

## Développement de la pêche artisanale au Bénin

# Le téléphone comme moyen de réduction de la précarité économique



photo de Frédéric SARNETTE

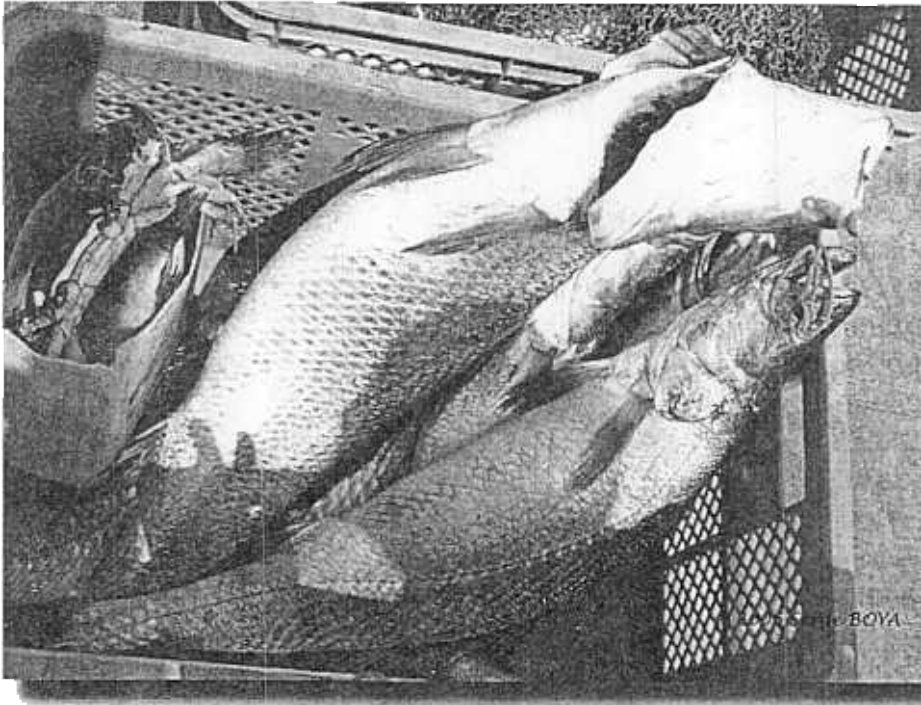
**L**e vent des Technologies de l'Information et de la Communication qui souffle sur le Bénin, comme partout ailleurs dans le monde depuis quelques années frappe progressivement un secteur stratégique de la vie économique des populations rurales du Bénin : il s'agit du secteur de la pêche artisanale

Pendant longtemps, les activités de la pêche artisanale, notamment la vente du poisson, n'étaient pas considérées comme rentables à cause du faible revenu que les différents ac-

teurs en tiraient. Les obstacles majeurs à l'épanouissement économique de ce secteur sont l'inefficacité des moyens de transport (barques etc....) ; qui sont pour la plupart vétustes ; l'inadéquation des méthodes de conservation, ce qui crée souvent une perte élevée de poissons. Pire encore, le défaut de repérage des mareyeuses au débarquement des pêcheurs constitue un frein considérable à la rentabilité économique du secteur à cause des lourdes pertes enregistrées faute d'écoulement à temps des pro-

duits de pêche. « Depuis près de dix ans que j'ai hérité le métier de pêcheur de mon père, je n'ai pu m'acheter un vélomoteur. Les maigres revenus issus de la vente des produits ne servent qu'à assurer la subsistance au sein de ma famille », regrette Jean Pierre, un jeune pêcheur triant ses filets sur les bords du lac Nokoué dans le village de So-zouanko.

Le manque de moyens de communication performants et à moindre coût a été, pendant de longues années, un facteur essentiel de désorganisation de la



chaîne de distribution des produits de pêche puisque, autant les pêcheurs n'arrivent pas à fournir le poisson aux mareyeuses à temps pour diverses raisons (pannes d'embarcation, accidents en mer etc...), autant les mareyeuses ne parviennent à honorer leurs engagements vis-à-vis de leurs clients.

### **Le téléphone bouleverse le secteur**

Mais la découverte et l'utilisation du téléphone dans la vie professionnelle de quelques pêcheurs artisanaux au début de l'année 2002 ont déjà produit des impacts remarquables tant au niveau de l'exercice de l'activité que de l'amélioration des revenus des acteurs. Un responsable du groupement des pêcheurs raconte que l'utilisation du téléphone portable au sein des communautés de

pêcheurs est intervenue dans la zone du port de pêche de Cotonou ; il y a trois ans environ. Selon lui, le téléphone portable était presque exclusivement l'apanage des responsables d'association de pêcheurs qui n'en tiraient pas grand profit à cause des coûts très élevés de la communication locale : « *Lorsque vous payiez une carte de recharge de 5000 F CFA, c'est à peine que vous discutez avec vos interlocuteurs pendant une dizaine des minutes* ». Le téléphone portable n'était pas encore utilisé comme un outil de développement mais il était plutôt perçu comme un effet de mode qui faisait la fierté de son propriétaire.

Mais cette perception s'est révélée très vite caduque, car avec le temps, les communautés de pêche se sont rendues à l'évidence des nombreux avantages

qu'elles pourraient tirer de ce nouvel outil de communication pour le développement de leurs activités lucratives. Désormais, le pêcheur en mer a appris à se servir de son téléphone portable pour entrer en contact avec son collègue naviguant à bord d'une autre embarcation ; soit pour avoir des informations utiles ou même solliciter de l'aide dans les cas d'urgence surtout les accidents et les pannes des bateaux. Les pêcheurs peuvent également avertir à temps leurs clientes (les mareyeuses) afin qu'elles puissent se rendre au débarcadère pour s'approvisionner en poisson. Cela réduit considérablement les avaries de produits notamment pendant les saisons de production abondante. Jusqu'à une date récente, les rencontres entre les deux partenaires commerciaux étaient très aléatoires, car basées sur les prévisions habituelles des moments de débarquement. Dame Kossivi, mareyeuse au marché de poisson du port de pêche explique comment le téléphone a révolutionné son activité : « *Avec 50 F CFA, j'entre dans une cabine téléphonique et j'appelle le pêcheur s'il tarde à venir au port. Cela me permet de connaître la quantité de poissons qu'il pourra me livrer, alors qu'auparavant je pouvais attendre pendant des heures au port l'arrivée d'une embarcation qui est peut être tombée en panne ou dans le pire des cas accidentée. Ce qui nous faisait perdre le marché puisque nos clientes fidèles se tournent vers d'autres reven-*

deuses ».

La baisse considérable des coûts de communication et des services d'abonnement ainsi que l'installation des cabines téléphoniques dans les coins de rue depuis deux ans ont démythifié totalement le téléphone qui a intégré la vie sociale et économique des communautés de pêcheurs. Il tend à s'imposer comme un outil aussi indispensable comme la pagaie pour le pêcheur ou la caisse isotherme pour la mareyeuse. C'est ce qui justifie d'ailleurs l'initiative heureuse d'un groupe de pêcheurs et de mareyeuses de la communauté du port de pêche qui a instauré une tontine informelle pour faciliter l'acquisition de téléphone portable aux acteurs qui le souhaitent. « *La tontine communautaire que nous avons mise en place permet à nos pêcheurs et mareyeuses de se procurer un téléphone en un mois au maximum ; grâce à une cotisation mensuelle de 300 F CFA par personne. Mais l'adhésion de nos populations à cette initiative demeure encore faible parce qu'elles n'ont pas encore été bien sensibilisées sur l'importance de la communication téléphonique pour le développement* », explique Albert Codjo, le responsable de tontine. M. Codjo nous dévoile ses ambitions sur l'extension du téléphone à tous les membres de sa communauté : « Nous sommes entrain de réfléchir à comment mettre en place de cabines téléphoniques privées pour permettre aux populations qui ne disposent pas de moyens

suffisants pour s'acheter un téléphone portable de jouir des services de la communication téléphonique ».

### Comme une bouffée d'oxygène

Grâce à l'utilisation de plus en plus fréquente du téléphone, les acteurs de la pêche artisanale trouvent qu'il y a une amélioration substantielle de leurs chiffres d'affaires. Avec la diminution effective de la quantité de produits avariés et autres incertitudes liées à l'approvisionnement des revendeuses, les différents acteurs de la pêche artisanale peuvent vendre leur produit au prix réel sans grande perte et ce grâce à la facilité de la communication qu'offre l'utilisation du téléphone. Pendant les périodes de grande production halieutique, un pêcheur peut avoir un bénéfice net hebdomadaire variant entre 8.000 F et 10.000 F CFA; alors qu'avec les pertes de produits autrefois enregistrées, rares sont les pêcheurs qui réalisent un bénéfice net de 5000 F CFA par semaine. Une autre mareyeuse du marché de poissons du port de pêche de Cotonou témoigne des bienfaits du téléphone : « *Je jouis sans nul doute des fruits de la facilité de communication que m'offre le téléphone à un coût réduit. Mieux, je note déjà un progrès dans l'exercice de mes activités et de mes revenus puisque je parviens à approvisionner mes clientes du marché, à contribuer à la prise en charge de la scolarité de mes enfants avec*

*mon mari et à m'acheter le pagaie et les ustensiles de cuisine de mon choix »*

Les responsables des pêcheurs et mareyeuses pensent que l'Etat doit jouer un rôle d'appui aux communautés en oeuvrant davantage pour une généralisation de l'utilisation du téléphone. Comme mesures incitatives, ils préconisent l'installation des cabines téléphoniques dans les communautés de pêche, la baisse des coûts de la communication ainsi que l'accès des services de la téléphonie mobile à coût réduit.

De leurs côtés, les pêcheurs et mareyeuses s'engagent déjà à faire des séances de sensibilisation et à étudier les voies et moyens d'acquisition du téléphone portable à moindre coût. Néanmoins, certains obstacles ont tendance à émousser les ardeurs des pêcheurs. Il s'agit, entre autres de la perte fréquente du réseau surtout lors des expéditions sur la lagune et en haute mer. A cause de la non disponibilité de l'énergie électrique dans les communautés de pêche, il se pose avec acuité le problème de recharge électrique des appareils téléphoniques. A ce niveau, les communautés ont pris l'initiative d'acquérir un générateur d'énergie électrique. Une contribution hebdomadaire de 25 F CFA (100 F par mois) est même envisagée pour en assurer le fonctionnement et l'entretien.

**Par Gérard GUEDEGBE**

# Règles d'or pour une entretien d'embauche

L'entretien d'embauche est une occasion unique pour prouver au recruteur que vous êtes le meilleur candidat pour le poste proposé. C'est une séance d'échanges de quelques minutes qui permet au recruteur de se faire très rapidement une opinion sur votre candidature.

Attention à votre comportement et préparez ce que vous allez dire. Voici des conseils essentiels pour bien réussir cette épreuve très redoutée.

Tout recruteur, au cours d'un entretien d'embauche veut s'assurer si le candidat est motivé pour le poste à pouvoir, s'il est immédiatement opérationnel, s'il peut s'adapter à toutes les conditions dans l'entreprise, qu'il peut y évoluer et surtout y rester en dépit de tout.

## Tout candidat devra pour ce faire :

- Convaincre le recruteur qu'il a le meilleur profil pour ce poste
- Prouver au recruteur qu'il dispose de tous les atouts pour combler ses attentes.

### Conseil n° 1

Connaître le poste visé et l'intégrer dans votre perspective de carrière

Relisez à nouveau le descriptif du poste visé et préparez-vous à répondre aux questions suivantes :

Pourquoi avez-vous postulé à ce poste ?

Quel objectif de carrière vous êtes-vous fixé à moyen et long terme ?

En quoi ce poste rentre-t-il dans cet objectif ?

Pourquoi avez-vous choisi l'entreprise proposant ce poste ?

Renseignez-vous sur les valeurs de l'entreprise qui embauche et essayez de les assimiler.

### Conseil N° 2

Faites le point sur votre candidature : vos points forts et vos points faibles.

Quels sont vos points forts ?

Vos points faibles ?

Faites le point sur vos compétences, comportements, connaissances... afin de pouvoir répondre facilement à ces questions.

Soyez honnêtes dans vos réponses, en argumentant par des exemples concrets.

Lorsque que vous évoquerez vos points faibles concluez positivement en expliquant comment vous travaillerez pour corriger ces défauts.

Au travers de l'annonce, analysez les compétences requises pour le poste et axez vos réponses dans le sens de celles-ci.

### Conseils N° 3

Préparez le comportement à adopter durant l'entretien

Vous avez le trac : c'est normal et inévitable !

Décontractez-vous et utilisez le trac comme une énergie et un dynamisme !

Arrivez quelques minutes en avance, sachez vous présenter, sourire, dire bonjour, et faire bonne impression dès les premières secondes (soignez votre habillement).

Contrôlez votre voix, votre respiration, le rythme de vos paroles, votre regard, votre posture et votre gestuelle... callez ces comportements sur le message que vous voulez faire passer : dynamisme, rigueur, volonté, calme, enthousiasme, organisation, indépendance...

Restez aimable et courtois durant toute la durée de l'entretien d'embauche.

### Conseils N° 4

Informez-vous sur le poste proposé, l'entreprise et le recruteur

Un entretien d'embauche n'est pas un monologue ni un interrogatoire. L'entretien d'embauche favorise un échange : renseignez vous sur les missions, l'équipe avec qui vous travaillerez, l'organisation de l'entreprise, le contexte des missions, le poste du recruteur, son influence dans le processus de recrutement. Préparez des questions, montrez que ce poste vous intéresse !