

Partenaires en toute confiance

La mondialisation apporte de nouveaux débouchés, mais elle déstabilise aussi l'indépendance économique de beaucoup de femmes

Modesta Medard¹

Source: *Samudra*, mars 2003

Le processus de mondialisation qui s'étend dans le secteur de la pêche est en train de transformer la structure des marchés et les relations de genres. Le social, le politique et l'économique tiennent désormais à la fois du local et du mondial. Au nord-ouest de la Tanzanie, les femmes de la pêche de la Région de Kagera qui donne sur le Lac Victoria connaissent de gros problèmes à cause de la demande croissante pour la perche du Nil sur le marché de l'exportation.

Cet article traite du lien qui existe entre le marché international pour cette espèce et les relations hommes-femmes dans les pêcheries du Lac Victoria, pour sa partie tanzanienne. Il décrit les difficultés auxquelles elles ont dû faire face et les solutions qu'elles ont adoptées. Il sera particulièrement question de la *Tweyambe Fishing Enterprise*, appelée aussi le Groupe de Tweyambe. Cette association de femmes assez connue est basée au village de Kasheno, sous-village de Ruhunga (une *kitongoji* de 150 à 200 familles), sur les rives du lac, district de Muleba, Région de Kagera.

Les femmes de Tweyambe, comme celles d'autres districts, sont actuellement confrontées à bien des problèmes dans les pêcheries : difficultés pour obtenir du capital, concurrence avec les hommes dans leurs activités, vols d'engins de capture, aspects socioculturels... Dans cet article on examinera leurs façons de réagir, on verra dans quelle mesure la création de leur groupement de pêche féminin pourrait déboucher sur de nouvelles relations hommes-femmes et éclairer d'autres initiatives visant également à promouvoir une plus grande égalité dans les relations de genres pour l'avenir.

Avec une superficie de 68 800 km², le Lac Victoria est le deuxième plus grand lac d'eau douce du monde. Il est partagé entre trois pays : Tanzanie (51 pour cent), Ouganda (43 pour cent), Kenya (6 pour cent). Il a une profondeur moyenne de 40 m. Son bassin versant s'étend sur 258 700 km². Son pourtour fait environ 3 450 km de long, dont 1 750 km (la moitié) en Tanzanie. On estime que le lac fournit 60 pour cent du poisson d'eau douce de la Tanzanie. Ses pêcheries sont donc une composante importante de la sécurité alimentaire du pays (chiffre de 1995 : 122 000 tonnes). Elles occupent à plein temps quelque 32 000 pêcheurs, et on estime à 500 000 le nombre de personnes qui ont, de façon formelle ou informelle, des activités connexes liées à la pêche.

La Région de Kagera est située au nord-ouest de la Tanzanie et jouxte l'Ouganda au nord, le Rwanda et le Burundi à l'ouest et les Régions administratives de Kigoma, Shinyanga et Mwanza au sud-ouest. Elle est passablement isolée du reste du pays car les moyens de transport et les réseaux de communications sont médiocres. Elle comprend six districts : Bukoba rural, Bukoba ville, Mileba, Biharamulo, Karagwe, Ngara. La population totale de la Région est estimée à 1,6 million de personnes, et on peut dire que plus de 90 pour cent d'entre elles vivent de l'agriculture et de la pêche, et 95 pour cent sont de l'ethnie Haya.

La place des femmes

Les femmes représentent 51 pour cent de la population de la Région, mais elles fournissent 70 pour cent de la force de travail dans l'agriculture, qui est la principale activité économique du lieu. Et pourtant cet apport est mal reconnu et largement sous-estimé. Les femmes sont en état d'infériorité du fait de certaines coutumes, de certains tabous et de la répartition du travail suivant les sexes. Les études relatives au Lac Victoria laissent traditionnellement entendre que les femmes sont en position dominante dans le commerce du poisson. Cela voudrait dire que les pêcheurs dépendent des femmes pour monnayer leur poisson et acheter d'autres aliments. Des enquêtes plus récentes portant sur le secteur tanzanien du lac font cependant apparaître qu'elles ont perdu du terrain : dans l'enquête de 1998, 78 pour cent des personnes sondées faisant commerce de poisson étaient des hommes.

Traditionnellement le poisson était consommé surtout frais. Pour les marchés assez éloignés, on vendait un peu de poisson séché ou fumé. La répartition du travail entre les hommes et les femmes variait d'un endroit à l'autre suivant l'origine ethnique du groupe. Dans le secteur est du lac, il y avait davantage de femmes à faire le commerce du poisson que dans le centre ou l'ouest. Les Sukuma du centre étaient surtout agriculteurs, et chez les Haya de l'ouest les activités liées au poisson n'étaient pas très prisées. Les coutumes locales ne permettaient guère aux femmes de s'éloigner de chez elles, ce qui limitait évidemment leurs possibilités pour faire le commerce du poisson. Et on se déplaçait surtout à pieds ou à vélo, ce qui contribuait aussi à confiner ce commerce aux marchés locaux.

1. Modesta Medard, chercheuse à l'Institut tanzanien de recherche des pêches (TAFIRI). Mél. : modentara@hotmail.com

Depuis les années 1980, on a énormément investi dans la filière de la perche du Nil. C'est devenu une grosse activité économique dans la région. Tout autour du lac, des usines et ateliers de transformation et des bases de pêche génèrent des revenus pour les communautés concernées.

Des enquêtes récentes portant sur la partie tanzanienne du lac ont mis en évidence certains des problèmes auxquels les petits poissonniers et petits transformateurs ont été confrontés dans leurs tentatives pour tirer profit des flux d'exportation de la perche du Nil qui se sont mis en place au cours des années 1980. Pour les hommes comme pour les femmes, les deux principaux problèmes ont été les transports et les difficultés pour se procurer le capital nécessaire.

Les données quantitatives et qualitatives indiquent cependant que la plupart des fournisseurs de la filière sont des hommes. En 2000, parmi ceux qui fournissaient de la matière première aux établissements de transformation, il y avait 84 pour cent d'hommes et seulement 16 pour cent de femmes. Par ailleurs, ce sont surtout les hommes qui disposent des nouvelles technologies dont peuvent disposer les pêcheries. Les propriétaires d'installations de transformation disent que si les hommes prédominent chez leurs fournisseurs c'est parce qu'ils sont capables de réunir les capitaux nécessaires pour acheter les bateaux, constituer un fonds de lancement et embaucher du personnel.

Les hommes ont aussi d'autres avantages : ils sont plus libres de voyager, ils peuvent plus facilement trouver des garanties pour leurs affaires, ils sont plus hardis que les femmes pour demander aux transformateurs de leur consentir des prêts ou avancer de l'argent afin de ramener de la matière première.

Occupations diverses

Il existe des différences significatives entre les hommes et les femmes dans leur façon de participer au commerce du poisson du lac. En plus de cette occupation, les femmes ont, plus souvent que les hommes, une autre activité. Si une majorité d'entre elles (57 pour cent) ont pour seule activité le commerce du poisson, elles sont 47 pour cent à y ajouter une autre activité. Dans la partie tanzanienne, 74 pour cent des hommes se consacrent exclusivement à leur commerce du poisson tandis que 24 pour cent seulement ont une seconde activité. Si les femmes sont fort nombreuses à avoir une activité complémentaire, c'est peut-être parce qu'elles se sentent plus vulnérables et moins assurées de leurs revenus dans les activités liées à la pêche.

Contrairement à ce qui se passait chez les fournisseurs de matière première aux entreprises de transformation, c'était surtout les femmes qui achetaient et traitaient les déchets de ces établissements, du moins pendant les trois premières années de leur fonctionnement. Les "squelettes" de perche du Nil, appelées *punk* dans la région, étaient considérées comme du déchet, et il fallait payer pour s'en débarrasser.

Pour supprimer ce coût, les établissements ont commencé à les vendre à des transformateurs locaux. Les femmes

ont été les premières à se présenter pour acheter ces restes. Cette activité a commencé en 1993, un an après le démarrage des entreprises modernes de transformation dans le pays.

Selon une enquête réalisée dans les sites où l'on travaillait le *punk*, 70 pour cent des personnes impliquées dans ce commerce étaient des femmes. Dans six ateliers de transformation de la perche du Nil en fonctionnement côté tanzanien, environ 67 pour cent des personnes achetant les rebuts étaient des femmes. Elles enlevaient les carcasses dans des bacs, des paniers, des charrettes à bras pour les envoyer sur les sites de traitement.

En 1997, entre 4 et 7 tonnes de squelettes frais valaient, au prix de gros, entre 60 000 et 90 000 shillings tanzaniens (75-112,50 USD). Après fumage et séchage, on pouvait en tirer entre 100 000 et 120 000 shillings (125-150 USD). Avec les revenus générés par cette activité, des femmes ont réussi à bâtir un logement, elles ont acheté de la nourriture et des habits pour la famille, payé pour l'école et des soins médicaux. Au fil du temps, cependant, les ateliers de transformation ont amélioré leurs techniques de filetage de sorte qu'il ne restait plus guère de chair sur les arêtes et que les femmes n'arrivaient plus à obtenir une matière première valable pour envisager une revente. Certaines d'entre elles se sont alors mises à piler les *punks* dans des mortiers fabriqués sur place pour les donner à leur volaille.

D'autres changements sont venus contrarier l'activité de ces femmes industrieuses. En 1996-1997, à la suite de nouveaux investissements dans les entreprises spécialisées, les arêtes de poisson ont fait leur entrée commerciale dans les aliments pour le bétail. Les principaux marchés pour le *punk* transformé étaient Shinyanga, Tabora, Dodoma, Morogoro, Singida, Mwanza, Mara et d'autres localités de la région de Kagera. Les principaux marchés pour la farine de poisson étaient Dar Es Salam, Arusha, Mwanza, Morogoro, Dodoma et des pays voisins (Zambie, Kenya...).

Du *punk* aux juvéniles

En 1998, l'Union européenne a renforcé ses normes sanitaires pour le poisson importé, ce qui a incité les ateliers traitant la perche du Nil à faire appel à des acheteurs en gros pour l'enlèvement des sous-produits de l'établissement. Les entrées étaient ainsi rapidement dégagees et les risques que pouvaient présenter tous ces gens et ces déchets également réduits. Malheureusement, avec le nouveau système, beaucoup de femmes ont dû lâcher leur commerce, la plupart ne pouvant pas résister à la concurrence des hommes pour se procurer les déchets qui entreraient dans l'alimentation humaine ou animale.

La filière de la perche du Nil est très axée sur l'exportation et n'offre pas aux femmes beaucoup de possibilités pour trouver du travail ou faire des affaires. Du coup, certaines se sont mises à acheter des juvéniles capturés par des moyens illégaux. Officiellement on ne peut prélever une perche du Nil en dessous d'une livre.

Pour acheter le poisson réglementaire, il faut des sous si l'on veut concurrencer les courtiers qui travaillent pour

les ateliers de transformation et qui sont les principaux acheteurs. Mais ils n'ont pas le droit d'acheter de la perche en dessous d'une livre, des juvéniles. Parce que le poisson capturé dans la légalité est devenu cher pour les petits commerçants qui approvisionnent les marchés locaux, parce que le petit poisson est meilleur marché, parce que les consommateurs du coin ont des revenus en baisse et ne peuvent pas acheter à n'importe quel prix, les poissonnières se sont mises à acheter du poisson capturé avec du petit maillage.

Une enquête réalisée sur le site de débarquement de Ihale, côté tanzanien, fait apparaître une préférence pour des sennes de plage non réglementaires et des filets dont les mailles sont en dessous de la dimension minimale officielle de 5 pouces (127 mm). Les pêcheurs disent que les petits maillages leur rapportent plus quand ils vendent aux courtiers des usines. Mais cette source de revenus est bien précaire pour les petites poissonnières. Le poisson de moins d'une livre capturé par des sennes de plage et des filets maillants sous-calibrés est proposé aux courtiers parce qu'ils offrent de meilleurs prix.

Certaines poissonnières passent la nuit dans les sites où on pêche à la senne de plage en espérant être prioritaires pour l'achat des captures. D'autres ont quitté le métier et vendent maintenant autre chose. Si on parvient à éliminer la pêche illégale, les poissonnières (vendeuses et transformatrices) qui restent n'arriveront sans doute plus à se procurer du poisson.

Les femmes travaillent aussi dans les ateliers de transformation de perche du Nil. Elles sont généralement confinées dans des tâches subalternes mal rémunérées : femmes de ménage en quelque sorte, pour faire la lessive, nettoyer, balayer, parer et emballer les filets. Les hommes sont à des postes mieux payés : approvisionnement du site, contrôle de la qualité et de l'environnement, comptabilité, maîtrise, fabrique de la glace, administration, filetage et pelage...

Les femmes sont bien moins nombreuses que les hommes dans le personnel technique et administratif et dans la production proprement dite. Dans la perche du Nil, le produit secondaire le plus intéressant est la vessie natatoire séchée qui se vend bien à l'exportation. Parmi les personnes qui préparaient ce produit, il y avait 81,4 pour cent de femmes et 18,5 pour cent d'hommes. Un seul atelier emploie dix femmes en permanence.

Au cours d'un entretien, le propriétaire d'un atelier de transformation a dit que le filetage et le pelage passent pour un travail dur, qui convient donc mieux aux hommes. Par contre, les femmes ont la réputation d'être plus adaptées que les hommes pour le façonnage final des filets et leur conditionnement pour expédition. L'employeur pense qu'à ces postes il faut être plus soigneux parce que si le travail n'est pas bien fait, c'est toute une commande qui pourrait être rejetée par l'importateur.

Les femmes de Kagera ont essayé de résoudre leurs multiples problèmes en constituant des groupements. Ce n'est pas chose aisée, compte tenu de leur situation socio-économique. Leurs tâches ménagères sont mul-

tiples et bien lourdes à assumer, elles manquent de capitaux et l'accès au crédit est très réduit. Elles manquent aussi d'instruction et de formation, elles n'ont pas assez confiance en elles-mêmes, elles se heurtent aux préjugés qui ont cours à l'encontre des femmes.

Confiance mutuelle

Il y a quand même du positif : elles ont identifié plusieurs points forts qui ont été bien utiles pour leur entreprise. Le plus important a été la confiance mutuelle, une chose qui à vrai dire fait parfois défaut dans les groupements d'hommes.

Les femmes de Ruhunga trouvaient plusieurs raisons à leur impossibilité d'obtenir des prêts et des avances sur le fonds de crédit permanent : les femmes ont du mal à offrir des garanties, les maris s'interposent souvent lorsqu'elles veulent faire une demande auprès de cet organisme, les hommes sont plus hardis pour demander des prêts. En plus les femmes ne savent pas trop comment s'y prendre tandis que les hommes n'hésitent pas à "faire le cadeau" à ceux qui traitent leur dossier. Et avec tous les hommes qui se lancent dans le commerce du poisson, les femmes ont encore moins de chance d'obtenir un prêt. Parmi celles qui ont malgré tout obtenu satisfaction, il y en a qui se sont disputées avec leur mari sur ce sujet. Et quand elles ont refusé de mettre la somme à sa disposition, cela a parfois conduit au divorce. Il est également arrivé que des femmes se trouvent dans l'incapacité de rembourser complètement les sommes empruntées parce que le mari a fait un usage irresponsable de l'argent.

Le *Tweyambe Fishing Group* a été une initiative lancée par des femmes de Ruhunga, déterminées à se sortir d'affaire par elles-mêmes. Les conditions d'existence à Ruhunga sont rudes. C'est un village sans école primaire, sans dispensaire, sans commerce bien établi. Les femmes ont une lourde charge de travail : à la maison, au champ et dans les affaires de la pêche.

Elles passent une bonne partie de leur temps dans les parcelles situées sur les pentes derrière le village. Dans bon nombre de communautés, c'est le train-train des pêcheurs qui détermine l'activité quotidienne du ménage. Les pêcheurs partent la nuit ou dans la soirée tandis que la femme est bien occupée dans la journée. Les hommes n'ont guère de vie de famille, et cela est une source supplémentaire de responsabilité et de travail pour les femmes. Pour avoir un peu d'argent en plus, elles vendent du poisson, mais elles sont bien forcées d'accepter le prix que leur offre l'acheteur éventuel sur la plage.

Il fallait que ça change. Une femme a dit : "Nous ne pouvons pas aller vendre notre poisson au loin. Le transport c'est un gros problème, et il n'y a pas de marché vraiment organisé dans notre village". Les femmes de Ruhanga se sont mises à rêver d'un moyen de transport, un minibus par exemple, qui leur permettrait d'obtenir un meilleur prix pour leur marchandise. Pour cela il fallait trouver les moyens de réunir le capital indispensable.

Le Tweyambe Fishing Group

En 1992, quatorze femmes ont constitué ensemble le *Tweyambe Fishing Group* et se sont accordées sur les objectifs suivants : coordonner l'activité économique et quotidienne des femmes, améliorer la qualité de l'alimentation dans les ménages et les conditions socio-économiques de Ruhunga en investissant dans des activités de pêche, défendre tous les droits des femmes, s'entraider, résoudre les problèmes de transport dans leur communauté. Elles ont fixé à quatorze au maximum le nombre d'adhérentes dans le groupement. Toutes devaient être mariées et installées à Ruhunga, cela afin que des problèmes d'immigration ne viennent compliquer la marche de l'entreprise. Et toutes devaient être des femmes responsables.

En février 1993, le groupe a obtenu l'équivalent de 82 USD sur le fonds de crédit permanent et les adhérentes ont alors versé 40 cents chaque semaine. Elles vendaient des bananes, des arachides, des objets d'artisanat, du chaume pour les toitures et pour tapisser le sol. Les Haya ont coutume de recouvrir le sol avec de l'herbe qui est habituellement changée tous les quinze jours. L'argent ainsi obtenu a permis d'investir pour pouvoir fumer et sécher du poisson, et elles ont acheté six filets et loué une embarcation.

Vers la fin de l'année 1997, le groupe a fait une demande de prêt auprès du *Kagera Fisheries Project* pour l'achat d'un véhicule afin de résoudre le gros problème du transport. Mais la demande a été refusée par la Direction des pêches au motif que les frais d'entretien seraient trop élevés à cause des mauvaises routes de la région.

Ce service conseillait en même temps de penser à d'autres moyens de transport, en particulier par voie d'eau. Les femmes ont accepté l'idée et elles ont obtenu un prêt de 3 580 000 shillings (4 475 USD). Avec cet argent, elles ont pu se procurer un moteur hors-bord et un bateau pour le transport, et cet investissement a depuis rapporté : entre le 9 juin 1998 et le 29 septembre 1999, les profits de la vente de poisson se sont élevés à 2 309 600 shillings (2 887 USD) et les dépenses à 1 559 600 shillings (1 950 USD). Le groupement avait de toute évidence réalisé un bénéfice.

Les femmes ont généralement à faire face à bien des difficultés, à la fois dans leur commerce et chez elles. Pour pouvoir vendre leur poisson, pour être sûres d'un débouché, elles doivent auparavant s'arranger avec des acheteurs (des hommes). C'est particulièrement le cas pendant la saison où il faut s'occuper des champs, car bon nombre d'acheteurs retournent alors à leurs travaux agricoles. Les principaux concurrents des femmes sont des hommes, qui sont aussi pêcheurs pour la plupart. Et ils ont promis aux autres pêcheurs qu'ils les aideraient s'ils avaient des problèmes avec le bateau. Ces acheteurs contrôlent les enchères sur les sites de débarquement où ils dominent finalement les échanges. Les femmes du groupement savent qu'il leur est difficile de concurrencer les hommes et qu'on pourrait facilement les détruire.

Autre difficulté : il arrive que l'Union européenne interdise parfois l'importation de la perche du Nil sur le marché communautaire pour telle ou telle raison. Les cours

sont alors si bas que les femmes parviennent tout juste à couvrir leurs frais d'exploitation. Elles savent qu'elles dépendent beaucoup des flux d'exportation et elles cherchent donc d'autres débouchés sûrs pour leur marchandise. Les embargos et la concurrence exacerbée peuvent englober leurs réserves financières. Elles se plaignent aussi qu'elles ont du mal à trouver des fonds pour développer leur affaire.

Les activités de transport par eau ont périclité, et sur ce chapitre les profits ont diminué de moitié, à cause de la concurrence des hommes qui ont également investi dans ce domaine. En plus, le groupement a été victime de vols d'engins de capture. La concurrence et le vol ont forcé certaines à laisser tomber la pêche ou à se réfugier dans une autre activité, liée à la pêche certes, mais moins concurrentielle et moins rémunératrice.

Les propriétaires non embarqués qui ne sont pas sur place sont particulièrement exposés à la triche, sur les captures et l'équipement. Comme la plupart des femmes louent leur équipement à des pêcheurs et ne pratiquent pas elles-mêmes la pêche loin du rivage, elles courent évidemment le danger de se faire dérober du matériel. A cause de ce risque, les femmes qui investissent préfèrent limiter le nombre d'embarcations qu'elles louent. Pour éviter les vols de filets et la triche sur les captures, elles emploient souvent des hommes qui leur sont apparentés ou leurs fils. A Ruhunga, par exemple, elles employaient leurs enfants dans l'équipage. Malgré ces précautions, les bénéfices du groupement ont chuté en 1997 : 45 filets maillants, d'une valeur totale de 1 350 000 shillings (1688 \$), ont été volés. Ils étaient utilisés pour capturer la perche du Nil, l'espèce qui rapporte le plus. Parfois les femmes qui sont dans la pêche organisent des patrouilles de nuit sur le lac et elles fixent des temps et des heures de pêche et de débarquement pour pouvoir garder l'œil sur les captures et les débarquements.

Le manque de formation

En 1998, pour la partie tanzanienne du lac, une enquête sur la commercialisation du poisson a fait ressortir que la formation des transformateurs/trices et mareyeurs/euses était médiocre. Sur 198 personnes interrogées dans ce secteur, seulement 6 pour cent avaient eu une formation en comptabilité, seulement 2 pour cent en transformation du poisson. Parmi celles qui avaient reçu une formation, seulement 3 (2 pour cent) étaient des femmes. Ces femmes, et bien d'autres, sont persuadées que le niveau d'éducation joue un grand rôle dans la direction que prend leur vie et dans les possibilités qui leur sont ouvertes, ou fermées.

Toutes les informations que les responsables du groupement recevaient étaient transmises aux autres membres en kiswahili, la langue parlée dans toute la Tanzanie, et en haya. Dans une certaine mesure il y avait donc une diffusion des connaissances acquises. Les femmes du Tweyambe Group pensent que la confiance mutuelle et l'enseignement mutuel ont contribué à maintenir en activité leur association dans un environnement fort concurrentiel.

Ces femmes se sentent avant tout responsables du bien-être économique de leur propre famille. Avec leurs res-

ponsabilités domestiques et leur travail, elles trouvaient peu de temps à consacrer aux activités du groupement. Elles ont donc cherché à se créer un peu de temps libre, en organisant une école maternelle, par exemple. Et les activités du *Tweyambe Group* sont prévues de façon à permettre aux adhérentes d'y consacrer un certain temps tout en s'occupant à la fois du champ et du ménage.

Les femmes employées dans les ateliers de transformation du poisson n'avaient guère la chance de pouvoir aménager leur temps. Dans les six établissements que j'ai étudiés, les femmes travaillaient aussi bien en équipe de jour que de nuit. Elles étaient en contrat précaire et ne pouvaient donc bénéficier de congés payés, congés de maternité ou d'absences pour circonstance particulière.

On dit que certaines de ces ouvrières se sont disputées avec leur mari, jusqu'à divorcer, pour obéir au règlement de l'établissement. D'autres ont eu du mal à trouver un mari parce que les hommes ne veulent pas d'une femme qui doit travailler aussi la nuit ou s'éloigner trop longtemps de ses occupations domestiques.

Les membres du *Tweyambe Group* ont adopté une stratégie de diversification des revenus pour empêcher leur foyer de tomber dans le besoin. Lorsque les profits chutent du côté de la pêche, au marché local elles vendent pour leur compte personnel des *matoke* (bananes plantain), des arachides, du manioc, des ignames, des vêtements d'occasion, du thé, des burns (bonbons), des haricots frais, des patates douces...

Tôt le matin, les femmes couvrent de longues distances pour se rendre sur les sites de débarquement. Là elle s'assoient sous les arbres près des denrées qu'elles ont apportées pour échanger et elles attendent le retour des pêcheurs qui sont sortis sur le lac. Comme la concurrence est très vive pour obtenir du poisson, les femmes ont été incitées à pratiquer le troc. Sur la plage, elles proposent donc ordinairement bois de feu, fruits, tomates, maïs, farine de manioc... Le marchandage est chose commune. Les femmes disent que ces activités indépendantes ont fait comprendre à leurs maris et à leurs enfants que le *Tweyambe Fishing Group* n'est pas un prolongement de l'économie domestique qu'ils seraient libres d'exploiter au besoin mais une entreprise bien distincte.

Les difficultés économiques et la contribution importante de ces femmes à la vie du ménage ont modifié l'attitude des hommes. Elles disent qu'ils ont compris qu'ils ne pouvaient plus subvenir seuls aux besoins de leur famille. Les conditions sont telles que l'homme et la femme doivent tous deux élaborer des stratégies pour la survie économique du ménage. Mais il reste encore des problèmes ! Citons une femme : "Quand nous achetons la nourriture et préparons les repas, quand nous payons la scolarité, quand nous achetons des vêtements pour les enfants, quand nous amenons parfois un petit cadeau surprise, les hommes se rendent compte que nous pouvons faire des choses, ce qu'ils n'apprécient pas forcément. A vrai dire, ils semblent plutôt vexés par ce qu'on vient de faire".

Ceci dit, les membres du *Tweyambe Group* restent dépendantes des hommes sur bien des points, pour des conseils et pour obtenir du poisson notamment. L'intérêt de ce groupement a été reconnu par les organismes donateurs et les pouvoirs publics, mais ses réussites sur le plan financier et les investissements qu'il a réalisés ont provoqué de vifs sentiments de jalousie de la part de certaines personnes de la communauté. Dans les ménages polygames, des femmes se plaignent que le mari n'arrive pas à subvenir aux besoins de toute ses épouses et des enfants, que certaines sont délaissées et doivent travailler encore plus dur pour élever leurs enfants.

Des hommes de Ruhanga ont réclamé de pouvoir participer pleinement au commerce de perche du Nil lancé par leurs femmes, en disant que cette entreprise concerne toute la communauté et pas seulement les membres du groupement. Des hommes ont également essayé d'intervenir dans le choix de membres d'équipage ou des préposés au moteur. Des maris d'adhérentes ont exigé qu'on leur montre les bénéfices exacts réalisés par le groupement et se sont mêlés de la programmation des opérations relatives aux investissements. Une femme témoigne : "J'ai presque rompu mon mariage à cause de l'argent du groupement. Mon mari me forçait à lui donner 100 000 shillings (124 USD) pour une affaire qu'il avait au tribunal. Mais les choses ont fini par se calmer". Dans un travail de recherche, on peut lire que, dans le district de Vihiga au Kenya, bon nombre d'hommes liés à des groupements de femmes, ou gravitant autour, passaient pour filous et hypocrites.

D'autres études seraient nécessaires pour faire ressortir les divers aspects relatifs aux groupements de femmes. Il faudrait notamment étudier les moyens d'améliorer la productivité économique des femmes et de réduire leur charge de travail traditionnelle dans le ménage, de faciliter leur participation aux prises de décisions, de faciliter leur accès aux ressources disponibles et leur implication pour son contrôle. Et il ne faut pas oublier qu'en matière de temps, les femmes doivent tenir compte de maintes servitudes.

Les pêcheries et les populations de pêcheurs du Lac Victoria connaissent bien des changements. On dépendait avant du marché local, de l'équipement et de capitaux disponibles sur place. On s'est tourné vers l'exportation, on fait appel à du matériel et des capitaux venus de l'extérieur. Tout cela a fait évoluer les relations de genres, et les relations de genres ont également influé sur le processus.

La mondialisation a offert de nouvelles possibilités à certaines femmes mais elle a aussi déstabilisé l'indépendance économique de beaucoup d'entre elles qui ont bien plus de mal maintenant à faire vivre leur famille. La mondialisation a agi sur leur environnement, a mis à mal leur accès traditionnel au poisson qu'elles traitaient et vendaient ensuite, a exacerbé la concurrence et multiplié les vols sur les lieux de pêche ou les circuits commerciaux, a parqué les ouvrières du secteur de la transformation dans des emplois mal payés et précaires. Dans les ménages et la population de Ruhanga, les préjugés de genres en matière de répartition du travail persistent, comme ailleurs.

Activités après capture

En Tanzanie, tout comme en d'autres endroits du monde, on a eu tendance à minimiser les potentialités des femmes pour le progrès économique et social. Cette part essentielle des ressources humaines n'a pas été mobilisée. Dans les institutions impliquées de près dans la pêche tanzanienne, on n'a guère remis en cause l'idée que la pêche est essentiellement une affaire d'hommes qui montent sur des bateaux pour aller chercher du poisson. On pense que les femmes n'interviennent que dans des activités après capture (fumage, séchage, vente...) où elles gagnent moins que ceux qui pêchent, surtout les propriétaires du matériel. L'exemple du *Tweyambe Group* montre bien qu'il faut absolument inclure les femmes dans les programmes relatifs à la pêche et les projets de développement. Cela doit se faire en tenant compte de la double responsabilité des femmes : gagner de l'argent, s'occuper de la famille.

L'intérêt des femmes doit être pleinement intégré dans les programmes visant à assurer une exploitation durable des ressources. Plusieurs indicateurs montrent que le *Tweyambe Fishing Group* est une initiative bénéfique pour ses membres et pour la communauté en général. Les adhérentes disent que les relations en face à face leur ont permis de mieux se connaître, de se faire une réputation, d'instaurer la confiance. Grâce à leur ouverture d'esprit, elles ont surmonté les petits conflits inhérents aux activités de groupe. Bien des fois elles sont parvenues à séparer le projet commun de leurs activités individuelles, préservant ainsi leur association des pressions domestiques.

Ces caractéristiques du groupement semblent indiquer qu'il est bien adapté pour d'autres initiatives d'organisation communautaire, notamment en matière de systèmes de cogestion visant à trouver à plus grande échelle des parades aux problèmes économiques et sociaux qui affectent les communautés de pêcheurs déstabilisées par la mondialisation.

Quand les gens sentent qu'ils font vraiment partie d'un groupe, ils peuvent collectivement faire plus. Les avantages que la communauté dans son ensemble a pu tirer de cette initiative démontrent l'utilité des groupements de femmes pour surmonter certaines de leurs difficultés, tout spécialement dans une filière marquée par les flux d'exportation et des processus mondiaux. Cela veut dire qu'il faut aider les femmes à améliorer leurs revenus mais aussi à mieux défendre leur cause, à se mobiliser dans la société, à réclamer leur part de pouvoir.

Cela signifie que la voix des femmes doit se faire entendre dans tous les processus décisionnels importants, et pas seulement dans un petit bureau isolé qui traite d'affaires de femmes. Il est prouvé qu'en travaillant davantage avec des groupements de femmes, les services de vulgarisation pourraient multiplier par deux leur rayon d'action tout en réduisant les frais de fonctionnement. Il en résulterait une meilleure sécurité alimentaire dans les familles rurales. Les besoins des femmes, les intérêts des femmes seraient sûrement mieux servis si elles étaient la cible première de certains programmes sociaux. L'exemple du *Tweyambe Group*, et d'autres du même genre, nous rappelle que les organismes donateurs et les gouvernements devraient comprendre que les gens, et en particulier des femmes pauvres, sont capables de se sortir d'affaires par leurs propres efforts pour peu qu'on accepte d'appuyer leurs initiatives.

Une approche du développement qui tienne compte des aspects de genres, qui cherche à mesurer à tous les niveaux l'impact des lois et règlements sur les femmes, les hommes et leurs relations est plus qu'un impératif politique. C'est une condition indispensable pour un progrès économique et social durable. Mais cela exige des changements radicaux, surtout là où on continue à penser que les femmes sont inférieures aux hommes. Il serait préférable que les hommes et les femmes collaborent pour instaurer une approche soucieuse des questions de genres afin d'éviter problèmes et conflits. Pour que cela arrive, il faudra sans doute que les hommes apprennent à travailler en partenariat avec les femmes.

*Imprimé avec le soutien financier de
l'Agence australienne pour
le développement international (AusAID)
et de l'Agence néo-zélandaise pour
le développement international (NZAID)*

*Les opinions exprimées
dans ce bulletin appartiennent
à leurs auteurs et ne reflètent pas
nécessairement celles de la CPS,
d'AusAID ou de NZAID.*



La population et la mer : Utilisation d'Internet et du courrier électronique pour établir des plans d'aménagement des zones côtières

Vidhisha Samarasekara¹

Source : *Asian Development Bank Review*, mai-juin 2003

Il suffit d'un petit tour en bateau sur Korangi Creek (Pakistan) pour se convaincre que les populations qui vivent et pêchent dans le Delta de l'Indus n'ont pas un sort enviable. Après avoir pratiqué la pêche pendant des générations ou migré vers cette région pour améliorer leurs conditions de vie, elles se trouvent confrontées aujourd'hui à une baisse spectaculaire des stocks de poissons.

La principale raison en est une régression drastique de la superficie couverte par la mangrove. La conversion des habitats, la pollution et une pression démographique croissante ont toutes fait payer leur tribut à ces forêts de petits arbres qui jouent un rôle essentiel de stabilisation et constituent, pour un grand nombre d'espèces de poissons présentant un intérêt commercial, une zone de reproduction et de frai.

Korangi Creek, dans la province de Sind, est l'une des régions côtières prioritaires du Pakistan. S'il est vrai que les eaux côtières de l'Asie du Sud comptent les espèces marines et les habitats côtiers les plus riches et les plus variés d'Asie, un grand nombre d'entre eux sont menacés. Dans leur majorité, les habitants des zones côtières dépendent de la mer pour leur subsistance, et un grand nombre d'entre eux sont menacés de — ou vivent dans la — pauvreté.

L'exploitation accrue des ressources a eu un effet marqué sur les zones côtières et les bassins versants d'Asie du Sud. L'agriculture et le développement urbain exercent des pressions directes toujours plus fortes sur ces régions ; d'autres facteurs, notamment, un niveau élevé de nutriments, une charge solide accrue et des modifications dans la configuration de la frange côtière, font peser sur elles des pressions indirectes.

De surcroît, des projets touristiques mal planifiés qui contribuent à la dégradation de l'environnement continuent de nuire aux écosystèmes côtiers.

Des pressions toujours plus fortes sur l'environnement

Dans un contexte de croissance démographique et de pressions économiques toujours plus fortes sur les ressources côtières, un nombre toujours plus grand de personnes tirent au moins une partie de leur subsistance d'activités qui ont une incidence directe sur l'environnement côtier.

Les aliments, les produits médicinaux, les matériaux de construction et les ressources génératrices de revenus, sont tirés de l'environnement. La façon dont les ressources côtières sont exploitées — et les conflits institutionnels et politiques ne font rien pour arranger la situation des zones côtières — créent les conditions d'une dégradation accrue de l'environnement, qui met davantage encore en péril la subsistance des populations et qui marginalise encore plus les pauvres qui n'ont pas accès à ces ressources.

La Banque asiatique de développement (BAD) et ses partenaires — l'Union mondiale pour la nature (UICN) et les dirigeants d'Inde, des Maldives, du Pakistan et du Sri Lanka — s'efforcent de trouver une solution à ces problèmes grâce à la mise en œuvre, sur une période de dix-huit mois, d'un projet régional d'assistance technique consacré à la gestion des ressources côtières et marines et à l'atténuation de la pauvreté en Asie du Sud, dont les activités ont débuté en octobre 2002.

Étant donné les implications régionales de ce projet et l'importance d'une coordination et d'une action efficaces menées à bien par des pouvoirs publics déterminés, le *South Asia Cooperative Environment Programme* (Programme d'action en coopération en faveur de l'environnement de l'Asie du Sud) joue également un rôle clé dans ces efforts, comme c'est le cas du Centre for Earth Sciences Studies (Centre des études sur les sciences de la terre) à Trivandrum, qui accompagne les travaux menés à Kerala (Inde).

Grâce à une méthode intégrée de la gestion de la zone côtière, conçue comme outil de planification et de développement, les pays participants ont réalisé des progrès



Érosion du littoral

1 Coordinator, Regional Maritime Programme. World Conservation Union (IUCN). Mél. : vidhisha@slt.net.lk