

# *Le financement informel de la pêche dans le Delta central du Niger (Mali)*

Hélène Rey\*

## **Introduction**

*Le Delta central du Niger, plaine d'inondation sabélienne de 30 000 km<sup>2</sup>, est une des principales régions de pêche continentale d'Afrique de l'ouest. La zone se caractérise comme un système complexe constitué du fleuve Niger et de ses différents bras et affluents, de plaines inondées, de mares, de marigots et de lacs... La crue influe sur l'abondance et l'accessibilité de la ressource et la productivité halieutique bénéficie de la fertilité des milieux aquatiques tropicaux et de la faible profondeur des eaux. Activité traditionnellement importante dans cette zone, la pêche est principalement pratiquée par les ethnies bozo et somono. La population des pêcheurs, représente le quart de la population totale soit 225 000 individus répartis dans 30 000 ménages dont 19 500 déclarent la pêche comme activité principale (Moraud et Henry, 1990). Le secteur est confronté à plusieurs facteurs de crise comme la destructuration des régulations coutumières à la suite de la mise en place d'une législation nationale en 1963, l'apparition d'une phase de sécheresse en 1973 et à l'augmentation continue de la démographie.*

*Depuis 1966, en relation avec l'augmentation des besoins en équipement liée à la modernisation des techniques et à la progression de l'effort, plusieurs projets de développement ont tenté d'instaurer des organisations coopératives et des associations villageoises afin de diffuser l'accès aux financements bancaires et, par là, réduire la dépendance des pêcheurs vis à vis des com-*

\* IFREMER

*merçants. Cependant, il ressort du bilan de l'échec de ces opérations (Kassibo, 1988 ; 1990) qu'elles ont paradoxalement permis de renforcer les privilèges et les positions dominantes. Ainsi aujourd'hui, malgré ces multiples initiatives, la prépondérance des circuits de financement informel tend à se pérenniser.*

*Dans le cadre d'un programme de recherche pluridisciplinaire mené par l'ORSTOM sur l'étude du système pêche dans le Delta central du Niger, nous avons entrepris une analyse de la structure des circuits de financement informels<sup>1</sup>. Notre champ d'investigation est celui de la filière (Rey 1992, Rey et al 1992) c'est-à-dire qu'il concerne non seulement les besoins et les modes de financement des unités de pêche mais aussi ceux des constructeurs de pirogues et des commerçants d'engins de pêche, ceci afin d'identifier les sources de refinancement et les éventuels points de blocage de la dynamique du système pêche.*

## Des unités budgétaires

O n définit par financement informel "toute opération d'emprunt, de prêt ou de constitution d'épargne qui se déroule en dehors des circuits officiels, quelle que soit son importance ou le domaine d'activité où elle se déroule" (Abdaimi, 1989). On peut, à l'instar de Servet (1990), distinguer les financements octroyés par les commerçants ou les prêteurs "professionnels" à des individus ne pouvant (ou ne croyant pouvoir) bénéficier du crédit institutionnel et les réseaux de financement mis en place par les populations. Ce dernier type regroupe lui même les deux catégories distinguées par Hugon (1990), à savoir les sociétés d'épargne fondées sur la solidarité communautaire et les sociétés d'épargne à processus tontinier ou associations de crédit rotatif.

Hormis quelques prêteurs spécialisés à Mopti, il n'existe pas d'unités spécialisées dans le financement informel. C'est donc l'ensemble des unités de la filière qui octroie et/ou reçoit des financements informels. Cette absence de réalité du concept d'unité de financement informel oblige donc à l'appréhender en terme de pratiques informelles et à prendre la marmite, comme unité d'observation. En effet, la tendance à l'appropriation individuelle, déjà notée par Gallais (1967), est confirmée par l'absence d'intervention du lignage (faso) au niveau productif<sup>2</sup>. Ainsi le groupe domestique appelé "marmite" ou "foyer" (Koru, Timbuho) est dans la zone l'unité majeure à la fois de production, de consommation et de convivialité (Fay, 1993). S'agissant d'analyser la structure des financements dans le cadre de la fi-

<sup>1</sup> Compte tenu des délais et du type d'enquête, l'analyse a été circonscrite aux flux monétaires, ce qui, dans le Delta, est limitant du fait de la faible monétarisation des échanges.

<sup>2</sup> A l'exception des pêches collectives dans les zones mises en défens et dans certaines zones des dépenses festives ou rituelles.

lière de production pêche, notre niveau d'observation privilégié sera l'unité budgétaire, définie comme "le regroupement des personnes mettant en commun tout ou partie de leurs ressources pour réaliser des dépenses ou constituer une épargne collective" (Blaizeau et Dubois, 1989).

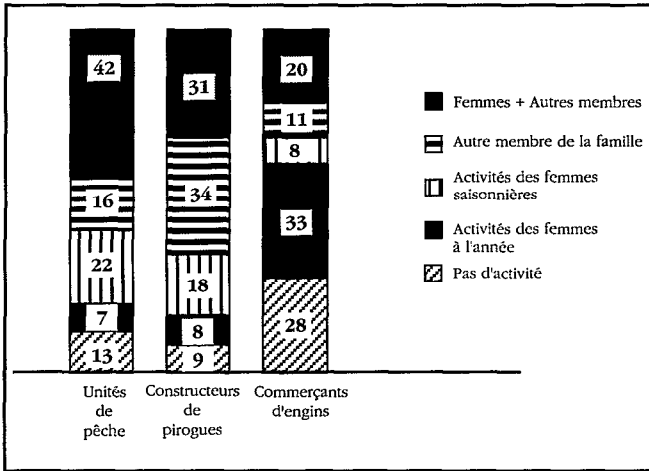


Figure 1 - Source de revenus par unités (en %)

Il convient donc en premier lieu d'étudier la structure des unités budgétaires au sein de la filière étudiée : la distinction entre unités budgétaires uniques et multiples est un indicateur de flexibilité et dépend en premier lieu de la pluralité des sources de revenus donc, de la pluriactivité de l'unité (fig. 1).

pluriactivité

Celle-ci peut être abordée selon que c'est l'exploitant lui même, d'autres hommes de la famille, ou bien les femmes qui ont une ou des activités complémentaires. La pluriactivité est la perception de revenus complémentaires sans prendre en compte l'agriculture, les activités de cueillette essentiellement destinées à l'autoconsommation et les travaux d'entraide donnant lieu à des revenus en nature.

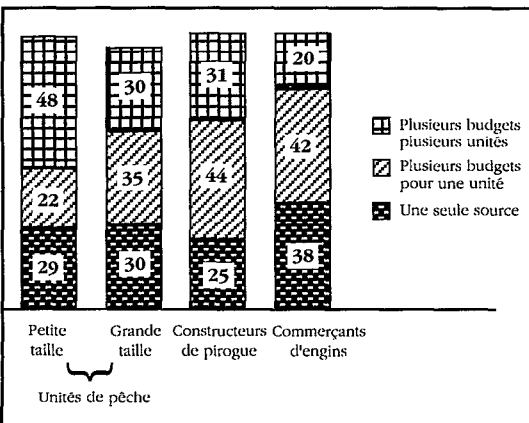


Figure 2 - Structure des unités budgétaires.

Il ressort que la stratégie de diversification familiale est quasi-générale chez les commerçants d'engins alors qu'un tiers des unités de construction de pirogues et près de la moitié des unités de pêche sont monoactives au sens de la perception de revenus complémentaires.

A l'issue de cette analyse trois types d'unités budgétaires peuvent être définis en fonction de l'existence ou non d'une pluriactivité et de la mise en commun ou non des revenus (fig. 2).

La prépondérance des unités budgétaires uniques s'explique par l'importance de la monoactivité familiale chez les pêcheurs et par une volonté de gestion commune pour les constructeurs de pirogues. Les commerçants d'engins ont au contraire plus fréquemment des budgets dissociés.

### Les circuits de financement des unités de pêche

L'investissement initial n'a pas été appréhendé en raison de l'importance du caractère héréditaire de la pêche dans la zone (95 % des pêcheurs). Ce sont les commerçants qui pré-financent les investissements : ils peuvent même, dans ce cas prendre en charge les aspects matériels et administratifs de l'installation et les frais de déplacement liés aux migrations.

C'est avec l'apparition des maisons commerciales coloniales vers la fin du dix neuvième siècle et l'introduction du nylon dans les années cinquante que le commerce d'engins de pêche s'est développé dans le Delta. Dans les années trente, Mopti s'est progressivement érigée comme principale place commerciale devenant ainsi à la fois le pôle de la commercialisation du poisson et de celle des engins de pêche. Avec la crise, les deux secteurs, distincts à l'origine, ont tendance à s'imbriquer avec une implication de plus en plus importante des commerçants de poissons dans le commerce d'engins de pêche.

Les intermédiaires qui commercialisent les engins de pêche sont peu nombreux. Ce sont surtout les grossistes-importateurs de Mopti qui fournissent 40% des pêcheurs et qui interviennent aussi à titre de fournisseur complémentaire dans les cas de pluralité des sources d'approvisionnement. Soixante quinze grossistes-importateurs sont des commerçants de produits divers venus par opportunité au commerce de filet après le départ des maisons coloniales. Onze sur douze sont centrés à Mopti mais étendent leur rayon d'activité par l'intermédiaire de commissionnaires (trois commissionnaires en moyenne par grossiste) qui sont le plus souvent des membres de leur famille et pour moitié implantés hors de la zone du Delta (principalement à Sélingué et pour certains au Burkina ou en Guinée). Cinq ont des succursales qu'ils confient à des gérants salariés. Neuf des succursales sont situées dans le Delta (Diafarabé, Ségou, Niono, Sofara, Toggéré-Koubé, Youvarou et Diré) et trois à Bamako, où transite, depuis la construction des barrages de Sélingué (1983) et de Manantali (1988), une partie du commerce d'engins de pêche.

Les transactions avec les grossistes importateurs lorsqu'elles sont réalisées à crédit, impliquent des *diattiguis* qui sont au titre de

relation entre les  
pêcheurs et les  
commerçants

les grossistes  
importateurs  
fournissent les  
pêcheurs

les logeurs assurent la  
caution morale des  
crédits

logeurs des acteurs traditionnels du commerce de longue distance en Afrique. Ils se caractérisent par leur fonction d'accueil et d'intermédiation. Historiquement les liens diatigui-pêcheurs étaient familiaux ou intra-ethnique. Leur fonction est liée aux migrations des pêcheurs : ils les accueillent et les logent lors de leurs séjours à Mopti. Ils les mettent en relation avec des commerçants d'engins de pêche et lorsque la campagne est achevée avec des commerçants de poissons. Lorsqu'il y a préfinancement de l'activité par le commerçant, ils se portent caution mais il ne s'agit que d'une caution morale car ils ne se substituent pas aux pêcheurs en cas de défaut de paiement.

des détaillants  
sur les marchés

Le commerce d'engins de pêche s'effectue aussi par des détaillants sur les marchés. L'enquête a permis de recenser quarante trois marchés et soixante et un commerçants-détaillants d'engins de pêche (y compris les succursalistes des grossistes) dont un peu plus de la moitié (57%) ont une activité itinérante avec en moyenne trois marchés hebdomadaires. On retrouve pour ces détaillants la même structure ethnique que celle des grossistes-importateurs (45% de Marka et 25% de Somono). Cette identité laisse penser, comme pour de nombreux autres secteurs du commerce africain, que l'appartenance ethnique pourrait être un des critères de base des relations entre grossistes et détaillants.

arrêt des crédits  
bancaires

Les achats d'engins de pêche s'effectuent rarement en totalité au comptant : 10% seulement des pêcheurs ne sont pas concernés par le crédit et 20% ne le sont qu'occasionnellement. Les opérations de diffusion des financements bancaires dans le Delta ont toutes dues être stoppées en raison de la faiblesse du taux de recouvrement des créances (40%), et ce, malgré la mise en place d'une co-responsabilisation de la distribution par l'intermédiaire de coopératives ou d'associations villageoises. Les crédits relatifs aux engins de pêche sont donc octroyés par les fournisseurs d'engins. Le poids des grossistes et des détaillants ou des commerçants ambulants s'équilibre tandis qu'un tiers des pêcheurs a simultanément recours à deux types de circuit. La demande de crédit est liée à la taille des unités (il est moins fréquent pour les unités dans lesquelles deux hommes maximum sont en âge de travailler) et au montant des transactions (plus ce dernier est important plus le crédit est courant). Néanmoins la ventilation des unités selon les montants témoigne du caractère souvent marginal des flux avec une classe médiane se situant entre 30 et 50 000 F CFA. Il est rare que le crédit concerne la totalité de la transaction ; il équivaut à moins de la moitié du montant pour un peu plus de la moitié des unités (fig. 3). Les liquidités nécessaires au paiement de la part au comptant ne pro-

mais des crédits  
informels  
pour la moitié de la  
transaction

viennent que pour 60% de l'autofinancement réel de l'unité. Le solde relève de prêts familiaux ou d'associations prêt/économie dans des proportions variables.

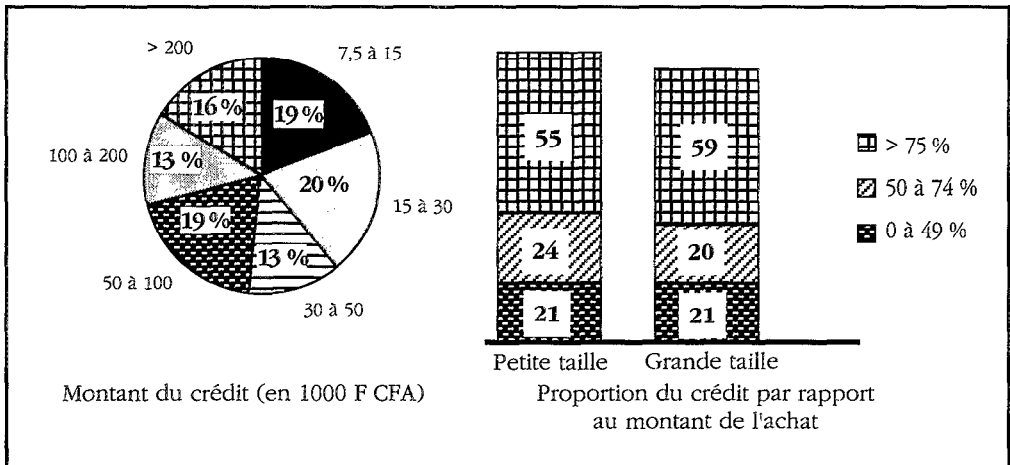


Figure 3 - Achats d'engins de pêche (en % d'unités).

Les crédits sont généralement remboursés sous forme monétaire (60% d'entre eux) mais ils peuvent donner lieu à des prélèvements en nature (13%) ou à une forme mixte de remboursement (22%). Dans la majorité des cas (73 %) le crédit est habituel et remboursé tous les ans mais la proportion de remboursements s'effectuant à la date prévue peut varier de un tiers à 80 % des pêcheurs selon les résultats de l'année (Fay, 1993). Etant donné la concentration saisonnière des prises lors des pêches de décrue, si celles-ci ne suffisent pas à rembourser les crédits, l'échéance ne peut qu'être reportée à l'année suivante. Dans ce cas il existe une partition égale des pêcheurs entre ceux qui changent de fournisseur et ceux qui gardent le même.

### Achats de pirogues

Les pirogues se caractérisent par leur dimension et leur fonction. Selon les endroits et les usages, leur taille s'évalue en pieds, en mètres, en tonnes de bois ou en charge utile. Les pirogues utilisées pour la pêche et l'agriculture pèsent moins d'une tonne et mesurent de deux à deux pieds et demi. Les villes de Djenné, Pora et Dioro étaient les centres historiques de construction de pirogues dans le Delta (Gallais, 1967) mais elles ont perdu leur hégémonie au profit de Nouh et de Mopti. Ainsi hormis ces deux agglomérations où se concentre l'essentiel des unités régulièrement actives, on observe une forte dispersion le long du fleuve Niger et de son affluent le Bani, mais

remboursement  
annuel

constructions  
centralisées

il s'agit alors souvent d'unités pluriactives ayant une activité très irrégulière. Le recensement de ces agglomérations permet d'évaluer à 44 celles qui regroupent un nombre non négligeable de constructeurs et à 38 celles qui ne comportent que quelques, voire un seul constructeur. Sur 295 unités<sup>3</sup>, 27 sont à Nouh et 36 à Mopti. La quasi totalité d'unités sont bozo et bénéficient d'une transmission héréditaire (pour 89 % des cas), car bien qu'il ne s'agisse pas d'une activité de caste, on observe la constitution d'une quasi-corporation.

L'organisation de l'activité au sein de l'unité se définit selon trois critères : le degré de spécialisation, la mobilité et le degré d'implication du client selon que la construction est ou non réalisée à la demande et qu'il fournit ou non des consommations intermédiaires. En effet, alors que la tradition veut que se soit le client qui apporte le bois et les fournitures, les constructeurs de Nouh et de Mopti se chargent de plus en plus (60% des cas) de l'achat des fournitures, ce qui les oblige notamment à gérer un stock de bois. Inversement pour la quasi totalité des pirogues (90%) fabriquées ailleurs dans le Delta c'est le client qui fournit le bois. L'utilisation des planches d'anciennes pirogues est fréquente dans les agglomérations du Delta, souvent excentrées et confrontées à un surcoût de transport. Selon nos estimations, le nombre total de pirogues construites au cours d'une année dans le Delta serait de deux mille cinq cent avec une distribution qui confirme la prééminence de Mopti où est réalisée une pirogue sur trois .

Il convient de rappeler que 28 % des unités de pêche de petite taille et 11% de celles de taille plus importante ne possèdent pas de pirogues ; soit qu'elles pratiquent des types de pêche qui ne nécessitent pas d'embarcation, soit qu'elles aient recours à la location. On observe en effet une corrélation entre le nombre de pirogues et le type de pêche pratiqué. Les unités diversifiées ainsi que celles qui disposent de sennes possèdent au moins deux pirogues en plus forte proportion. Parallèlement près de la moitié des unités (49%) louent ou ont loué des pirogues, le plus souvent auprès d'un autre pêcheur (65% des locations contre 30% auprès de constructeurs de pirogues). Dans 80 % des cas la durée de la location est inférieure à l'année.

La proportion des transactions réalisées au comptant et à crédit s'équilibre pour les petites unités (36%) tandis qu'on observe une propension à des achats au comptant légèrement supérieure pour les unités de grande taille (48 et 41 %). Le montant des crédits contractés est fonction du prix de la pirogue. En moyenne il représente 50% du coût d'achat de l'embarcation pour une durée de vingt quatre mois. Le financement familial intervient

le client fournit le matériel
-------------------------------

de nombreux pêcheurs louent une pirogue
---

<sup>3</sup> Au total, 71 unités ont été enquêtées, soit 25 % des constructeurs recensés. L'échantillon stratifié tient compte de la distribution spatiale des unités.

peu : il ne concerne que 10% des pêcheurs et il s'agit alors plutôt de dons (80% des cas), notamment d'apport de parents partis en migrations.

**La trésorerie des unités de pêche**

Au moment de la soudure, 60% des unités de pêche ont recours à des emprunts qui leur sont principalement accordés par des parents ou amis (60% des crédits) et par des commerçants ou prêteurs (40% des crédits). Tandis que les constructeurs de pirogues n'accordent qu'exceptionnellement des liquidités aux pêcheurs, les fournisseurs d'engins jouent un rôle important à ce niveau. Pour la plupart, ces crédits portent sur de faibles montants (moins de 5 000 F CFA pour 20 % des unités et plus de 50 000 F CFA pour 25%) et sont destinés aux achats de céréales (fig. 4).

emprunts  
familiaux

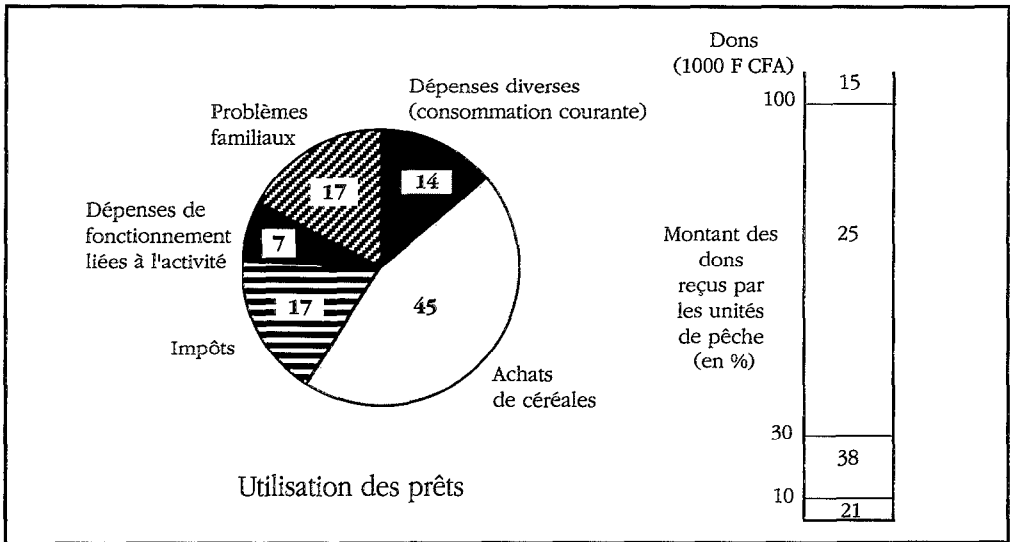


Figure 4 - Trésorerie des unités de pêche

Les prêts et dons familiaux, jouent un rôle important mais ils sont difficiles à circonscrire quant à leur affectation et leur régularité. Pour une période de référence annuelle, 35% des unités ont bénéficié d'un don familial (dont 10% de parents en migration), 44% ont elles-mêmes envoyé de l'argent à un parent et 31% ont à la fois octroyé et bénéficié d'un don en monnaie. Ces liaisons financières lorsqu'elles ne sont pas occasionnelles, doivent être appréhendées pour leur fonction de structuration sociale même si ensuite l'affectation des fonds peut être économique. Il résulte de ces transferts que la capacité d'autofinancement de l'unité ne dépend plus seulement des ressources propres dégagées par son activité mais aussi des dons reçus.

une structure sociale



On observe que la principale forme d'accès aux liquidités en vue d'un achat est l'association d'une épargne et d'un crédit ou d'un don : 36% des unités financent ainsi leurs besoins de liquidités. Dans ce cas, la proportion des crédits fournisseurs et familiaux s'équilibre, sachant que le plus souvent les unités associent plusieurs sources de crédit. L'épargne ou le crédit comme seul mode d'accès aux liquidités ne concernent chacun que 9% des unités tandis que 41 % financent leurs achats par un prélèvement sur les recettes. Le mode d'accès aux liquidités a été étudié dans le cas d'un achat courant qu'il soit productif ou de consommation et dans le cas particulier des dépenses liées aux fêtes (en l'occurrence la Tabasky). La comparaison des comportements fait ressortir une affectation préférentielle de l'épargne aux besoins festifs.

associer plusieurs  
sources de crédits

Les tontines, forme traditionnelle d'épargne, sont assez peu fréquentes dans le Delta central du Niger : le taux de participation est de 13% seulement pour les chefs de ménage et de 35% pour les femmes. C'est la dégradation de la situation économique qui a conduit à l'abandon des tontines pour nombre d'hommes (16 %). Les fonds collectés sont destinés aux dépenses de consommation du ménage et à l'activité de façon égalitaire chez les pêcheurs et surtout à des fins commerciales chez leurs femmes (60% d'entre elles). Nos enquêtes ont confirmé le fait que cette pratique, en devenant une obligation sociale, favorise l'épargne car elle permet de soustraire le montant de la cotisation aux obligations familiales, ce qui conduit Servet (1990) à parler de pratiques individualisantes. Les modes de placement, montrent que 54% des unités de pêche utilisent la totalité de leur surplus à la constitution de stocks de céréales ou à l'achat de biens. Il s'agit de placements à court terme qui se prêtent mal à l'accumulation. Les autres formes d'épargne traditionnelle (bétail, or...) plus favorables à l'accumulation ne concernent que 8% des unités. Le rôle de réserve thésorisable généralement associé à la monnaie est marginal du fait de la faible monétarisation des échanges. Lorsque c'est le cas, le recours à un "garde monnaie" est assez fréquent puisqu'il concerne 24% des pêcheurs. Il s'agit d'une tradition ancienne conduisant à confier ses économies à une personne de confiance extérieure à la famille. Le plus souvent le "garde monnaie" est un commerçant avec qui le pêcheur entretient des liens privilégiés et qui pourra lui accorder des crédits à certaines périodes de l'année. Il ne semble pas que cette pratique soit assortie d'une rémunération mais elle s'inscrit plutôt dans des relations d'entraides qui donnent lieu à de multiples services en contrepartie et qui offre ensuite la possibilité de bénéficier de crédit.

peu de tontines

peu d'accumulation

mais choix d'un  
"garde monnaie"

## Circuits de financement

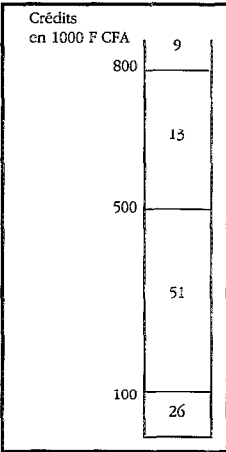


Figure 5 - Montant de crédits accordés par les détaillants (en %).

### Les commerçants détaillants sur les marchés

Notre enquête a été menée auprès de 74% des commerçants détaillants<sup>4</sup> sur les marchés. Les transactions d'engins de pêche s'effectuent le plus souvent à crédit. La part exigée au comptant représente pour 58% des commerçants entre 26 et 50% du montant total. Les crédits ainsi accordés atteignent au total dans l'année moins de 500 000 F CFA pour les trois quart des unités (fig. 5) ce qui, compte tenu qu'elles ont elles aussi un chiffre d'affaires inférieur à six millions de francs CFA, est significatif de la faiblesse des encours.

Parallèlement au niveau des flux en numéraire, on observe que 39% des détaillants ont une activité de garde monnaie et que seulement un peu plus de la moitié (55%) accordent des prêts en numéraire à leur clientèle, pour des montants souvent peu élevés (< 10 000 FCFA pour 40 %, > 50 000 FCFA pour 12 %).

Au moment de la soudure, 38% des unités de commerce de filet ont elles-mêmes recours à des emprunts. Ceux-ci sont familiaux dans 44% des cas, proviennent des fournisseurs ou de commerçants pour un quart des unités et de prêteurs pour 19%. Très peu de détaillants (7%) bénéficient d'apports de parents en exode.

Les détaillants s'approvisionnent auprès des grossistes importateurs. Le nombre de commandes varie selon les périodes mais la stratégie dominante est leur parcellisation avec un report des risques de stockage sur les grossistes. Une partie au moins des transactions s'effectue toujours à crédit. Dans 78% des cas cette part à crédit est prépondérante. Hormis la part du paiement qui s'effectue à la commande, le délais est en général de trois à six mois mais il peut atteindre une année, voire être reconduit l'année suivante. En effet en cas de difficultés, dans la majorité des cas, il y a une prolongation des créances par le fournisseur : le recours à un crédit d'ajustement (familial) n'intervient que dans 10% des cas.

Rappelons par ailleurs, que les détaillants n'ont pas tous le même statut et que ceux qui sont commissionnaires ou succursalistes des grossistes bénéficient de conditions de paiement avantageuses.

### Les grossistes-importateurs

Une part importante des ventes des grossistes importateurs s'effectue à crédit soit qu'elle concerne des détaillants soit avec la

<sup>4</sup> Ainsi, la représentativité de notre échantillon autorise les estimations avec un taux d'erreur de 10 %.

une stratégie de parcellisation avec report des risques

des ventes à  
crédits

garantie d'un *diatigui* lorsqu'il s'agit de pêcheurs. Cependant dans les ventes aux pêcheurs une partie au comptant est presque toujours exigée. Elle représente le plus souvent 50% du montant des achats. Les délais de paiement consentis aux détaillants sont inférieurs à six mois pour seulement 40% des grossistes. Au total selon les unités, le montant annuel des créances de moins de 10 M pour 58 % des unités à 50 M de F CFA pour 42 % des unités (sans compter les impayés antérieurs) c'est-à-dire qu'il est globalement comparable aux flux des commandes.

Un tiers des grossistes octroient aussi des prêts en argent à leur client, surtout aux détaillants. Dans ce cas les montants varient de 20 à 100 000 F CFA. On note par ailleurs qu'ils ont aussi une fonction de prêteurs puisque les deux tiers d'entre eux accordent des prêts de 50 000 F à 500 000 F CFA à des commerçants ou à des amis. Parallèlement 16% d'entre eux interviennent comme "garde monnaie". Tandis qu'auparavant ils jouaient aussi ce rôle auprès des pêcheurs, à présent ce sont seulement des détaillants et des *diatiguis* qui leur confient leur épargne.

marchandise  
importée d'Asie

Les grossistes importent leur marchandise des pays du sud est asiatique. Le montant des commandes varie de 6 à 50 MF CFA, pour une commande moyenne de 25 M et de deux commandes en moyenne dans l'année. Les transactions reposent sur un crédit documentaire ouvert auprès des établissements bancaires de Bamako. Le financement de l'activité est donc en quasi totalité assuré par le recours au système bancaire. Lorsqu'ils rencontrent des difficultés de trésorerie la majorité des grossistes (84%) ont recours à des prêts bancaires à court terme, les autres (16%) prélevant sur leurs réserves. Un seul des grossistes participe à une tontine et aucun ne confie de l'argent à un garde monnaie. Un quart d'entre eux placent leurs encaisses dans une banque tandis que les autres modes de placement relèvent des formes traditionnelles d'épargne (biens de consommation : 49%, troupeaux or : 24%).

à partir de prêts  
bancaires

### Les constructeurs de pirogues

Plus de la moitié des constructeurs réalisent des pirogues à crédit. A ce jour 80% d'entre eux ont entre une et cinq pirogues qui ne leur ont pas encore été payées en totalité. Dans 55% des cas il s'agit d'embarcations réalisées depuis moins de cinq ans mais on observe parallèlement que 27% des créances datent de plus de dix ans. Le total des créances par constructeur représente des montants souvent supérieurs à 100 000 F CFA (fig. 6).

crédits longue durée

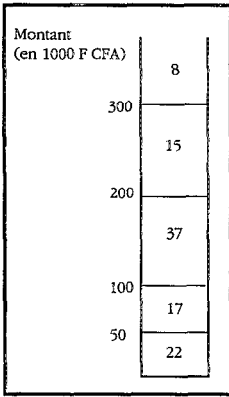


Figure 6 - Montant de créances impayées aux constructeurs (en %)

Certains constructeurs (37% d'entre eux) ont quelques pirogues en stock (en moyenne 11% des constructions) qu'ils louent. Toutefois, il s'agit toujours d'une affectation provisoire des pirogues en attente d'être vendues. Ces locations concernent seulement les pirogues de pêche de petite taille (80% des cas) et excèdent rarement l'année (20%).

Les besoins de financement de l'activité de construction de pirogues sont liés à l'organisation de l'activité. Ainsi pour ceux des constructeurs qui réalisent les pirogues à la demande, c'est le plus souvent le client qui fournit le bois et il n'y a pas, de ce fait, de besoins financiers. La quasi totalité des constructeurs répartis dans le Delta (90%) sont organisés de cette sorte. De plus, ils ont fréquemment recours à des planches d'occasion.

La question de l'approvisionnement et du financement d'un stock de bois ne se pose donc véritablement que pour les constructeurs de Nouh et de Mopti. En effet 60% d'entre eux réalisent des pirogues de leur propre initiative et ne bénéficient pas, dès lors, des avances de la clientèle. Globalement si 37% des constructeurs ont recours au crédit fournisseur, le principal mode de financement de l'activité est constitué par les avances de la clientèle qui est le mode exclusif de financement pour 43% d'entre eux ; la question du préfinancement des achats ne se posant pas pour les autres (20%). Les facilités de paiement accordées par la scierie de Bamako sont définies précisément par celle-ci. Pour chaque achat la moitié est exigée au comptant. Elle est obtenue par les avances des clients (70% des cas) ou en associant avance et épargne. Le délai de paiement consenti pour la partie à crédit est de trois mois mais peut être reconduit partiellement pour trois mois supplémentaires. La distribution des constructeurs, selon les délais moyens de remboursement, témoigne d'un respect des échéances puisque seulement 13% d'entre eux ont des créances supérieures à trois mois.

La quasi totalité des constructeurs (86%) a recours au crédit pour la trésorerie. Dans ce cas, les circuits utilisés relèvent de leur activité de pêche (rappelons que 90% d'entre eux sont aussi pêcheurs) puisqu'il s'agit de prêts octroyés par les commerçants d'engins pour 28% d'entre eux, d'association de prêts familiaux et de commerçants d'engins pour 21% et de financements d'amis (plutôt que familiaux) pour la moitié. Les montants obtenus sont sensiblement plus élevés que ceux des unités de pêche (< 20 000 pour 13 % des cas, > 45 000 FCFA pour 49 %) et atteignent au maximum deux cent mille francs CFA. Comparativement aux autres secteurs c'est pour les constructeurs de pirogues que l'apport de parents émigrés est le

les avances des clients couvrent la moitié de l'achat du bois

crédit et prêts familiaux

plus fréquent puisque 27% sont concernés. Par ailleurs, il convient de noter que 37% des constructeurs vendent une partie de leur stock de bois lorsqu'ils ont des besoins de liquidité et qu'à l'approche d'une fête, la pratique la plus courante est de réaliser spécialement une pirogue dont le prix est lié au besoin en numéraire.

## Conclusion

*L'ensemble de ces résultats témoignent de l'importance des prêts familiaux et du crédit fournisseur. A ce titre, la filière pêche dans le Delta Central du Niger relève bien des formes de financement informel et ne se distingue ni des autres pêcheries artisanales (Rey, 1992), ni d'autres secteurs y compris dans les pays développés<sup>5</sup>. Contrairement à d'autres situations, on note l'absence de participation directe des commerçants dans le capital des unités de pêche. L'analyse précise des mécanismes de crédit permet par ailleurs de dépasser le constat simpliste d'un crédit source de dépendance en raison de l'importance des taux pratiqués. Outre une préférence commune pour des relations stables en univers incertain (Chaboud et Kébé, 1989), l'adaptation des conditions de prêts peut être vérifiée à plusieurs niveaux. Le crédit informel bénéficie de la souplesse et de la rapidité des procédures tandis que le caractère déguisé de l'intérêt le rend compatible avec la religion. Sa structure décentralisée résout le problème de l'enclavement et permet un contrôle social des remboursements. L'absence de dépôt de garantie s'adapte à la faiblesse de l'épargne monétaire tandis que la parcellisation des montants répond aux besoins spécifiques des petites unités et à la variabilité des revenus.*

*Les études anthropologiques, témoignant pour les unités de pêche d'une contrainte en terme de disponibilité en crédit, la question est alors de savoir si cette organisation est préjudiciable à l'accumulation et au développement du secteur. L'organisation des financements au niveau de la filière montre une extrême interdépendance financière entre les unités économiques et un système complexe de flux qui s'organise selon un processus pyramidal rattaché au circuit institutionnel seulement au niveau des grossistes de filets et de la scierie de Bamako. La question de l'efficacité économique d'un tel processus de financement fortement endogène peut se heurter à la contrainte de disponibilité de capitaux tant par rapport aux besoins qu'aux opportunités d'investissements "rentables". Il conviendra donc par la suite de s'interroger sur la capacité d'un tel circuit pyramidal en terme de diffusion d'une création monétaire indirecte par rapport à d'autres types de circuits. Notons enfin qu'un tel*

<sup>5</sup> Ainsi en France, en 1987, le poids des créances était quatre fois supérieur au total des crédits à court terme distribués par les banques (Wanières, 1991).

*système endogène est plus sensible aux aléas : il accroît le risque de défaut de paiement de masse face à un problème particulier, qui tel la sécheresse, affecte l'ensemble de la zone et de la filière.*

## Bibliographie

- ABDAIMI M., 1989. Le financement informel. Problématique, typologie et évaluation à partir d'enquêtes à Marrakech et dans le Sud marocain. Tiers Monde Tome XXX n° 120 Octobre-Décembre : 869-879
- BLAIZEAU D. DUBOIS J.L., 1989. Connaître les conditions de vie des ménages dans les pays en voie de développement. Tome 1 : concevoir l'enquête (165 p.) ; Tome 2 : Collecter les informations (312 p.). Ministère de la Coopération et du développement Ed. Coll. méthodologie n° 25
- CHABOUD C., KEBE M., 1989. Les relations entre producteurs et commerçants ou les mareyeurs sont-ils des exploités ? le cas du Sénégal. In Symp. Int. "La recherche face à la pêche artisanale", Montpellier France, 3-7 juillet 1989. Durand J.R., Lemoalle J. et Weber J. Eds. Sci. Collection Colloques et Séminaires ORSTOM Ed 1991 Tome 2 : 593-602
- GALLAIS J., 1967. Le Delta intérieur du Niger ; Etude de géographie régionale. Mémoire de l'IFAN. 2 vol, Dakar IFAN, 621 p.
- FAY C., 1993. Organisation sociale et culturelle de la production de pêche : morphologie et grandes mutations. Contribution à l'ouvrage de synthèse du programme de recherche halieutique dans le Delta central du Niger. A paraître Karthala/ORSTOM Ed. 29 p.
- HUGON P., 1990. L'impact des ajustements structurels sur les circuits financiers. Tiers Monde n° 122 Avril-Juin : 325-249
- KASSIBO B., 1988. Les pêcheurs du Delta central du Niger : accès aux moyens de production par le biais du système d'encadrement. In Etudes halieutiques du Delta Central du Niger. Enquête statistique auprès des pêcheurs : premiers résultats. INRZFH/ORSTOM, 20 p.
- KASSIBO B., 1990. Le crédit nomade : rôle et fonctionnement du crédit chez les pêcheurs du Delta central du Niger. INRZFH /ORSTOM, 12 p.
- MORAND P. et HERRY C., 1990. Description et évaluation de la méthodologie statistique des enquêtes pluridisciplinaires réalisées en 1987-89. Quelques grands chiffres. Communication à l'atelier de présentation des résultats du programme de recherche halieutique du Delta central du Niger. Bamako, Novembre 90, 10 p.
- REY H., 1992. Politiques en matière de crédit et de financement dans le domaine de la pêche artisanale. Communication au séminaire régional sur les pêcheries artisanales en Afrique de l'Ouest : Méthodologie d'études, possibilités d'aménagement et de développement. Centre National de Recherche Océanographiques et des Pêches de Mauritanie. Nouadhibou 25-30 avril : 129-142
- SERVET J.M., 1990. Pratiques informelles d'épargne dans les pays en développement. Cahiers Monnaie et financement n° 19 Ordres et désordres financiers. Université Lyon 2 : 204-233.
- WANIERES A., 1991. Le crédit inter entreprises. In : Problèmes économiques n° 2235.

---

**Résumé**

Le secteur de la pêche, activité traditionnelle, dans le Delta du Niger au Mali est aujourd'hui confronté à une situation de crise économique et sociale. Des projets de développement sont ainsi venus en appui aux pêcheurs qui se sont trouvés mis en difficulté dans le financement de leur activité. Cependant, le bilan de ces opérations de financement semi-formel s'est révélé négatif. Il a de plus mis en évidence la permanente prépondérance des circuits de financement informel qui lient les pêcheurs aux fournisseurs de leur matériel.

Une étude des circuits de financement informel de la filière pêche est réalisée pour mettre en évidence les points de blocage de la dynamique du système. Cette étude s'appuie sur une double analyse d'une part des pratiques informelles de financement et d'autre part de la structure de fi-

nancement des unités budgétaires. Elle présente dans un premier temps les modes de financement de l'activité des pêcheurs mais aussi des fournisseurs en amont, puis dans un deuxième temps, elle identifie les circuits de refinancement des différents acteurs de la filière.

L'auteur conclut sur l'importance des formes de financement informel (prêts familiaux et crédit fournisseur) pour la filière pêche dans le Delta. La finance informelle comporte en effet de nombreux avantages et ne représente en aucun cas une source de dépendance pour les pêcheurs. Il apparaît toutefois une contrainte en terme de disponibilité en crédit qui interroge sur la réelle efficacité économique d'un tel processus de financement endogène par rapport à d'autres systèmes financiers.

---