fini par constituer sa propre cellule féminine au sein de l'UL, dénommée GÉF. Les femmes dans ce GÉF se sont distinguées par leur dynamisme dans la commercialisation du poisson sur le site de Hann. Cette volonté affichée par ces femmes aurait pu avoir un impact plus significatif sur les plans économique et social, si elles étaient parvenues à contrôler l'exploitation de ce commerce à une grande échelle nationale et sous-régionale, voir internationale.

En raison de l'importance de la production du poisson dans ce site, l'activité de commerce y est très développée et elle attire de gros mareyeurs, qui envahissent le marché et accaparent les gros marchés. En raison de la faiblesse de leurs moyens, ces micro-mareyeuses se trouvent limitées dans leur approvisionnement en quantité et en qualité. Elles ne peuvent pas intéresser la grosse clientèle que sont les usines et les hôtels. La cible des femmes micro-mareyeuses ne peut pas dépasser les revendeurs de poisson et les consommateurs qui viennent acheter par unité pour la consommation locale. Ainsi, elles subissent la concurrence des gros opérateurs qui ont beaucoup d'argent et qui ne sont pas forcément originaires du secteur, mais qui y pénètrent en forçant les prix et en accaparant la grosse clientèle.

Selon certains responsables de la FÉNAGIE/Pêche, des efforts ont été faits pour aider les femmes à trouver des marchés plus rémunérateurs. Ils reconnaissent qu'il s'agit d'un aspect parmi les plus complexes de leur encadrement. Néanmoins, ces femmes restent présentes sur le site et occupent toujours le volet de la commercialisation du poisson. Entre-temps, elles ont pu faire quelques réalisations.

4.1 Sur le plan des réalisations

On peut dire que la première réalisation de la participation des femmes dans le GÉF est de réussir à mobiliser de l'épargne avec la mutuelle implantée sur la plage et de permettre aux femmes de monter des biens collectifs dans le quartier. De l'avis du secrétaire général de l'UL, en même tant président de la Mutuelle de crédit, à Hann, avant l'avènement des caisses de mutuelle et d'épargne, il était difficile de parvenir à faire collecter de l'épargne locale, parce que les populations avaient l'habitude de thésauriser leur fortune à la maison. Maintenant, avec la présence de la Mutuelle, elles mobilisent et font travailler l'argent. Ainsi, elles ont réussi à développer l'esprit entrepreneurial. Pour ce dernier, la preuve est nette : « Il nous est difficile de contrôler les rotations à la Mutuelle qui font plus de 200 opérations (transactions) par jour. L'épargne tourne autour de 481 millions de FCFA, collectés au niveau de cette mutuelle ». Cette épargne concerne tous les clients de la Mutuelle, mais de l'avis du secrétaire général, en même temps trésorier de la Mutuelle, ce sont les femmes qui, réunies à travers les 24 GIE, représentent la clientèle fidèle.

Sur le plan économique et social, les femmes ont fait des progrès dans la gestion de leurs activités. Avec l'appui des animatrices de la FÉNAGIE/Pêche et les formations reçues, elles sont parvenues à faire la part des choses entre gestion du travail et gestion des besoins sociaux. Il s'est même développé une concertation entre les différentes UL de la FÉNAGIE/Pêche. Des contacts ont été noués pour bien asseoir cette collaboration, qui consiste à échanger des productions entre sites, en cas de surplus de poisson. À force de se fréquenter en tant que membres au sein de leurs GIE respectifs, elles ont fini par développer des réflexes de solidarité. Aujourd'hui, en dehors des activités économiques qu'elles mènent, il existe une solidarité entre elles, qui s'exprime dans plusieurs aspects de leur vie quotidienne.

Sur le plan associatif, le GÉF est plus que soudé actuellement. Avec près de douze ans de vie associative au sein de la FÉNAGIE/Pêche, les femmes ont marqué de leur empreinte le fonctionnement du groupe. Elles se sont distinguées par la régularité dans le remboursement des crédits et dans le versement des cotisations. À cause de leur dynamisme et de certains de leurs résultats, il y a d'autres GIE qui manifestent leur intention d'adhérer au GÉF, mais qui, pour l'instant, ne le peuvent pas, car le principe d'adhésion est suspendu jusqu'à nouvel ordre.

En effet, la plupart des réalisations sont faites avec la grande contribution des femmes pour le compte de toute l'UL. Il est grand temps que l'UL fasse au moins le bilan des cinq dernières années de sa gestion et permette aux GÉF de pouvoir prendre des initiatives spécifiques visant d'autres objectifs de développement qui mettraient en relief leur sensibilité féminine.

Il n'est pas très aisé d'évaluer les retombées des réalisations faites par les femmes car elles ne sont pas les seules à être membres de l'UL. Aucune étude n'a encore été faite à ce sujet. Aussi, n'y a-t-il aucune documentation fiable pour quantifier leurs réalisations. Toutefois, les témoignages et

les enquêtes de terrain révèlent qu'il y a une nette amélioration dans la façon dont les activités sont menées. Quant à la gestion de leurs revenus, cette étude ne peut pas confirmer une accumulation de capitaux de leur part, faute de bilan financier. Par contre, leur comportement dans leur famille et dans leur communauté illustre qu'elles ont réussi leur participation sociale.

Ainsi, comme impact produit par la participation des femmes micro-mareyeuses dans le GÉF au site de Hann, on peut parler d'une amélioration et d'une élévation dans l'échelle sociale, dans la mesure où les femmes investissent beaucoup au niveau des dépenses d'ordre social. En effet, elles sont plusieurs à devenir propriétaires de maison. Certaines d'entre elles interviennent dans l'éducation de leurs enfants pour leur assurer un avenir meilleur. Il y en a parmi elles qui ont pu effectuer le pèlerinage à la Mecque, voyage qui coûte très cher autant dans sa réalisation que sur les conséquences sociales qui en découlent après le retour des pèlerins au Sénégal.

En dépit des difficultés qu'elles peuvent avoir dans le cadre de leur travail, les femmes du GÉF parviennent à tirer leur épingle du jeu et contribuent considérablement à l'amélioration des conditions de vie de leurs familles respectives, tout en renforçant la solidarité entre membres de la même entité. Maintenant le problème qui se pose est de les sensibiliser davantage pour qu'elles revoient certains de leurs comportements sociaux, surtout face aux cérémonies familiales.

Avec ce succès, on peut parler de facteurs favorables au maintien de la participation des femmes, sans l'effort de la FÉNAGIE/Pêche qui, comme toute structure d'encadrement, est appelée à disparaître un jour. L'idéal aurait été que ces femmes micro-mareyeuses deviennent autonomes avant sa disparition. Tout indique que ces dernières ont acquis beaucoup d'éléments favorables qui vont dans ce sens.

Aujourd'hui, même si beaucoup de choses restent à faire, ces femmes sont plus ou moins conscientes et sensibilisées grâce à leur expérience. Leur objectif reste l'amélioration de leurs conditions de vie et de travail dans le secteur de la pêche. Les financements ne les ont pas empêchées de chercher d'autres fonds pour alimenter une caisse en prévision des grandes fêtes, comme la *Tabaski*, qui occasionnent de grandes dépenses. L'approvisionnement de cette caisse est assuré par des cotisations totalement différentes des tontines qu'elles organisent aussi. Cotisations et tontines sont deux formes différentes de mobilisation de ressources dans leur gestion et dans leur but. Elles émanent de leurs propres initiatives, sans le concours de la FÉNAGIE/Pêche. Ce sont là des facteurs qui ont contribué au renforcement de leur maintien dans le GÉF.

4.2. Sur le plan de l'économie informelle et de l'économie sociale

La participation des femmes dans les GÉF signifie une dynamisation de l'économie informelle. L'impact de l'économie informelle dans les familles sénégalaises montre bien dans une certaine mesure que ce secteur pèse pour beaucoup dans l'économie nationale. Dans le secteur de la pêche artisanale qui contribue pour 80 % dans l'économie nationale, selon le rapport de la FÉNAGIE/Pêche, la politique étatique de privatisation et la raréfaction des ressources halieutiques ont favorisé la fermeture de beaucoup d'usines. Le personnel, pour la plupart des ouvrières, se retrouve versé dans l'informel. Quelques-unes d'entre elles joignent, en effet, le GÉF. Elles se sont reconverties en micro-mareyeuses et sont devenues de véritables commerçantes très dynamiques sur le site.

4.2.1. *Dualisation formel/informel ou renforcement de l'économie alternative ?*

La participation de ces femmes dans le GÉF prend de plus en plus d'ampleur, ce qui constitue un indice illustratif du renforcement de la dualisation entre le formel et l'informel. Elle montre le développement du secteur informel, qui est devenu si important que des efforts ont été tentés pour le formaliser, mais en vain. En effet, on peut améliorer la gestion du secteur, mais il est loin de disparaître.

Parce que différents dans leurs conceptions et leurs démarches, l'informel a réussi là où le formel a échoué. L'exemple le plus illustratif avec les femmes concerne l'aspect financier. Dans le financement du secteur de la pêche artisanale, il n'y a aucune banque classique qui acceptait de financer les acteurs hommes et femmes. La CNCAS, avec le concours des bailleurs de fonds, a développé un système alternatif à la banque traditionnelle : la micro-finance, et cela marche. Avec ce système alternatif, aujourd'hui, là où les banques demandent des garanties en termes de valeur concrète, la micro-finance, elle, n'exige qu'une garantie morale. En plus, la particularité de ces micro-finances réside dans la modicité des prêts qui permet aux populations démunies d'avoir accès aux crédits. La proximité de leur implantation dans les quartiers populaires facilite aussi l'emprunt des crédits pour les populations concernées.

4.2.2. *Participation contributive du GÉF à l'intervention publique de l'État ?*

On peut parler de complémentarité entre la participation des femmes dans le GÉF et l'intervention de l'État. L'une des missions de l'État est l'amélioration des conditions de vie des populations. Cela passe par la création d'emploi pour réduire le chômage. L'État s'y évertue à sa manière, les femmes, elles aussi, à leur façon. À travers leur participation dans ces GÉF, les micro-mareyeuses ont démontré leur capacité de créer un créneau lucratif qui les occupe et qui génère des revenus. Ainsi leur action rentre dans le cadre de la lutte contre la pauvreté dans le pays, ce qui complète l'action de l'État.

Dans le domaine social, la réalisation de beaucoup de choses qui incombait à l'État, est possible à travers l'action des populations, notamment celle des femmes. Sur le plan économique, leur participation vient combler le vide laissé dans la gestion des ménages par les hommes, pour la plupart, victimes de compression dans les entreprises étatiques. Cette étude vient de prouver qu'à la FÉNAGIE/Pêche, 60 % des acteurs sont des femmes. En matière d'impact, presque toutes les réalisations sont faites avec la contribution particulière des femmes. Leur implication dans la réalisation des objectifs de la FÉNAGIE/Pêche se retrouve également dans d'autres secteurs, tels que l'éducation ou la santé. La plupart des femmes rencontrées affirment qu'elles investissent beaucoup dans l'éducation de leurs enfants pour leur assurer un meilleur avenir.

4.2.3. *Renouvellement des pratiques sociales avec l'action collective des femmes ?*

Les années 1990 ont été marquées par un regain d'ardeur des femmes dans leur participation dans les groupements. Avec un peu de recul, on peut affirmer que cette participation dans les GÉF n'est pas une innovation, mais la réincarnation d'anciennes pratiques sociales. En effet, les femmes ont toujours joué un rôle social déterminant dans le foyer, et même dans la société, parce qu'elles ont toujours été bien organisées. Le changement de contexte est venu avec l'influence du travail salarié en milieu urbain, qui a fait des hommes, des fonctionnaires de l'État ou des ouvriers, et de leurs épouses, des femmes qui attendaient tout des hommes, les seuls qualifiés professionnellement.

Aujourd'hui, la dégradation du contexte social et économique a fait que les choses sont tout autres. Les femmes prennent des initiatives et cela se résume bien dans l'adage populaire sénégalais : « *Légui, kène toogueu-toul* » (maintenant personne ne reste inactif) et « *Djiguène toogueu-toul* » (les femmes sont devenues actives). Ces adages traduisent bien le fait que le travail accompli par la femme au foyer est toujours considéré comme sans valeur. Le concept « femme-au-foyer » semble révolu. Même en restant au foyer, les femmes créent des conditions qui leur permettent d'avoir les moyens de satisfaire leurs besoins.

4.3. Sur le plan social et du service social

Les activités de commercialisation du poisson, menées dans le GÉF ont un effet structurant au niveau de la création d'emploi car elles permettent à tout un chacun de pouvoir exercer cette activité, pour autant qu'il en a les moyens. Le contexte de la pauvreté a fait éclater le caractère spécifique de l'activité, qui est devenue un métier comme tout autre. Par ailleurs, les facilités financières offertes par l'État ont aussi encouragé le développement de ce métier. Il suffit maintenant d'avoir de l'argent comme fonds de roulement pour se lancer dans cette entreprise. En effet, il n'était pas donné à n'importe qui d'exercer ce métier, qui a toujours été réservé aux pêcheurs et à leurs familles. La particularité du commerce du poisson au Sénégal est qu'il s'agit d'une activité qui s'est toujours déroulée dans les régions côtières et exercée uniquement par les femmes de pêcheurs et par des ethnies telles que les Lébous, les Walo-walo et les Sérères Niominka du Sine.

La participation des femmes dans cette activité leur a permis de se créer une place dans la société en tant que groupe social. Elles ont retrouvé confiance en elles-mêmes et si cette tendance se poursuit, elles peuvent accéder à l'autonomie financière et sociale. Étant actrices de leur propre succès, il reste qu'elles doivent désormais apprendre à protéger leur avoir et en tirer de bons profits. Ce succès constitue un indice qui peut permettre à la société d'opérer un changement sur elle-même au niveau du mode de connaissance. En effet, il est de coutume au Sénégal de faire des liens entre les métiers et les classes sociales (griots et nobles) ou entre les ethnies et le travail (Peulhs et élevage). L'accroissement de la pauvreté, l'impact de la crise, mais surtout la recherche de solution à ces fléaux ont amené les Sénégalais à s'impliquer davantage dans le développement social et économique du pays.

4.4. Les perspectives anticipées

Le maintien de la participation des femmes sénégalaises dans les GÉF reste encore en partie tributaire des pesanteurs sociales et culturelles. Il faudrait arriver à se départir de certains préjugés, à donner plus de droits à la femme sénégalaise – qui a prouvé ses capacités – et à l'aider à s'épanouir tout en lui faisant confiance. Sur ce plan, les femmes sont soutenues par l'État et les bailleurs de fonds, qui déploient des efforts en les incitant au travail avec l'institution de la micro-finance. En effet, tant que les sources de financement existeront, la participation sera maintenue. Car une des conditions de participer reste le caractère collectif de l'organisation des membres, donc, leur appartenance dans les GIE.

Il semble intéressant de remarquer que même si les GIE sont une réalité, ils demeurent fragiles et sont quand même différents des organisations sociales traditionnelles, qui, elles, sont soudées dès

leur création. En effet, la mise en place des GIE émane plus de la présence des opportunités basées uniquement sur l'existence des crédits, que sur la base de solidarité et de l'entraide. Le regroupement devient alors une stratégie pour les femmes afin d'accéder à ces fonds. Ainsi, la création de ces GIE vient renforcer la présence de ces organisations traditionnelles, dont le rôle est de permettre aux femmes de satisfaire leurs besoins sociaux et économiques.

Ces organisations sont indispensables dans la vie de ces femmes. Et ainsi, pour les maintenir longtemps, il y a lieu d'apporter des améliorations pour rendre plus démocratique la participation des membres. Cela passe par une formation qui, loin de se limiter uniquement aux aspects pédagogiques, doit faire la part des choses entre le privé et le communautaire, favoriser des échanges. Dans le GÉF, les femmes sont organisées, mais parfois on a l'impression que c'est un noyau de *leaders*, composé de quelques femmes qui dirigent et décident de tout. Le problème est qu'il faut qu'on arrive à répartir les responsabilités et la mission de chacune pour permettre à chaque actrice de se sentir impliquée et de pouvoir s'exprimer librement. Or, sur ce plan, le contexte culturel et surtout le respect de la hiérarchie constituent un grand blocage. Le social domine les relations et cela se ressent même dans le travail, et parfois il peut même entraver le caractère démocratique de la gestion collective du GÉF. À en croire les confidences de cette femme qui livre ses sentiments au sortir d'une réunion : « Moi, je voulais dire autre chose, mais je ne l'ai pas fait, car la présidente est ma belle-sœur [...] mes propos auraient pu être mal interprétés [...] ». Des efforts doivent être faits à ce niveau.

4.4.1. *Développement ou survie ?*

Selon l'avis de certains responsables, la participation des femmes rentre dans la dynamique de survie en luttant contre la pauvreté et, en même temps, elle constitue un facteur de développement. En effet, si on analyse le raisonnement même de ces femmes, ce qu'elles font leur permet de survivre parce qu'elles raisonnent en ces termes : « La vie est chère [...] je n'ai personne pour m'aider [...] si tu ne travailles pas, personne ne va t'aider [...] où trouver la dépense ? [...] ». Animées parfois par l'instinct de survie, elles font ce raisonnement qui les pousse à s'impliquer sans se rendre compte qu'en posant de tels actes, elles contribuent parfaitement au développement de leur pays. Elles étaient prises en charge par quelqu'un (un mari, un père, un frère), qui n'est plus disponible (décédé, compressé, séparé ou divorcé). Le réflexe de survie prédomine sur leur sentiment de contribuer au développement du pays. Par ailleurs, il y a certaines femmes qui ont conscience que ce qu'elles font s'apparente au développement, et leur action constitue un maillon très important dans le développement de la nation.

Ainsi, pour réellement envisager le développement, il faudrait motiver davantage ces femmes, en leur donnant plus de ressources pour qu'elles soient capables de devenir plus autonomes et plus performantes. Il faudrait aussi songer à assurer la relève pour que tous ces efforts ne soient pas

vains et que le groupement reste constant et viable. Cette dernière option semble essentielle pour le GÉF de Hann, qui regroupe des femmes ayant presque toutes dépassé les 40 ans.

4.4.2. Le Collectif des femmes de la FÉNAGIE/Pêche

La constitution d'un cadre fédérateur national pour défendre les intérêts des femmes de FÉNAGIE/Pêche s'avère nécessaire. Un collectif est déjà mis sur pied, regroupant les mareyeuses et les transformatrices. En attendant qu'il soit fortifié, il est question de l'élaboration d'un plan d'action pour les femmes de ce collectif avec le concours de la FÉNAGIE/Pêche. Ce plan, une fois élaboré, mettra en évidence tous les facteurs handicapant et inhibant la participation des femmes dans les GÉF encadrés par la FÉNAGIE/Pêche.

Au niveau de l'UL de Hann, un autre projet ambitionne de mettre sur pied une coopérative alimentaire où toutes les micro-mareyeuses pourront se ravitailler. En partenariat avec le CNCR, ce projet vise à inciter à « consommer sénégalais ». Pour cela, elles envisageraient de sceller un protocole ou une convention avec les riziculteurs du Walo (une province au nord du Sénégal), pour assurer leur approvisionnement en riz et en même temps aider ces derniers à écouler leur production. Tout en espérant que ce projet voit le jour, on peut dire qu'il s'agira d'une forme de coopération extrêmement intéressante et d'un facteur qui les maintiendrait dans le GÉF.

CONCLUSION

À partir de ce que nous avons observé des acquisitions et des réalisations de l'UL et en fonction des témoignages concordants, il ressort que le fonctionnement de l'UL de Hann repose en grande partie sur le GÉF. Le dynamisme des femmes est attesté de tous. Il reste que le GÉF a grand besoin de voler de ses propres ailes. Pour ce faire, il lui faudrait initier des solutions alternatives aux prêts bancaires, qui enserrant les femmes dans un cercle vicieux, alors qu'elles ont besoin d'être autonomes financièrement. Cette autonomie pourrait être le déclic pour élargir le GÉF et lui permettre d'enregistrer d'autres GIE, qui sont nombreux à frapper à la porte et qui pourraient donner du sang neuf au regroupement.

À l'état actuel, aucune nouvelle adhésion n'est possible. C'est logique, pour sauvegarder leurs acquis, les membres actuels du GÉF n'ont pas intérêt à ce que de nouvelles adhésions aient lieu. Mais il leur serait possible de se constituer en membres fondateurs, avec des prérogatives, avant de procéder à tout changement de statut. Il est aussi nécessaire de faire un bilan financier pour clarifier les comptes, en faisant le point sur les avoirs de l'UL et ceux du GÉF de façon exhaustive et exclusive.

Notre conception de la réussite des femmes du GÉF renvoie à la satisfaction de leurs besoins sociaux et économiques, à partir de leur participation dans l'action collective du GÉF. Dans le contexte sénégalais, une femme est mieux considérée socialement si elle s'acquitte bien des rôles que la société attend d'elle. Actuellement, la gestion de ce rôle est intimement liée à la possession de l'argent. L'économique est dilué dans le social. La réussite ou la richesse de ces femmes se mesure aussi bien par la quantité de leurs avoirs, que par la qualité de leur investissement dans leurs réseaux sociaux.

Sur le plan organisationnel, nous restons convaincus que le fonctionnement actuel du GÉF ne permet pas aux femmes membres de s'épanouir facilement. Le GÉF dispose de toutes les potentialités pour permettre aux femmes d'être autonomes, mais celles-ci restent encore sous le parapluie de la FÉNAGIE/Pêche et sous les serres de la Mutuelle. Et c'est à ce niveau qu'intervient le rôle incontournable et très déterminant de l'animatrice, qui doit les épauler et dont l'action doit leur permettre de devenir une organisation autonome et indépendante. Et ce serait dans le cadre d'un partenariat que le GÉF collaborerait avec la FÉNAGIE/Pêche, au grand bénéfice de cette superstructure nationale, dont l'accompagnement reste toujours souhaité et nécessaire pour ces femmes.

BIBLIOGRAPHIE

RÉFÉRENCES DOCUMENTAIRES

- CAMARA, Seynabou. 1982. *Le rôle des femmes dans la commercialisation du poisson dans la région du Cap-vert*, Mémoire de fin d'études, École des agents techniques de l'océanographie et des pêches maritimes, Dakar-Thiaroye.
- COMEAU, Yvan. 2000. *Guide de collecte et de catégorisation des données pour l'étude d'activités de l'économie sociale et solidaire*, Deuxième édition, Cahiers du CRISES, Montréal, Collection Études théoriques, no ET9605.
- CORMIER, M.C. 1981. *Le marché du poisson de la Gueule-Tapée*, Archives CRODT.
- DIOP, Alassane Samba. 2002. *Women and sea. Aspects biologiques et économiques de la transformation artisanale du poisson à Kayar*, Projet de développement de la transformation artisanale à Kayar, Institut international des Océans, Rapport final.
- DIOP, NDèye Oumy. 1995/1996. *Analyse des expériences communautaires d'assainissement du village de Hann : cas des quartiers de Hann plage, Hann I et Hann marigot*, Mémoire de fin d'études, ENTSS, 2^e promotion, Dakar.
- DIOUF, Pape Samba. 2003. *Quelles stratégies pour une durabilité de la pêche par rapport à la capture des juvéniles*, Communication lors de la 6^e édition de la Journée mondiale de la pêche.
- DIRECTION DES PÊCHES MARITIMES. 2001. *Résultats généraux de la pêche maritime*, Document, Ministère de la Pêche, 93 pages.
- FÉNAGIE/Pêche. 2001. *Esquisse sur la FÉNAGIE/pêche*, Document de travail.
- FÉNAGIE/Pêche. 2002. *Phase II du programme d'appui aux activités du secteur de la pêche et le renforcement institutionnel de la FÉNAGIE/pêche*, Document, 80 pages.
- JICA et MPTM (Agence japonaise de coopération internationale et ministère de la Pêche et des Transports maritimes). 1997. *L'étude sur le programme de développement dans la zone de pêche nord en République du Sénégal*, Rapport définitif.
- KÉBÉ, M. 1981. *Approvisionnement en poisson de la région du Cap-vert*, CRODT, dans D.S., no 84.
- LLERES, Bernard. 1986. *La pêche piroguière : son évolution, son introduction dans l'économie du marché*, Thèse de doctorat, Université de Bordeaux III, UER de géographie.
- MOOL-MI (le pêcheur), Bulletin de liaison de la FÉNAGIE/Pêche, no 1, novembre 2000.

MOOL-MI (le pêcheur), Bulletin de liaison de la FÉNAGIE/Pêche, no 2, décembre 2001.

MOOL-MI (le pêcheur), Bulletin de liaison de la FÉNAGIE/Pêche, no 3, décembre 2002.

MOOL-MI (le pêcheur), Bulletin de liaison de la FÉNAGIE/Pêche, no 4, avril 2003.

MOOL-MI (le pêcheur), Bulletin de liaison de la FÉNAGIE/Pêche, no 5, septembre 2003.

NDIAYE, Ndiappe, DIOUF, Latir, BADIANE, Aliou et Aboubacar SOW. 1993. *Étude sur les GIE : Performances et perspectives*, Document technique sur les pêches, no 17.

OBSERVATOIRE ÉCONOMIQUE DE LA PÊCHE AU SÉNÉGAL. 2000. *Annuaire des pêches maritimes 2000*, OEPS, 1, rue Joris, BP 289, Dakar Sénégal.

PERSONNES INTERVIEWÉES

CISSE, Khadidiatou : Animatrice à la FÉNAGIE/Pêche.

DIOUF, Matar : Inspecteur départemental des pêches de Dakar.

FAYE, MBaye : Pêcheur, membre de l'UL, responsable de la gestion des équipements de l'UL.

GUEYE, Samba : Secrétaire général de la FÉNAGIE/Pêche, président de l'UL de Hann, PCA de la mutuelle d'épargne et de crédit de Hann.

NGOM, Maty : Micro-mareyeuse, présidente du GIE Faye bor, présidente du GÉF de Hann.

NIANG, Cheikh Tidiane : Secrétaire général adjoint de l'UL de Hann et gérant de la mutuelle de crédit et d'épargne de Hann.

SADIO, Lassana : Chef du poste de Hann de l'Inspection départementale de la pêche de Dakar.

WADE, Amadou : Coordinateur de la cellule d'appui technique de la FÉNAGIE/Pêche et coordinateur du bulletin de liaison de la FÉNAGIE/pêche *Mool-mi* (le pêcheur).

WADE, NDèye Coumba : Animatrice de la FÉNAGIE/pêche, chargée de la section mutuelle de santé et de l'encadrement du GÉF.

ZINGAN, Juliette : Animatrice à la FÉNAGIE/Pêche.