

AGNÈS LAMBERT

## LES RÉSEAUX MARCHANDS FÉMININS DU CHEMIN DE FER DAKAR-NIGER

L'étude des réseaux marchands féminins du chemin de fer du Dakar-Niger permet d'appréhender la capacité d'adaptation des acteurs du commerce sur le rail aux contextes politiques et économiques qui se sont succédé au cours de l'histoire. L'approche diachronique du phénomène conduit à périodiser les principales phases du commerce ferroviaire, en s'appuyant sur les interviews de cheminots retraités et de commerçantes âgées, mais aussi sur les documents d'archives et les travaux sur l'histoire coloniale. A partir de 1985, il a été possible d'apprécier beaucoup plus finement les conséquences des politiques préconisées par les bailleurs de fonds sur l'organisation des réseaux marchands féminins du Dakar-Niger.

L'analyse des réseaux marchands féminins témoigne d'une intense circulation d'argent, de marchandises, d'aides de toutes sortes <sup>(1)</sup>, entre le monde des commerçantes et celui des agents de l'Etat. Il existe en fait une très étroite imbrication des secteurs publics et privés que les analyses habituellement opposent. L'espace social que représentent les différents acteurs du commerce ferroviaire, qu'il s'agisse des commerçantes ou des

(1) Permis de circulation donnant droit à la gratuité du transport au Mali, détaxe sur certains produits, certificat phyto-sanitaire pour les denrées périssables, certificat de dédouanement...

fonctionnaires <sup>(2)</sup>, peut être appréhendé comme un système unique où les logiques de pouvoir sont à mettre en évidence.

Pour apprécier la dimension du phénomène quelques informations préalables s'imposent. Le petit commerce ferroviaire sur le Dakar-Niger draine, du Mali vers le Sénégal, des produits alimentaires saisonniers et des produits de l'artisanat, et dans l'autre sens, des produits locaux comme le sel et le poisson fumé, mais aussi des denrées de base et des produits manufacturés comme les tissus, les chaussures, les produits de beauté, les ustensiles de cuisine en plastique... L'importance de la population marchande sur le rail varie en fonction des campagnes de commercialisation du mil et de l'arachide, de la saison de récolte des fruits, mais aussi des pèlerinages et des fêtes religieuses.

Deux express internationaux, respectivement malien et sénégalais, font hebdomadairement la totalité du parcours. Mais les commerçantes privilégient la rame malienne où elles représentent, de septembre à mars, en période de commercialisation, 70 % des voyageurs, soit environ 420 commerçantes à chaque voyage. Si la plupart de ces femmes font occasionnellement le circuit, une cinquantaine d'entre elles se rendent chaque semaine à Dakar. L'express sénégalais est plutôt fréquenté par les plus grosses commerçantes voulant bénéficier d'un meilleur confort. Deux autorails relient quotidiennement Bamako à Kayes. Ces trains ne comptant que quatre voitures-voyageurs sont surtout empruntés par les commerçantes qui font les foires hebdomadaires de Badenko, Dio ou le marché de Kita. Chaque lundi du mois de décembre, 300 femmes de Bamako et 60 de Kayes affluent à la foire de Badenko pour s'approvisionner en arachide et mil qu'elles expédient le lendemain sur leur ville respective. L'autorail de Kita achemine tous les matins les commerçantes de Kati qui tiennent un marché d'arachide, de mil, de lait et de fruits et légumes à côté de la gare de Bamako. Deux trains mixtes semi-directs composés de wagons de marchandises et de plates-formes font le circuit Bamako-Kayes

(2) Les documents d'archives comme les vieux cheminots indiquent que les premiers acteurs du commerce à partir du rail étaient les agents des chemins de fer eux-mêmes.

deux fois par semaine. Les petites commerçantes habitant le long de la ligne apprécient, en dépit de son inconfort, ce mode de transport dont la gratuité est admise par la Régie. Enfin les trains de marchandises sont utilisés par les commerçantes grossistes de Bamako, par les « foraines » de Kayes et par les femmes de Kassaro et Neguela : les premières expédient des wagons de produits locaux de Bamako sur Dakar, les secondes font des expéditions-wagons de fruits de Kita sur leur ville ; quant aux troisièmes, elles envoient régulièrement des wagons de bois sur Bamako.

## **Le contexte**

L'histoire des réseaux marchands féminins du Dakar-Niger est indissociable de celle des Chemins de Fer. Le 19 mai 1904, la première locomotive entrait en gare de Bamako. Le Chemin de Fer de Dakar à Bamako devait drainer les produits d'exportation, caoutchouc, peaux, bétail, riz et arachide, diffuser à l'intérieur du Soudan les produits européens manufacturés et acheminer les matériaux de construction.

Cependant la politique coloniale rencontra l'opposition des maisons de traite qui opéraient déjà depuis deux siècles dans la zone sans tutelle administrative et qui avaient su tirer parti des réseaux marchands africains. L'histoire du conflit qui opposait d'un côté les Chemins de Fer et l'administration coloniale, et de l'autre le commerce de traite (Lakroum, 1987) éclaire l'origine du commerce féminin sur le rail. Les maisons commerciales détournaient les caravanes marchandes de leur itinéraire au profit de places commerciales à leur convenance. En même temps, elles accordaient des facilités aux traitants africains, en consentant des crédits en marchandises ou en préfinançant la collecte des graines auprès des paysans. Le Chemin de Fer était conçu pour confirmer la suprématie des régions côtières et pour détourner vers la Sénégambie les échanges intérieurs ; mais ignorant les principaux axes d'échanges continentaux africains orientés du nord au sud, il les coupait perpendiculairement. La mauvaise qualité de la ligne Kayes-Niger et son faible débit d'écoulement des marchandises contribuèrent à limiter jusqu'en 1930 l'impact du rail sur les échanges continentaux. Le manque de matériel ferroviaire, notamment de wagons de marchandises

pour l'évacuation des arachides constituait un sujet de conflits fréquents entre les maisons de traite et la Régie.

C'est pour faire face à l'hostilité des maisons commerciales et à la baisse du trafic marchandises <sup>(3)</sup> que les responsables des Chemins de Fer entreprirent de promouvoir le trafic voyageurs. Un certain nombre de mesures incitatives furent prises <sup>(4)</sup>, comme l'autorisation de transporter en franchise 30 kilos de bagage, celle du transport des petits animaux en 3<sup>e</sup> classe, l'extension des tarifs de 4<sup>e</sup> classe à l'ensemble de la ligne, la suppression des taxes d'enregistrement... Encouragés par ces dispositifs, les commerçants africains envahirent le train. C'est donc avec la complicité des Chemins de Fer, que les Dioula concurrencèrent les maisons commerciales, en inondant les marchés maliens de produits importés à bas prix, et que le rail devint un marché ambulante.

Les toutes premières commerçantes apparurent sur le rail vers les années 1920. Trois des plus connues d'entre elles ont été évoquées par les cheminots retraités : B. Cissé, K.-P. Poulo, la mère d'Hampaté Ba et A. Traoré, la mère de M. Sangaré, Président en 1988 de l'association des cheminots retraités. Cette dernière accompagnait le troupeau familial entre Kalaban, Dio, Sogoninko en vendant vivres et lait aux soldats de l'armée française basée dans la région. Puis à partir de 1920, elle entreprit d'étendre son commerce de lait et mil jusqu'à Kayes en utilisant le chemin de fer. Par la suite elle pouvait expédier par wagon, sur Bamako ou Kayes, jusqu'à dix tonnes de mil, tubercules, légumes ou fruits, à partir des foires hebdomadaires situées sur la ligne.

En même temps la coopérative des cheminots joua un rôle essentiel dans la promotion du commerce féminin. Elle vendait à ses adhérents, à des conditions très avantageuses, toutes sortes de produits de consommation courante. Ces marchandises étaient en fait revendues sur le marché de Bamako à des prix extrêmement concurrentiels, au détriment encore une fois des maisons commerciales. Les femmes de cheminots furent particulièrement bien placées pour tirer parti de ce système. Certaines d'entre

(3) De 1914 à 1923, les recettes du trafic marchandises ont diminué de 75 % à 56 %.

(4) Entre 1930 et 1936.

elles recevaient, par le biais de la coopérative, du fil industriel employé dans le tissage des pagnes qu'elles teignaient et que leur mari était chargé d'écouler sur le marché dakarois à l'occasion de ses voyages. Mais aux dires des cheminots, jusque dans les années 1950, les femmes commerçantes étaient encore peu nombreuses sur le rail où le petit commerce était dominé par les Dioulas et par les cheminots œuvrant pour eux-mêmes ou pour le compte de leurs épouses.

Les commerçantes âgées toujours en activité en 1985 auraient démarré le commerce ferroviaire vers 1949-1950. L'instauration de la douane, en 1956, obligea certaines à interrompre leur activité et d'autres à négocier de nouveaux appuis pour poursuivre leur négoce jusqu'à l'indépendance et la constitution de la Fédération du Mali. Elles acheminaient gombo séché, fulful jusqu'à Dakar où elles s'approvisionnaient en tissus importés, fil industriel, poisson séché, sac vides.

## **Les grandes étapes des commerces féminins ferroviaires**

Après l'éclatement de l'éphémère Fédération du Mali, les échanges s'interrompirent officiellement durant trois ans entre le Mali et le Sénégal. Le trafic voyageurs et marchandises se ralentit mais se poursuivit frauduleusement à partir de Kayes par la route et par voie d'eau. Les cheminots maliens continuèrent de se rendre régulièrement au Sénégal où nombre d'entre eux avaient leurs femmes. En 1963, la frontière s'ouvrit à nouveau entre les deux pays et les échanges reprirent.

La socialisation du secteur commercial par le régime de Modibo Keita, en 1962, accéléra le départ des maisons européennes, des commerçants libanais, mais aussi de nombreux nationaux. Cependant l'incapacité des sociétés publiques <sup>(5)</sup> à assurer l'approvisionnement du pays, comme la collecte des produits locaux, constituait une opportunité pour un certain nombre de commerçants et transporteurs maliens bénéficiant de

(5) OPAM, Office des produits agricoles du Mali, chargée de la commercialisation de céréales, et la SOMIEX, Société malienne d'Import-Export, détenant le monopole de l'importation et de la distribution des denrées de base.

complicités au niveau de l'Etat (Amselle, 1977). Une telle situation fut également favorable à une féminisation du commerce ferroviaire. Les cheminots comme les Dioulas transfèrent leurs activités commerciales sur le rail directement aux mains de leurs épouses ou parentes, celles-ci bénéficiant, en tant que femmes, de la complaisance des agents. En même temps, nombre de femmes furent promues dans les affaires par un mari ou parent lié au pouvoir. Ainsi H. Diallo, épouse d'un fils du commandant de cercle de Kati devenu fonctionnaire aux Chemins de Fer, accéda, à partir de son engagement au sein de l'USRDA (Union Soudanaise du Rassemblement Démocratique Africain), à des responsabilités politiques à la direction d'un groupe de femmes du Parti qu'elle fit entrer dans le commerce ferroviaire pour son propre compte.

Après le coup d'Etat militaire de 1968, des mesures furent prises pour inciter les commerçants ayant quitté le pays à revenir. Dans les années 70, la sécheresse et la dégradation du pouvoir d'achat des fonctionnaires provoquèrent l'afflux, dans le commerce ferroviaire, de petites commerçantes mais aussi de cheminots retraités en quête de sources complémentaires de revenus. Les commerçantes qui surent s'adapter au nouveau régime et obtenir son appui spéculaient sur les pénuries fréquentes dans la sous-région. Selon les opportunités, elles faisaient passer d'un côté à l'autre de la frontière Mali/Sénégal le riz et le maïs importés dans le cadre de l'aide. Pendant les années 1977-1978, elles participèrent avec la complicité de l'OPAM au marché noir des riz et mil locaux dans le pays, mais aussi à l'exportation frauduleuse de ces produits au Sénégal (Hamady, 1978). A cette même période certaines commerçantes commencèrent à se regrouper pour expédier des wagons entiers de marchandises à partir de Bamako, Kati, Dio et Kita.

La décennie 80 a été marquée par la mise en place des politiques sous la houlette des bailleurs de fonds. La libéralisation du commerce des céréales en 1981, puis des arachides en 1982, a incité les commerçantes à s'engager plus ouvertement dans la commercialisation de ces produits, un domaine où elles affrontent la concurrence des commerçants-hommes. En 1986, la SOMIEX a perdu le contrôle du commerce de détail, son rôle s'est limité à importer en gros du sucre, du lait, du sel et du thé

en concurrence avec les privés. Depuis cette période, les femmes qui ont importé frauduleusement sel, lait et sucre du Sénégal ou de Gambie, ont à faire face non plus au monopole d'une société d'Etat, mais aux intérêts des grands commerçants détenteurs de licence d'import-export <sup>(6)</sup>. Cette situation n'est pas forcément à leur avantage.

En même temps la Régie des Chemins de Fer affiche une volonté de normalisation-rentabilisation qui s'est matérialisée par une série de mesures visant à limiter le petit commerce ferroviaire. En 1981, une « commission de décongestion » a été mise en place, destinée à limiter les excédents de bagages. En 1986, le projet de mise en circulation d'une nouvelle rame internationale malienne censée « assainir » le circuit, a vu le jour. En 1987, les commerçantes étaient tenues d'enregistrer tous leurs colis dans le wagon collecteur pour désencombrer les voitures. En 1989, la taxation pour chaque bagage en excédent s'élevait à 5 500 F CFA. L'ensemble de ces dispositifs revient à dissuader prioritairement le petit commerce ferroviaire et à protéger en fait le monopole des gros commerçants hommes ou femmes qui émergent à la faveur de la libéralisation.

En 1984, le retour du Mali dans l'UMOA (Union Monétaire Ouest-Africaine) et l'adoption du franc CFA a entraîné une inflation de 100 %. La réussite d'un voyage sur Dakar dépendant de la vente des produits du cru maliens, et ceux-ci étant devenus moins compétitifs dans la capitale sénégalaise, nombre de commerçantes ont été obligées de se reconverter sur d'autres circuits plus propices. Pendant la mauvaise campagne agricole de 1984-1985, la priorité a été donnée à l'acheminement de l'aide en souffrance au port de Dakar. Les privés et notamment les femmes grossistes avaient toutes les difficultés à obtenir des wagons de marchandises. En 1986, la mort d'une vieille commerçante du rail qui jouait un rôle protecteur à l'égard des jeunes commerçantes ayant réussi à se maintenir malgré tout sur le circuit, a perturbé momentanément les réseaux.

(6) Licence d'import-export que les commerçantes grossistes n'ont jamais elles-mêmes, la plupart du temps elles importent sous le nom d'un gros commerçant.

De 1986 à 1990, la succession des bonnes récoltes a amené le Mali à mener une politique protectionniste à l'égard de son potentiel céréalier en contingentant puis bloquant les importations de riz dont le prix à la consommation grimpe à 200 F CFA le kilogramme, en 1989-1990 à Bamako. Sous la pression sociale, le gouvernement sénégalais a été en revanche obligé, en 1988, de baisser le prix de consommation de la brisure de riz de 160 à 135 F CFA. Ce différentiel de politique entre le Sénégal soucieux de maintenir une paix sociale et le Mali, préoccupé de ses producteurs mais peu des consommateurs urbains, a porté également sur d'autres produits de première nécessité comme l'huile, le lait en poudre et le savon. Cet écart de prix entre des denrées de base devenues moins coûteuses au Sénégal qu'au Mali est devenu une nouvelle incitation aux échanges.

La première moitié de la décennie 80 est caractérisée par une régression du commerce féminin sur le rail, principalement due à l'adoption du franc CFA. La seconde moitié de la décennie est marquée par une recomposition des réseaux et par une concentration du commerce ferroviaire entre les mains des grossistes détentrices d'entrepôts à Dakar et Bamako, et des commerçantes âgées veuves de cheminots qui dominent le circuit sur la rame malienne.

## L'organisation des réseaux

Faisant suite à un tableau rapide des grandes étapes du commerce féminin sur le rail, il s'agit maintenant d'appréhender les modes d'organisation des réseaux marchands. Préalablement, il faut préciser que, pour chaque femme, le commerce sur le rail est précédé d'une activité commerciale à distance entre foires hebdomadaires et Bamako ou entre capitales africaines. En fait, le circuit Bamako-Dakar est un élément de l'ensemble des possibilités de commerce à distance qui s'offrent aux femmes. Elles optent pour ce circuit parce qu'elles y trouvent des parents qui deviennent leurs logeurs, leurs intermédiaires ou leurs courtiers, et surtout parce que ce parcours offre certains avantages conjoncturels, comme la différence de prix sur certaines denrées provenant de pénuries éventuelles ou de différence de politiques menées. En 1984, du fait de la réforme monétaire, le Mali a perdu certains de ses avantages comparatifs par rapport au

Sénégal, et nombre de commerçantes ont opté pour le circuit Bamako-Kankan, devenu propice depuis la libéralisation de l'économie guinéenne au même moment.

Pour mener à bien l'analyse des réseaux marchands féminins du Dakar-Bamako, certains aspects sont à considérer, comme l'accès au commerce ferroviaire, l'itinéraire commercial, la régularité des voyages, les types de produits vendus, la capacité d'extension géographique des réseaux et de diversification des activités, le volume du chiffre d'affaires. Mais dans une perspective anthropologique, l'étude privilégie les logiques sociales qui sous-tendent le choix des partenaires commerciaux, les fournisseurs, les clients, les financiers, les courtiers et les intermédiaires, les employés et les associées. Il n'est pas question de construire ici une typologie des commerçantes du rail qui représentent un groupe social extrêmement mobile aux activités fluctuantes, il s'agit plutôt de présenter quelques cas caractérisant différentes sortes de logiques sociales, de pratiques marchandes et partant, de réussites ou d'échec.

### **Premier cas : un réseau à base familial**

Au moment de son divorce en 1973, B. Sanogho a entrepris de vendre l'or qu'elle avait thésaurisé pour faire un commerce de plats cuisinés en Côte d'Ivoire. Revenue à Bamako pour s'occuper de ses filles, elle s'est d'abord engagée dans le commerce entre Bobo Dioulasso et la capitale malienne. Puis c'est avec sa sœur, qui l'a introduite dans son réseau de relations, que B. Sanogho s'est lancée en 1977, dans le commerce sur le train. En 1984, le changement monétaire et le vol d'une importante quantité de tissus dont elle a été victime ont entraîné sa faillite. Depuis cette période, elle ne doit la reconduction mensuelle de ses voyages commerciaux qu'à l'aide financière d'amies et surtout de son frère<sup>(7)</sup>.

Avant de prendre le train pour Dakar, elle achète des fruits secs chez les grossistes du quartier Bozola à Bamako et un panier de cola à côté de la gare. Son approvisionnement en fruits frais se fait au cours du voyage dans les gares de Kati, Dio,

(7) Cette aide avoisine en général 50 000 F CFA pour exceptionnellement plafonner à 300 000 F CFA.

Badenko, Kita. Au moment du passage de la douane, elle doit, comme beaucoup d'autres petites commerçantes, confier son panier de cola <sup>(8)</sup> à une vieille commerçante habituée du rail qui bénéficie de solides appuis au niveau de la douane et de la police des Chemins de Fer. Une partie de la marchandise de B. Sanogho est vendue dans les gares sénégalaises, notamment la cola conditionnée dans des petits sacs que toutes les femmes du train vendent en s'entendant préalablement sur les prix fixés. Le reste de sa marchandise est écoulée auprès des détaillants du marché bambara situé à côté de la gare de Dakar, en particulier auprès d'une amie qui lui prête souvent de l'argent pour compléter son approvisionnement. B. Sanogho est logée chez une tante habitant le quartier Colobane à Dakar, le temps d'écouler sa marchandise et de se ravitailler en produits manufacturés divers et denrées de base. C'est seulement au retour qu'elle s'arrête quelques jours à Kayes chez ses parents pour leur laisser de l'argent et une bonne partie de ses marchandises, notamment les denrées de première nécessité. Une fois à Bamako, les vêtements et produits de beauté achetés dans la capitale sénégalaise sont destinés à ses propres filles, mais aussi à celles de sa sœur aînée qui l'a élevée. La marchandise restante est vendue à ses clients, détaillants et boutiquiers au grand marché, mais aussi aux amies, aux voisines et aux relations. Les revenus de ces ventes, qui se font sur la base de crédits pas toujours remboursés, ne suffisent jamais pour assurer le renouvellement de son stock. Elle est obligée d'avoir recours au financement de son frère avant d'entreprendre un nouveau voyage.

Le réseau de B. Sanogho repose sur une logique de parenté tant au niveau du mode de financement depuis 1984, qu'au niveau de l'investissement de ses revenus commerciaux. Si à Bamako, un grossiste lui avance des sacs de tamarin, gingembre ou dattes, si à Dakar une amie l'aide à constituer son stock de marchandise, c'est toujours grâce au financement de son frère qu'elle parvient à les rembourser. En même temps, chaque voyage est pour elle l'occasion de privilégier ses obligations

(8) Le commerce de cola est le monopole des gros commerçants. Les commerçantes sans appui dans l'administration voient la cola qu'elles détiennent dans le train systématiquement saisie par la douane.

familiales au détriment d'une efficacité commerciale. Son activité marchande consiste en fait à réaliser au sein de sa parenté une redistribution de l'aide de son frère. De cette manière, ce dernier lui permet de tenir son rôle social et de répondre à ses obligations vis-à-vis de sa mère, de son frère aîné, marabout et chef de la grande famille à Kayes et aussi de la grande sœur qui l'a élevée. Ses investissements commerciaux sont régis par la reproduction de la grande famille maraboutique des Sanogho avec ses règles reposant sur les droits et les devoirs que les uns ont vis-à-vis des autres en fonction de la position occupée.

### **Second cas : Le triangle Dakar-Bamako-Abidjan**

En 1969, le divorce a libéré N. Konaté de la tutelle d'un mari réticent à ses activités commerciales. Elle a pu, à ce moment là, vendre les pagnes reçus au mariage et investir dans son premier voyage sur Dakar. Dans ce cas comme dans celui de B. Sanogho, l'entrée dans le commerce correspond à une rupture dans la vie matrimoniale.

A l'occasion de son voyage de mars 1985, N. Konaté se rend à Bamako chez sa mère, pour acheter 120 mètres de basin. Elle revient sur Dakar où elle vit avec son second mari et ses enfants, dans le but de faire tailler et broder 20 boubous pour hommes. A chaque fois qu'elle fait le circuit Bamako-Dakar, elle s'approvisionne en fruits de saison que son fils vend au marché Thilène situé en bas de son immeuble. Avant de partir sur la Côte d'Ivoire où elle trouve une clientèle plus solvable que dans les capitales malienne et sénégalaise, elle repasse à Bamako chez sa mère, pour récupérer les marchandises qu'elle avait commandées au mari de sa fille. Celui-ci fait le transit en voiture entre le Nigéria et le Mali, il approvisionne régulièrement sa belle-mère en tissus, bols émaillés et produits de beauté. Elle prévoit de rester un mois dans la capitale ivoirienne chez sa tante maternelle qui la loge, pour vendre à crédit chaque boubou de 60 000 à 80 000 F CFA et récupérer l'argent de la marchandise vendue lors de son précédent voyage. Les boubous non vendus sont confiés à sa tante chargée de les écouler. C'est seulement à l'occasion de son voyage ultérieur sur Abidjan, durant le mois de mai, qu'elle récupérera les 2 millions de F CFA correspondant à la vente des 20 boubous et des produits nigériens.

Avant les années 80, N. Konaté s'était associée avec sa sœur Penda grossiste sur le Dakar-Niger pour l'expédition de wagon. A la suite d'un conflit, N. Konaté a décidé de travailler seule. Cependant le différend entre les deux sœurs repose sur une rivalité familiale plus ancienne. N. Konaté vit en fait un double conflit, en premier lieu avec son père qui l'a détrônée comme aînée au profit de Penda, sa fille adoptive mais sa préférée, en second lieu, avec les six enfants de sa marâtre <sup>(9)</sup> qu'elle affronte seule, comme fille unique de la première épouse. Cette rivalité détermine l'organisation de son commerce. N. Konaté, depuis 1980, n'a recours à aucune de ses sœurs. Elle organise son réseau sur un segment de lignage matricentré réunissant sa propre mère qui garde son argent, son or et sa marchandise avant son départ pour Abidjan, sa tante maternelle qui est sa *jatigi* <sup>(10)</sup> dans la capitale ivoirienne, ses sept enfants de ses mariages successifs qu'elle a réussi à contrôler et mobiliser dans son entreprise, et enfin le mari de sa fille aînée. Cette rivalité l'a également incitée à mener ses affaires avec profit loin de ses parents. Car si elle s'adonne à Dakar à un petit commerce de fruit du Mali, et à Bamako à la vente de produits manufacturés de Côte d'Ivoire, c'est surtout à Abidjan qu'elle réalise le plus gros de son chiffre d'affaires.

### Les grossistes du chemin de fer

Le magasin des six grossistes est un très vaste hangar appartenant à la Régie des Chemins de Fer du Sénégal, il tenait lieu autrefois d'atelier de réparation. Les marchandises de toutes sortes s'y entassent ; sacs de dattes, de pois sucrés, de tamarin, de piments en poudre, de gingembre, d'encens, de beurre de karité... En 1975, ces six commerçantes se regroupaient pour expédier des wagons de marchandises et louer une cantine à Dakar où elles écoulaient leurs produits. A partir de 1981, chacune expédie des wagons pour son propre compte, mais elles sont restées associées pour louer le grand magasin de Dakar. A partir

(9) La *fadenya*, conflit extrêmement fréquent qui oppose au sein d'une grande famille les enfants de même père mais de mères différentes.

(10) Logeuse correspondante.

de 1984, même si elles réalisent quelques opérations lucratives du Sénégal vers le Mali, elles connaissent un certain tassement de leurs activités. Ainsi en 1985, elles n'expédient à elles six que 4 wagons par mois, soit trois fois moins qu'auparavant. Cependant en 1989 leurs expéditions reprennent et atteignent pour elles six, dix wagons par mois, soit de un à trois wagons pour chacune d'entre elles. Depuis 1988, elles louent deux autres entrepôts à la gare de Bamako. Une évaluation très partielle de leur chiffre d'affaires, qui ne prend en compte que les expéditions wagons à partir de Bamako et qui exclut les expéditions frauduleuses à partir du Sénégal et les revenus de leurs investissements dans l'immobilier et les stations d'essence, indique que les grossistes réalisent mensuellement de 1 500 000 à 4 500 000 F CFA.

Les mécanismes par lesquels se fait l'accumulation sont multiples. Tout d'abord, elles ont réussi à se constituer une rente frontalière en tirant parti de situations conjoncturelles et des avantages comparatifs entre trois pays menant des politiques différentes. Ainsi elles importent frauduleusement de Gambie et du Sénégal, où ces produits sont moins coûteux, des tissus, chaussures, produits de beauté, mais aussi riz, huile, lait en poudre et concentré. En 1984, elles ont mené une opération très lucrative en expédiant dix wagons de sel, de sucre et de lait en poudre de Dakar et Kaolack sur Bamako. La réussite de telles opérations suppose de fortes complicités dans l'appareil d'Etat. Les appuis au sein de la classe dirigeante et de la haute administration, dont les grossistes jouissent toutes par le biais de la parenté, constituent un facteur indispensable à toute accumulation. En ce qui concerne leur approvisionnement, les grossistes le contrôlent à la source, par l'intermédiaire de parents producteurs en profitant de leur ignorance du marché et de leur besoin en numéraire. Quant à leur réseau de distribution, il ne se borne pas au marché dakarois, mais s'étend jusqu'en Mauritanie <sup>(11)</sup> et en Gambie où elles s'approvisionnent également en produits importés moins coûteux qu'au Sénégal. En même temps, elles ont réussi à contrôler le transport de demi-gros. Elles dominent

(11) Avant la fermeture des frontières avec le Sénégal en mai 1988.

un réseau de commerçantes semi-grossistes qui utilisent leurs wagons et auxquelles elles imposent un prix de transport bien inférieur au tarif officiel d'expéditions au détail dans la messagerie, mais bien supérieur au tarif qu'elles payent elles-mêmes pour expédier un wagon de 40 tonnes. Enfin l'accumulation marchande repose sur le contrôle d'une force de travail familiale, nombreuse, diversifiée et quasi gratuite allant de leurs représentants et courtiers jusqu'aux manœuvres, peseurs et pousse-pousse. Les premiers ne touchent pas de salaires puisqu'« ils travaillent pour leurs mamans », ils se contentent des repas, du prix de la cigarette et du thé. Les seconds sont rémunérés à la tâche sous forme de marchandises à vendre sur lesquelles ils tentent de réaliser une petite marge bénéficiaire.

L'analyse des réseaux de chaque commerçante consiste à mesurer le pouvoir social d'une femme. Cette capacité d'intervenir sur leur entourage peut s'inscrire, comme dans le cas de B. Sanogho, dans le cadre des rapports de parenté ou, comme dans celui de N. Konaté, en rupture avec la patrilinéarité qui prévaut en milieu bambara-malinké. Les grossistes ont un niveau de contrôle plus étendu de leur environnement, celui-ci se construit en grande partie sur la base de la parenté. Si on considère les commerçantes du rail prises dans leur ensemble, elles constituent certes un groupe extrêmement fluctuant, mais celui-ci est dominé par les deux pôles de pouvoir relativement stables que représentent les grossistes d'une part mais aussi les vieilles commerçantes <sup>(12)</sup>. Les premières contrôlent les semi-grossistes qui empruntent leur wagon, les détaillantes du marché bambara et leurs parents fournisseurs. Les secondes, voyageant chaque semaine sur la rame malienne, contrôlent les petites commerçantes qui ont besoin de leur appui pour le transport de leurs marchandises litigieuses, mais aussi toute nouvelle commerçante qui aurait la prétention de se lancer dans le commerce de cola par exemple. Les réseaux marchands féminins du chemin de fer Dakar-Niger constituent ainsi un système fermé où toute nouvelle venue ne peut accéder que marginalement à condition de se soumettre aux règles édictées tant par les

(12) Il s'agit des femmes âgées, épouses ou veuves de vieux cheminots.

vieilles commerçantes, les agents <sup>(13)</sup> et les grossistes. Les stratégies d'éloignement des commerçantes dynamiques comme N. Konaté allant tenter sa chance en Côte d'Ivoire, le confirment.

## Bibliographie

- Amselle J.-L., 1977. *Les négociants de la savane*, Paris, Anthropos, 290 p.
- Hamady I., 1978. « Bureaucratie et corruption au Mali », *Peuples noirs, peuples africains*, n° 5.
- Lakroum M., 1987. « Chemin de fer et réseaux d'affaires en Afrique de l'Ouest : Le Dakar-Niger, 1883-1960 », Thèse de Doctorat d'Etat sous la direction de C. Coquery-Vidrovitch, Paris VII.
- Lambert de Frondeville A., 1987. « Une alliance tumultueuse : Les commerçantes du Dakar-Niger et les agents de l'Etat », *Cahiers Sciences Humaines ORSTOM*, 23 (1).

(13) Les agents sont les premiers bénéficiaires du commerce ferroviaire qui leur procure une source parallèle de revenus importante par le biais des taxes prélevées sur les commerçantes. Par exemple en 1985, un contrôleur, dont le salaire en début de carrière est de 24 000 F CFA, peut réaliser un revenu mensuel complémentaire de 80 000 F CFA en « arrangeant » une vingtaine de commerçantes sans titre de transport à raison d'un aller-retour par semaine (Lambert, 1987).