

CHRONIQUE PISCICOLE

par J. BARD



PÊCHES CONTINENTALES ET ÉCONOMIE

Lorsque l'on parcourt la liste des travaux divers effectués depuis quelques années sur le développement de l'industrie de la pêche en Afrique Occidentale et Centrale, il

est aisé de constater que la plupart de ces travaux concernent le développement de la production et l'amélioration de la qualité du produit de la pêche et que très peu envisa-

Marché de Maroua (Cameroun) Balles et paquets de poisson séché.

Photo Lemasson.



gent l'aspect économique de cette industrie. On peut, au premier abord, s'en étonner, mais il y a, à ce fait, plusieurs raisons pertinentes dont l'essentiel est que l'activité de la pêche étant souvent éparse le long de biefs fluviaux ou de côtes maritimes relativement étendus, le commerce du poisson se trouve être très diffus géographiquement. En outre, comme le poisson est un produit apprécié des consommateurs, il donne lieu à des profits commerciaux en général substantiels que les commerçants, le plus souvent gens avisés, ont un intérêt évident à mettre le moins possible en relief.

D'autre part, le traditionalisme relatif des activités piscicoles place souvent celles-ci en marge des structures politiques même si celles-ci existent depuis plusieurs décades. Ce phénomène est tout à fait habituel et plusieurs exemples peuvent être cités : la Haute Volta où des pêcheurs Achantis en provenance du Ghana effectuent chaque année une campagne de pêche ; le Cameroun où les bassins de la Bénoué et du lac Tchad sont exploités en partie par des originaires du Nigeria ; également pour prendre un exemple, se rapportant aux pêches maritimes, les migrations nombreuses des pêcheurs Ghanéens le long de la côte occidentale d'Afrique qui les amènent aussi loin que Pointe Noire au Congo. Les diverses instances traditionnelles bénéficient, en général, de cette situation ; elles perçoivent des redevances qui sont souvent encore mal connues et échappent

ainsi à tout contrôle comme à toute opération statistique. Elles ne sont donc pas pressées de voir les économistes s'intéresser aux activités de pêche ressortant de leur juridiction.

Il résulte de ceci que, lorsque l'on en vient à parler de l'importance économique des pêches dans un pays africain, il ne s'agit, très souvent, que de ce que l'on pourrait appeler la « pêche moderne », c'est-à-dire la pêche maritime des chalutiers armés par des sociétés européennes ou des tentatives de pêche effectuées sur tel bief fluvial avec du matériel moderne importé. A cet égard, il faut d'ailleurs distinguer : Certains matériels modernes simples s'incorporent d'eux-mêmes à des activités africaines déjà existantes qui accroissent ainsi leur productivité : c'est le cas, par exemple, de l'introduction des fibres synthétiques ; l'effet de la modernisation de la pêche reste alors ignoré ou connu seulement de quelques spécialistes. Tout autre est le cas de la mise en valeur d'eaux non exploitées par l'introduction d'engins ou de bateaux nouveaux, voire même de pêcheurs étrangers ; ceci s'est produit pour plusieurs grands lacs africains en Afrique Orientale, au Congo (Léopoldville) et en Rhodésie et pourra se produire peut être d'ici peu sur le lac Tchad. Tout comme la pêche maritime des chalutiers cette pêche complètement nouvelle peut donner lieu à des évaluations de production relativement précises, puisque partie de rien, et rentrera donc aisément en ligne de compte dans les études économiques habituelles.

* * *

La méconnaissance quasi généralisée de l'économie de la pêche traditionnelle ne va pas sans présenter de notables inconvénients. Elle peut notamment donner une idée très fautive de la production animale d'un pays. La tendance la plus habituelle serait de lier celle-ci étroitement au cheptel bovin ou aux pêches que nous pourrions appeler « reconnues ». Or, bien souvent, le cheptel bovin n'est qu'un signe extérieur de richesse exploité au mépris de toute règle zootechnique mais auquel les autochtones attachent une importance disproportionnée à son utilité économique réelle tandis que les pêches « reconnues » n'intéressent que quelques centres urbains reliés par un réseau ferroviaire ou routier permettant l'acheminement du poisson frais.

Il s'en suit que, dans certains pays, la source considérable de protéines que représente la masse des pêches intérieures ou maritimes traditionnelles pourra passer inaperçue ou du moins ne sera connue qu'à raison des aspects pittoresques que les procédés de pêche employés pourront offrir à la curiosité des ethnographes ou des organismes chargés du développement du tourisme.

Aussi faut-il se féliciter de ce que, récemment, l'attention se soit trouvée attirée sur le commerce du poisson provenant de la pêche traditionnelle. Au Cameroun, en particulier, la Direction du Plan et la Direction des Eaux et Forêts ont fait procéder à une enquête sur le commerce du poisson dans le Nord-Cameroun. Cette étude effectuée par M. Ph. Courty, économiste de l'Office de la Recherche Scientifique et Technique Outre-Mer, a été diffusée en 1962 et mérite quelques commentaires.

Les travaux sur le terrain ont duré un peu plus d'un an, de juin 1960 à juillet 1961. Le territoire couvert par l'enquête était, en principe, la partie du Cameroun située au Nord du plateau de l'Adamaoua, c'est-à-dire les départements de la Bénoué, du Diamaré, du Mayo-Danai, du Margui-Wandala et du Logone et Chari, ce qui représente environ 94.000 km². Dans le laps de temps dont l'auteur de l'enquête disposait, ses efforts ont été appliqués principalement aux zones les plus peuplées du Diamaré, du Mayo-Danai et du Margui-Wandala, en laissant partiellement de côté le commerce d'exportation vers le Nigeria réservé pour une étude ultérieure plus approfondie en raison de sa complexité. Ce n'est pas le lieu dans le cadre de cette chro-

nique d'entrer dans le détail des constatations et des interprétations particulières au commerce du poisson dans le Nord Cameroun, mais l'on se propose simplement de relever divers points de cette étude qui pourraient servir sur un plan plus général et être éventuellement utiles à l'orientation d'autres enquêtes sur le commerce du poisson.

Pour souligner ce qui est dit ci-dessus sur l'imprécision des connaissances en matière de pêche traditionnelle, M. Courty a relevé avec raison de nombreuses variations dans les diverses études relatives à l'évaluation de l'activité de la pêche dans le Nord Cameroun. Le chiffre global de production de 40.000 t qui a été avancé n'est qu'un ordre de grandeur et l'amplitude des variations des estimations attein 10.000 t et plus, soit donc au moins 25 % de la production. L'extrême perméabilité des frontières entre Nigeria, République Fédérale du Cameroun et République du Tchad diminue encore largement les possibilités de faire des estimations vraiment correctes. Cette perméabilité est telle que la monnaie nigérienne est employée pour le commerce du poisson et, en fait, par bien d'autres commerces dans toute une partie du Nord Cameroun. C'est dire, comme le souligne M. Courty, que ces commerces s'exercent en dehors de tout cadre administratif préalable. Ceci illustre l'indépendance du commerce traditionnel du poisson vis-à-vis du contexte politique ou administratif.

M. Courty s'est proposé d'apprécier le système de commercialisation du Nord Cameroun en se fondant sur les critères énumérés par le D^r J. A. CRITCHFIELD dans son travail récent « Fish Marketing in Uganda » (F. A. O., Rome, 1959) :

- la commercialisation doit se conformer aux préférences des consommateurs ;
- le produit doit être réparti parmi les différents marchés de façon que le revenu total ne puisse être amélioré ou restreignant les ventes sur un marché et en les augmentant sur un autre ;
- les coûts de la préparation et de la distribution doivent être aussi bas que possible ;
- le mécanisme du marché doit fonctionner avec assez de flexibilité pour empêcher les variations de prix de trop grande amplitude à court terme ou bien des engorgements de produits.



Photo Lemasson.

Marché de Maroua (Cameroun) Alestes nurse séché.

Effectuant des constatations analogues à celles du D^r CRITCHFIELD en Ouganda, M. COURTY estime que, dans le Nord Cameroun, c'est la disponibilité du produit qui influence la demande de poisson bien plus que toutes les préférences traditionnelles. Un des exemples proposés est celui de la ville de Garoua où il est facile de se procurer du poisson frais : c'est celui-ci qui est le plus recherché et le plus cher alors que, dans un autre exemple, celui de la ville de Maroua c'est l'*Alestes* séché (salanga) qui est à la fois le produit le plus abondant et le plus recherché. En réalité, comme le souligne à juste titre M. COURTY, c'est l'extrême fragmentation du marché qui conditionne les préférences. L'habitude est une seconde nature et les acheteurs du Nord Cameroun qui ne connaissent que certaines présentations du poisson n'ont ni désir ni regret pour celles qu'ils ne connaissent pas. Il faut relever, en outre, une différence fondamentale entre le poisson fumé ou séché qui est considéré comme un condiment et le poisson frais qui, en général, est considéré comme un aliment. Certains auteurs cités par M. COURTY (ALLEN et CHAUX, Some aspects of the marketing of dried fish in Central and West Africa, F. A. O., Rome 1961), n'ont pas hésité à écrire que la demande de poisson séché ne serait pas affectée par un changement des prix relatifs du poisson frais.

Ces considérations méritent réflexion : les différentes tentatives de modernisation de l'économie africaine peuvent amener à prévoir le bouleversement des circuits commerciaux et à mettre les consommateurs en face de produits dont ils n'ont jamais entendu parler. Également, du point de vue de l'économie générale, l'on a souvent souhaité substituer un produit qui évite le gaspillage de matière organique et se conserve bien à un produit qui, au contraire se prépare au prix de pertes considérables et se conserve mal. C'est le cas, par exemple, des tentatives de substitution du poisson salé au poisson fumé.

Si la question technologique se trouve résolue, dans quelle mesure l'amélioration apportée à la présentation du poisson pourra-t-elle être appréciée des consommateurs ? Pourra-t-on changer leurs habitudes ? Questions que les planificateurs ont toujours intérêt à se poser : il n'est pas du tout sûr, par exemple, que telle population qui consomme volontiers des chenilles appréciera immédiatement les bienfaits de l'installation d'un frigorifique permettant de lui offrir du poisson conservé dans la glace. Il est bien difficile de dégager des principes dans ce domaine : le profond brassage que subit actuellement la société africaine ne permet pas de prétendre énoncer de vérités durables. Toutefois, on peut remarquer, avec M. COURTY, que les interdits religieux sur le poisson semblent rares, également que certaines préférences ou répugnances n'ont qu'une valeur anecdotique mais n'ont pas d'importance décisive du point de vue économique. Le poisson frais, d'autre part, est toujours apprécié, même les espèces nouvelles et, au moins dans la zone de forêt peu productrice de poisson ; plus le poisson frais est gros, plus il est recherché.

On ne peut pas en dire autant du poisson conservé dans la glace qui suscite beaucoup plus de répugnance (cf. à ce sujet : SAUTER : « Les pêcheurs du Stanley pool ») et n'est souvent accepté que lorsque le revenu des consommateurs ou les possibilités d'approvisionnement locales interdisent le poisson frais.

Pour ce qui est du poisson salé, le sel peut constituer dans certains cas un remède efficace contre les dégâts énormes que causent au poisson séché ou fumé les insectes mais, très souvent, le poisson salé n'est pas apprécié des consommateurs. En Ouganda, des essais d'introduction de poisson salé sur les marchés locaux ont été effectués, mais, en 1959, la progression était encore très lente.

L'influence du revenu individuel sur la demande de poisson est difficile à démêler dans le Nord Cameroun où souvent le fait que certains groupes ethniques ne consomment pas de poisson résulte simplement de ce que ce produit n'est pas localement disponible. Toutefois, l'opinion des auteurs déjà cités (CRUTCHFIELD d'une part, ALLEN et CHAUX d'autre part), est que toute augmentation du revenu réel sera suivie par un fort accroissement de la demande de poisson. Le Nord Cameroun ne devrait pas échapper à cette règle. A l'accroissement éventuel de demande ainsi produit se surimposerait l'accroissement dû à l'expansion démographique qui n'est pas négligeable puisque son taux est actuellement de 15 % et que l'on compte que la popula-

tion totale de quatre départements du Nord Cameroun atteindra 1.480.000 habitants en 1980.

Egalement, toujours en ce qui concerne la demande, il est intéressant de noter au passage l'opinion d'un commerçant de la ville de Garoua qui explique sa préférence pour les ventes de poisson au Nigeria méridional (Onitscha) par le fait que ce marché absorbe même le poisson brisé et avarié. Cette opinion constitue un témoignage intéressant sur les possibilités de ce débouché. Il y a lieu de souligner ici l'intérêt qu'il y aurait à poursuivre l'étude que M. Courty a amorcée sur le commerce du poisson provenant du bassin hydrographique du lac Tchad à l'intérieur du Nigeria au chapitre III de son ouvrage.

M. Courty a essayé d'analyser la motivation des commerçants en poisson. Ont-ils la notion d'entreprise de fonds de commerce ; ont-ils une idée de la technique moderne du commerce ? La réponse donnée est négative : l'activité du commerçant grossiste en poisson présente un caractère hasardeux, l'activité commerciale n'est pas l'occasion d'investissement : le commerçant embellira sa maison mais ne songera pas à construire le magasin à poissons pourtant si utile qui mettrait ses marchandises relativement à l'abri des attaques d'insectes ichthyophages.

M. Courty voit deux explications à ces phénomènes : la première est la **perspective psychologique** et en particulier l'influence de l'Islam qui est la religion de la totalité des commerçants en gros : Précarité de la propriété, interdiction du prêt à intérêt, absence d'esprit de lutte, découragement de la pratique de la religion islamique. Encore peut-on se demander si la mentalité islamique imprègne vraiment les grossistes du Nord Cameroun — dont beaucoup sont des musulmans assez tièdes — au point de réagir de façon constante sur leur comportement commercial. La seconde explication est la **perspective économique** : dans beau-

coup de pays insuffisamment développés, la formation du capital n'offre pas d'attrait, son efficacité étant marginale et les possibilités de profit très limitées. Le commerçant se cantonne donc dans l'achat et la vente réduits à leur expression la plus simple sans immobilisation de capital. Pourquoi la formation du capital n'offre-t-elle pas plus d'attrait ? C'est la question que se posent M. Courty et les auteurs qu'il cite. La réponse reste à trouver.

Si archaïque que soit le commerce du poisson, il n'en est pas moins complexe offrant une grande diversité de produits tant en poisson fumé qu'en poisson séché (le poisson frais n'intéresse guère que l'autoconsommation ou la ville de Garoua). A l'intérieur d'un espace économique énorme qui s'étend depuis le lac Tchad jusqu'au Nigeria méridional, il fonctionne avec beaucoup de souplesse car il fait face, dit M. Courty, « à des modifications saisonnières de la production tant en ce qui concerne les quantités qu'en ce qui concerne le produit. Il s'accommode de changements radicaux dans la liste des marchés et dans le kilométrage de voies de communication utilisables. Le tout sans que les prix varient dans des proportions exagérées et sans que des quantités importantes paraissent gaspillées ».

Pour achever d'apprécier ce commerce, il faudrait pouvoir évaluer ce qu'il coûte. Malheureusement, les évaluations possibles ne peuvent être qu'hypothétiques. Etant donné cependant les conditions dans lesquelles se fait la distribution — extrême dispersion de la production et des marchés, voies de communication difficiles —, le coût de cette distribution ne paraît pas trop élevé.

La conclusion de M. Courty est que, par rapport aux règles de CRUTCHFIELD citées plus haut, le commerce du poisson dans le Nord Cameroun « ne fait pas trop mauvaise figure » :

— les consommateurs ont le choix entre une gamme étendue de produits ;

— Il n'y a pas de différence spectaculaire de prix entre les marchés ;

— le coût de la distribution semble ne pas être excessif ;

— les fluctuations de prix à court terme ne sont pas exagérées et l'extension progressive des transports par camions permet d'éviter les déséquilibres d'approvisionnement des marchés.

Après ce satisfecit accordé au processus actuel de commercialisation, M. Courty s'interroge sur les perspectives d'avenir. Il a été avancé plus haut qu'à l'élévation du revenu individuel correspondrait un accroissement de la demande en poisson car cette augmentation paraît plus probable que le phénomène inverse et, de toutes façons, même si le revenu individuel restait stationnaire, l'expansion démographique à elle seule permettrait d'absorber un accroissement notable de production. Cette augmentation de production peut-elle se produire ? C'est fort probable : D'abord parce que la production actuelle est dans une très large mesure gaspillée. Une meilleure hygiène du stockage et du transport du poisson séché et fumé permettrait d'éviter une grande partie des énormes dégâts dus aux insectes ichthyophages. Ensuite parce que, si, actuellement, un certain nombre de biefs de fleuve sont intensément exploités, d'autres, en particulier le bas Chari, le sont beaucoup moins tandis que le lac Tchad lui-même constitue un réservoir extrêmement important et pratiquement intact.

Les perspectives d'avenir de l'activité des pêches dans le Nord Cameroun et probablement aussi dans les régions

avoisinentes de la République du Tchad paraissent donc favorables malgré le handicap que constitue le tracé des frontières disposées Sud-Nord, c'est-à-dire perpendiculairement aux axes de commercialisation.

Il est bien certain qu'une action gouvernementale prudente et efficace est la condition primordiale de l'expansion. On a vu que les commerçants investissent peu ; on peut penser que le développement des voies de communication publiques ainsi que l'exemple des organismes coopératifs lancés par l'Administration et actuellement en cours de fonctionnement ou d'installation les inciteront à s'équiper en moyens de transport et de stockage convenables, donc à investir, à former un capital.

Le grand mérite de M. Courty est d'avoir ouvert une large brèche dans le semi-mystère qui entourait cette activité économique si importante qu'est le commerce du poisson pêché dans des biefs qui comptent parmi les plus poissonneux du monde et d'avoir ainsi montré les voies d'une action raisonnée en vue du développement de cette activité dans le cadre de l'économie camerounaise.