

I

FEMMES COMMERÇANTES
DANS LA RÉGION DU CAP VERT (SÉNÉGAL)

Les études sur les "femmes commerçantes" ou les "commerces féminins" en Afrique sud-saharienne semblent aujourd'hui se multiplier. Celle de Madame Agnès LAMBERT* est de nature à prendre rang.

D'abord elle s'est sagement délimitée à un ensemble régional: celui du Cap Vert (Sénégal) dans lequel d'ailleurs interfèrent des commerces catégoriels et des ethnies mêlées: toutes catégories et toutes origines ethniques étant ici dûment typées, circonstanciées, voire chiffrées. Ce descriptif bénéficie d'une longue observation participante, collectrice d'informations personnelles. Il est en outre précédé d'un historique utile, et suivi d'une sérieuse considération ou reconsidération sur la politique conjoncturelle.

Ensuite elle s'est arc-boutée sur une large et précieuse documentation topique ou comparative et s'il existe, certes, plusieurs bibliographies sur "femmes et développement", la glane ici réalisée est de nature à offrir éléments complémentaires et éléments analyseurs pour cette thématique.

Enfin l'étude est innervée par un fil directeur: celui d'un groupe hautement suggestif de dix études de cas (p. 110-122). Les tabulations de ces dix cas sont particulièrement pertinentes. Les voici.

* * *

Laissant de côté les petites revendeuses d'articles importés frauduleusement par un transporteur, essayons de circonscrire un autre type de commerce féminin, concernant des marchandises importées généralement en contrebande, et en s'attachant aux circuits commerciaux des plus fortunées qui vont chercher au Mali, en Mauritanie, en Gambie, à Las Palmas ou même en Europe et à la Mecque leurs stocks de marchandises qu'elles revendent à leur entourage.

* Agnès LAMBERT. *Évolution et rôle des commerces féminins dans la région du Cap Vert au Sénégal*. DHESS (EHESS), Paris, 1983, 167 p. A comparer avec le cas ivoirien (cf. infra 9). A compléter par Savané MA. *Les projets pour la femme en milieu rural au Sénégal*. Genève, BIT, 1983, 136 p.

Le tableau se suffit à lui-même pour manifester les mœurs.

TABLEAU I

Noms	Profession, salaire des femmes	Profession, salaire des maris	Situation Matrimoniale	Nombre de personnes dans la maison
S. MBAYE	ouvrière conserverie 30 000 FCFA		divorcée	vit c/o son oncle
M. WADE	institutrice 75 000 FCFA	fonctionnaire 60 000 FCFA	mariée monogamie	12
S. NDIAYE	institutrice 75 000 FCFA	militaire	remariée polygamie	vit c/o son oncle
A. NDOYE	institutrice 60 000 FCFA	employé de bureau 45 000 FCFA	mariée monogamie	8
M. DIOUF	secrétaire de direction 180 000 FCFA		divorcée	6
T. THIOUNE	sans profession	comptable à son compte	mariée monogamie	15
F. DROF	propriétaire de taxis et d'un bar		veuve	8
N. SECK	commerçante	maçon	mariée monogamie	10
N. DIAYE	commerçante		tako (1)	5
A. GUEYE	employée de bureau 50 000 FCFA	fonctionnaire	mariée monogamie	7

(1) Femmes âgées mariées par convenance afin qu'elles ne meurent pas veuves.

52125

2.687

O.R.S.T.O.M. Fonds Documentaire
N° : 24125
Cote : B
14 M

Aucune étude sérieuse n'a été menée sur ces activités commerçantes féminines qui, par leur nature illégale, échappent à tout contrôle.

Au cours d'un séjour en août 1981, dans la région du Cap Vert, nous avons pu rencontrer et interroger plusieurs femmes se livrant au commerce de marchandises achetées en Gambie, à Las Palmas, à Paris ou à la Mecque. Le nombre insuffisant de femmes rencontrées ne nous a pas permis de mener une étude approfondie mais seulement de constater certains aspects de leurs activités et de soulever quelques hypothèses regardant leurs commerces. Nous nous limiterons à commenter quelques tabulations.

1. Situations familiales et matrimoniales, salaires et professions des femmes et de leur mari (Tableau I)

Les motivations des femmes les amenant à exercer un tel commerce sont le plus souvent : faiblesse de leur salaire et/ou celui du mari au regard d'une famille nombreuse à entretenir ; parents à aider ; désir de consommation calqué sur le modèle occidental - meubles, ustensiles et équipements pour la cuisine, télé, chaîne Hi-Fi, vêtements. Le tableau I, indique les salaires et professions des femmes et de leur mari, leur situation matrimoniale et le nombre de personnes habitant la maison - sachant que ce nombre est fluctuant.

2. Types de produits vendus et revenus rapportés (Tableau II)

Les articles vendus par les femmes sont : sous-vêtements féminins (=3), tissus (=5), vaisselle (=2), vêtements (=2), produits de beauté (=2), bijoux (=2) et chaussures (=1).
Précisons : une femme peut établir son activité sur plusieurs sortes de marchandises, et cette activité est sujette à évolutions.

Les prix de vente pratiqués sont en général le *double* des prix d'achat et parfois davantage quand le produit est vendu à crédit, ce qui est très souvent le cas.

Le tableau indique pour chaque femme : type de marchandise vendue, son origine, son prix de vente, frais nécessités par ce commerce, fréquence des voyages et octroi d'aides financières par parents ou amis au démarrage et au cours des activités commerciales.

D'après ce tableau et sur dix femmes : cinq vont elles-mêmes acheter des marchandises en Gambie, en Europe - où elles ont souvent des parents - ou à la Mecque ; les cinq autres ont des relations, parentes ou amies en France, sœur hôtesse de l'air ou connaissances au port de Dakar, qui leur permettent d'obtenir ces produits en faisant l'économie du voyage.

TABEAU II

Noms	Produits (origine)	Prix achat en FCFA	Prix vente en FCFA	Frais FCFA	Fréquence	Revenus FCFA	Aides Financières
S. MBAYE	Sous-vêtements Combinaisons Robe de chambre, slip (Dakar) Vaisselle Vêtements (France)	850 4 500 200 à 600 100 000	1 500 9 000 400 à 1 200	transports urbains billet Paris	1 fois/mois 1 seule fois		billet payé par oncle + 100 000 FCFA
M. WADE	Sous-vêtements (Dakar) Tissus Bijoux envoyés de (France)	700 12 500	1 400 30 000	transports urbains aucun	irrégulier 1 seule fois		
S. NDIAYE	Tissus Ustensiles (Gambie)	77 000 10 000	100 000 12 000	voyage en Gambie 5 300	1 fois/mois pendant 2 ans	23 000	
A. NDOYE	Bazin Thioub Wax (1) (Port de Dakar)			transports urbains	1 fois tous les 2 mois depuis 6 ans		
N. NDIAYE	Huile de palme <i>yamp</i> (2) Vêtements (Casamance) envoyés de (France)	10 000	20 000	voyage à l'aéroport	1 fois/mois depuis 20 ans 2 fois/an depuis 5 ans		aide de son frère et beau frère

(1) tissu fabriqué en Hollande
(2) fibres végétales utilisées pour se laver.

3. Les filières d'approvisionnement et d'importation (Tableau III)

Pour les dix femmes rencontrées, on ne repère pas des filières spécifiquement féminines concernant approvisionnement et importation de la marchandise. Ces commerces "illégaux", qu'ils soient le fait d'hommes ou de femmes, peuvent s'exercer, d'une part, grâce aux soutiens de parents et relations bien placés dans l'administration et, d'autre part, grâce à la corruption d'employés de l'administration et à l'existence de petits "métiers informels" vivant de cette contrebande: les *walkmen*:

(suite)

Noms	Produits (origine)	Prix achat en FCFA	Prix vente en FCFA	Frais FCFA	Fréquence	Revenus FCFA	Aides Financières
M. DIOUF	Lingerie Produits de beauté (par sœur hôtesse de l'air) poisson (Sénégal)	UUUUU 10 000	600 UI 100 000	aucun transports urbains	3 fois/mois et us 12 ans 1 seule fois		
T. THIOUNE	Broderie (Angleterre) Chaussure (Le Caire) Or (Anvers) Wax Khartoum (Hollande)	250 000	500 000	billet avion + hébergement et nourriture	3 ou 4 fois/an depuis 6 ans		du mari au départ
F. DIOP	Entreprise de 5 taxis (+ un bar)			salaires des employés et essence			pension à la mort de son mari
N. SECK	Bazin Tissus (Gambie) Objets d'Art (Sénégal) vendus en France			voyage Gambie billet avion	1 fois/mois depuis 15 ans 1 seule fois		
A. GUEYE	Produits de beauté (Paris)			billet Paris			

TABLEAU III

Noms	Relations-Parents-Amis	Personnes payées
S. MBAYE	amie en France qui l'a hébergée	
M. WADE	amie en France qui envoie des marchandises ami de son mari qui récupère les marchandises à l'aéroport	
S. NDIAYE		douanier à la frontière gambienne
A. NDOYE	relations au port de Dakar	
M. DIOUF	sœur hôtesse de l'air	
T. THIOUNE	cousin qui a des relations à l'aéroport amie qui l'héberge en France	
F. DIOP		
N. SECK		douanier à la frontière gambienne
N. NDIAYE	filie en France qui envoie des marchandises	
A. GUEYE	amie qui l'héberge en France	douanier à l'aéroport

4. Les réseaux de clientèle et leur organisation (Tableau IV)

Deux réseaux de clientèle; voisines, relations, tontines, regroupements entre femmes lors de fêtes familiales, *d'une part pour toutes*; et *d'autre part pour certaines*, milieu de travail salarié dans l'administration ou dans l'entreprise. Le premier réseau garde un caractère spécifiquement féminin; contrairement aux circuits d'approvisionnement et de circulation de la marchandise. Le second, dont les agents sont également des femmes, se situe dans le secteur salarié "moderne".

Le système de crédit est également développé dans ce type de commerce, il est basé sur la confiance mutuelle et sur les réseaux de connaissances et de relations. Ce système comporte cependant des risques dans le cadre d'une crise économique qui rend les clientes insolubles et dans le contexte d'une certaine individualisation des rapports sociaux en milieu urbain. Si le délai du crédit n'est pas respecté par la débitrice, la commerçante peut faire intervenir la police, comme moyen de pression, mais une solution à l'amiable est toujours envisagée moyennant un délai plus long de remboursement.

TABLEAU IV

Femmes	Réseaux de relations	Réseaux salariés
S. MBAYE	voisinage - amies	collègues d'usine
M. WADE	relations - dépôt chez amie griote	collègues institutrices
S. NDIAYE	relation amie	collègues institutrices
A. NDOYE		
M. DIOUF	dépôt chez S. NDIAYE relations parentes	collègues de bureau
T. THIOUNE	dépôt c/o sa sœur à Rufisque. Dépôt parente à Grand-Dakar	dépôt dans administration et bureaux
F. DIOP		
N. SECK	relations quartier, parentes	
N. NDIAYE	idem	
A. GUEYE	voisines amies	collègues de bureau

Au vu de ces moyens de pression limités, des commerçantes préfèrent avoir leur clientèle dans une entreprise ou une administration. La commerçante peut se faire payer par chèque qu'elle touchera à la fin du mois ou, avec l'accord de sa cliente, elle s'adressera au comptable de l'entreprise, lequel prélèvera sur le salaire de la cliente salariée la somme correspondant à tout ou partie du prix de vente de la marchandise achetée. De cette manière, les commerçantes bénéficient des garanties financières du secteur "moderne" salarié.

5. Affectation des revenus et projets (Tableau V)

Le premier poste d'affectation des revenus des commerçantes correspond à l'entretien de leur famille, sans compter le renouvellement de leurs stocks de marchandise.

Certaines femmes ont réalisé d'autres formes d'investissement; leurs projets commerciaux sont divers et même parfois grandioses. M. WADE souhaite simplement poursuivre régulièrement son commerce; mais A. NDAYE, elle, a le projet avec son associée de monter une entreprise de taxis. M. DIOUF veut renouveler et développer son expérience de marenage; quant à T. THIOUNE, elle rêve de louer un local à Paris lui permettant d'entreposer de la marchandise et de développer des échanges permanents dans les deux sens avec l'appui d'une parente en France.

L'utilisation des circuits bancaires n'existe que pour y déposer en sécurité les bénéfices en attente provisoire de réinvestissements. T. THIOUNE est la seule à avoir un compte en France et à posséder une carte de crédit pour résoudre ses problèmes d'approvisionnement en liquidité.

Le tableau V indique les différentes affectations des revenus.

En conclusion: plusieurs pistes de réflexion et de recherche à poursuivre à partir d'un échantillon plus élargi, sur une durée et un espace plus étendus.

Un premier aspect renvoie à l'économie domestique, composée des différentes sources de revenus - salaires et autres activités rémunératrices - et des besoins en consommation conditionnés par le nombre de personnes vivant dans la même unité domestique; à considérer comment ces commerces féminins s'articulent aux revenus de chaque famille.

Un second aspect réside dans la circulation monétaire entre les trois pôles: unités familiales, activités commerciales des femmes et monde

TABLEAU V

Noms	Affectation des bénéfices	Projets
S. MBAYE	augmenter son faible salaire	retourner en France, acheter de la marchandise
M. WADE	entretien de son foyer, aide son père	faire régulièrement du commerce
S. NDIAYE	aide son oncle achat d'une chambre meublée	reprendre ses voyages en Gambie
A. NDOYE	achat d'un restaurant avec une amie	monter une entreprise de taxis
M. DIOP	entretien de sa fille et de sa famille maternelle remboursement de ses dettes achat pour 50 000 FCFA de poissons frais vendus à une conserverie	acheter une chambre meublée, le mariage
T. THIOUNE	entretien de son foyer achat de meuble en France	louer un local à Paris, commerce régulier avec la France
F. DIOP	achat d'une buvette entretien de ses enfants et aide ses parents	
N. SICK	achat d'un terrain et construction d'une maison entretien de son foyer	commercer régulièrement par l'intermédiaire de sa fille en France
A. GUEYE	entretien de son foyer et de ses parents	
N. NDIAYE	entretien de ses enfants	commercer régulièrement par l'intermédiaire de sa fille en France

salarié. A quels moments de ces activités féminines arrive l'argent, de quel secteur provient-il et par quel intermédiaire? Où sont réinvestis les bénéfices de ces commerces féminins? Cette circulation généralisée de l'argent explique une très difficile accumulation; dans le cadre de familles "relativement" aisées, plus les revenus sont importants, plus le nombre de personnes à charge, l'est également.

Troisième aspect: analyser les différents types de relations sociales mises en jeu dans ces activités commerciales. Quelle est l'étendue des réseaux d'approvisionnement? De quelles façons les rapports de clientèle s'articulent-ils aux relations de parenté, de voisinage, de connaissance?... Jusqu'à quel point ces réseaux sont-ils féminins et de quelle façon se modifient-ils en entrant en relation avec le secteur salarié pour l'élaboration d'une clientèle?

De manière plus globale, quelle est la fonction remplie par ces activités par rapport au secteur capitaliste dominant et de quelle manière y contribuent-elles? Remarquons-le pour terminer, c'est seulement par ces activités "illégalles" que des sénégalaises ont accès de manière rentable au commerce de produits importés. Les "Nana-benz" sénégalaises sont des contrebandières.

Agnès LAMBERT