

DANIÈLE POITOU, AGNÈS LAMBERT DE
FRONDEVILLE, C.M. TOULABOR

FEMMES, COMMERCE, ÉTAT :

Une analyse en termes de relations de genre à partir de trois cas ouest-africains

Il existe une tradition marchande en Afrique de l'Ouest, dans les zones côtières, comme au Togo et au Nigéria, et dans les zones soudano-sahéliennes, comme au Mali. Dans quelle mesure, peut-on rattacher à cette tradition, les activités commerçantes si largement pratiquées aujourd'hui par les femmes de cette région ? En l'état actuel de la recherche et de la réflexion sur les femmes, il n'est plus possible d'analyser les commerces féminins sans prendre en considération la société dans son ensemble et sans tenir compte des rapports de force qui déterminent la place respective des hommes et des femmes dans son organisation économique. Pour mieux rendre compte de la construction sociale des sexes, nous nous proposons de nous appuyer sur la notion de genre qui tend à se substituer dans la littérature en sciences sociales à celle de sexe trop exclusivement biologique. Les relations de genre sont à considérer non seulement dans le cadre du groupe familial, mais aussi dans celui de la société dans son ensemble.

Les trois cas présentés dans ce texte sont de nature différente et résultent chacun d'une démarche bien spécifique : les revendeuses de tissus de Lomé (Togo) constituent un groupe social bien défini, les données rassemblées à leur propos proviennent, d'une part de l'utilisation critique du travail de Rita Cordonnier (1982) et d'autre part, d'une enquête réalisée dans le cadre

d'une étude plus large sur la nature de l'Etat au Togo (Toulabor, 1985). Les informations et réflexions concernant l'ensemble des commerçantes yorouba du Nigéria auxquelles cette étude fait référence, résultent d'un travail de compilation réalisé à partir de la littérature socio-anthropologique anglo-saxonne sur le sujet (Fadipe, 1970 ; Eades, 1980 ; Di Domenico et Asuni, 1979).

Enfin, c'est dans le cadre d'une enquête anthropologique que les commerçantes maliennes du chemin de fer du Dakar-Niger ont été abordées plutôt en termes de réseaux sociaux qu'en celui de groupe social bien délimité (Lambert, 1987 : 89-103). Le propos de ce texte ne peut donc être celui d'une comparaison terme à terme entre ces trois objets, mais son intention est plutôt de comprendre la dynamique sociale inhérente à chacun des cas considérés afin de proposer des éléments de réflexion sur les relations de genre.

Après un bref rappel du contexte historique qui a vu naître ces commerces féminins, l'article présentera les différentes étapes de leur développement – modes d'accès au commerce, stratégies mises en oeuvre –, et il mettra finalement l'accent sur les rapports que ces femmes commerçantes entretiennent avec l'Etat.

Mode d'accès au commerce

Accès au commerce et relations de genre

L'engagement des femmes africaines dans les activités commerciales fait souvent référence dans la littérature anthropologique à une répartition sexuelle des tâches, basée implicitement sur une différenciation biologique des catégories masculines et féminines. Dans ce schéma, les travaux relatifs à la production agricole et artisanale seraient dévolus aux hommes, tandis que les femmes se consacraient plus spécifiquement à la transformation et à la commercialisation de ces produits (Cordonnier, 1982).

Cette description répond en effet à l'organisation économique traditionnelle des pays côtiers. Au Nigéria par exemple, les guerres pré-coloniales incessantes ont favorisé le dévelop-

pement exceptionnel des cités-réfuges yorouba. Par sécurité, les femmes ne participaient donc aux activités de production agricole que dans une mesure très limitée, cultivant des légumes dans les jardins à l'intérieur des villes, ou aidant seulement dans les champs au moment des récoltes. Depuis lors, engagées pour la majorité d'entre elles, dans la transformation et la vente des produits vivriers – maïs, igname, haricots, manioc –, elles se sont spécialisées dans la préparation de plats cuisinés qu'elles proposent matin et soir à une clientèle assidue, dans la rue, devant leur maison, ou sur le marché. Aux femmes reviennent aussi les soins et les bénéfices tirés de l'élevage et du commerce du petit bétail – chèvres, moutons – et de la volaille. Elles tirent également des revenus de l'huile de palme, et de la préparation des balles de l'indigo cultivé par les hommes (Fadipe et Eades, *op. cit.*). Dans la société yorouba, tout ou partie du capital nécessaire à une femme pour démarrer un commerce est fourni par son mari soit en argent, soit en produits cultivés – igname, noix de palme – qu'elle pourra vendre à son propre bénéfice. En milieu rural selon la coutume, ce premier apport correspond à une fraction du « prix de la fiancée » payée par son époux et qui lui revient quelques jours avant le mariage ; à ce capital initial s'ajoutent ensuite les cadeaux en nature ou en argent reçus des parents et amis. Car on attend d'une femme yorouba qu'elle contribue, voire qu'elle subvienne entièrement à l'entretien et à l'éducation de ses enfants par ses activités lucratives. Le commerce s'avère alors pour elle un des meilleurs moyens d'assumer ce rôle.

Au Togo également, le contexte historique permet d'expliquer le faible engagement des femmes dans l'agriculture. Chassés par les guerres d'El Mina et d'Accra, les Mina vinrent s'installer au 18^e siècle dans la région actuelle d'Anécho, entre le lac et l'océan, dans une zone pratiquement sans terre où hommes et femmes s'adonnèrent avec succès à leur spécialité favorite, le commerce, en tirant parti de leur situation géographique nouvelle et de l'introduction de la traite européenne.

Ce schéma, opératoire pour les pays de la côte, ne rend pas compte cependant de la diversité des situations, celles notamment où, dans les zones soudano-sahéliennes comme le Mali, la

participation des femmes aux travaux agricoles est en général requise. Dans ces régions, les femmes prennent une part importante aux activités de production agricole, à la fois sur les champs des chefs de famille et sur le champ dont chaque épouse a l'usufruit, et dont elle commercialise localement la production non consommée.

D'autre part, le tableau admis en général pour l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest, confortant l'idée d'un clivage ancien entre le petit commerce féminin local, vivrier et artisanal opposé au grand commerce masculin à distance de produits prestigieux – or, cola, esclaves, sel, gros bétail – propre à certains groupes spécialisés ⁽¹⁾, ne rend pas compte non plus des situations où les femmes ont pu émerger dans un commerce plus important. Par exemple chez les Marka au Mali, à la fin du 18^e siècle, dans le contexte d'une économie de plantation de coton et de céréales de type esclavagiste, les femmes réussirent à s'insérer dans un commerce à plus grande échelle. Les chefs de famille avaient la mainmise sur la production cotonnière et céréalière, les femmes de leur côté, contrôlaient la culture de l'indigo, à partir duquel elles teignaient les tissus préalablement tissés par les esclaves hommes. La vente à distance des tissus teints était assurée par les hommes mais pour le compte de leurs épouses qui recevaient en contrepartie bijoux, or, esclaves. L'acquisition d'esclaves, femmes notamment, permettait aux femmes marka d'augmenter leur production pour répondre à la demande croissante de tissus teints dans la région. L'enrichissement considérable de ces femmes, moins astreintes à des normes redistributives que leurs époux, fut la cause de tensions au sein des familles et compromit le pouvoir des patriarches qui entreprirent par la suite de contrôler ce qui était traditionnellement du ressort des femmes : la culture de l'indigo et la vente des tissus teints.

Au Togo, l'exemple des femmes mina nous a paru particulièrement intéressant. Celles-ci en effet réussirent, à partir d'une situation géographique particulièrement propice au commerce, à

1. Les Ijebu au Nigéria, les Marka, Dioula, Kooroko au Mali. Pour les Marka, cf. Roberts R, 1985. – Women's work, Household Social Relations and the Maraka Textile Industry Social History. Stanford.

conquérir le marché des tissus importés : elles devinrent les intermédiaires privilégiés, dans le cadre du commerce de traite, entre les producteurs ruraux africains et les commerçants européens. Quant à l'administration, aussi bien à l'époque coloniale qu'après l'indépendance, elle apparut comme le pôle valorisant de la vie sociale, conduisant les hommes à délaisser le secteur commercial. Ainsi libérées de la concurrence masculine, les femmes purent développer ce type d'activité jusqu'à devenir, pour certaines d'entre elles, de très puissantes femmes d'affaires, ce qu'elles sont encore de nos jours.

Conformément à ces observations, la notion de division sexuelle du travail ne constitue pas en tant que telle une donnée de référence, puisqu'elle varie et correspond dans une société particulière, à une phase déterminée de son histoire, et résulte des tensions et des ajustements entre les différents individus et groupes qui la composent. Ces rapports de force conditionnent en définitive les possibilités pour les femmes de développer leur activité marchande au-delà d'un petit commerce local.

Dans tous les cas, même aux échelons les plus bas où, compte tenu de la modicité des sommes à investir, l'accès au commerce reste très ouvert, il suppose la mobilisation d'un ensemble de moyens dépendant de l'appartenance aux groupes de parenté ou à d'autres groupes sociaux (Eades, 1980). Loin de suivre un processus de développement linéaire par étapes successives correspondant à une rationalité purement économique – accumulation des bénéfices et capitalisation –, le phénomène de l'enrichissement et de l'accumulation implique, dans la plupart des cas, la participation des réseaux de parenté, des réseaux ethniques et de clientèle...

Les stratégies mises en oeuvre

C'est dans le cadre de ces différents groupes et réseaux socio-ethniques que se développent les stratégies des commerçantes. Ces dernières tirent avantage de leur participation à un ensemble de réseaux sociaux parmi lesquels nous évoquerons plus spécialement les réseaux de parenté.

La lecture des généalogies des commerçantes maliennes des chemins de fer (Lambert, *op. cit.*), l'étude de leur biographie révèle que la promotion des hommes du lignage dans les affaires où l'administration se conjugue avec celle des femmes du même lignage dans le commerce de produits locaux ou importés. Cette spécialisation des femmes dans les activités marchandes répond à des stratégies familiales d'acquisition de revenus dans une situation économique de plus en plus précaire depuis les années 70, avec la sécheresse, les migrations massives en ville, la stagnation et l'irrégularité des salaires et la hausse constante des denrées de première nécessité.

La circulation des enfants s'inscrit également dans les stratégies marchandes féminines des commerçantes. Le placement de leurs enfants en bas âge auprès d'une parente et le recours au travail gratuit d'une fille ou d'une nièce qui les libère des tâches domestiques ou les aide dans leur commerce, sont quasi systématiques (Di Domenico et Asuni, *op. cit.* ; Bird, 1963 et Toulabor, *op. cit.*).

La description qui suit illustre l'importance de la parenté dans le déploiement des stratégies des commerçantes maliennes du rail. Dans la famille Kanté, le chef de famille est un ancien cheminot conducteur-mécanicien ; autrefois il transportait à chaque voyage des pagnes tissés et teints par ses deux épouses, pour les vendre à Dakar, d'où il les approvisionnait en fil. Actuellement, trois de ses filles font du commerce à partir du chemin de fer : l'aînée Bintou a démarré dans le commerce grâce à l'aide d'une tante maternelle qui avait épargné à partir de la vente de pagnes teints. Elle est devenue grossiste et expédie des wagons entiers de produits variés ; elle loue avec d'autres femmes grossistes un entrepôt à la gare de marchandises à Dakar d'où elles écoulent leurs produits. Ses revenus commerciaux importants lui ont permis d'investir dans l'immobilier. La seconde des filles Mimi, remariée à Dakar, a l'habitude de confier l'entretien de sa maison - mari et enfants -, à sa file aînée, lorsqu'elle rend visite à sa mère à Bamako pour s'approvisionner en tissus. De retour chez son mari, elle fait coudre et broder les tissus chez son tailleur. Une fois le travail effectué, elle part à Abidjan où elle passera un à deux mois pour écouler

les boubous brodés et récupérer les crédits de ses précédents voyages. Là-bas, elle loge chez une tante à qui elle peut confier sa marchandise à vendre. Elle revient toujours de Côte d'Ivoire avec des chaussures, des bijoux divers et même de l'or si ses revenus le lui permettent. Quant à la troisième des filles, Fanta, elle a été initiée au commerce par sa soeur aînée Bintou pour laquelle elle travaille, et qui l'aide en même temps à monter sa propre affaire

Cependant, dans la société malienne comme dans toutes celles de l'ouest-africain, la parenté n'est pas réductible à des rapports de filiation, elle est étendue par toute sorte de moyens, alliance, adoption, intégration, relations à plaisanterie ⁽²⁾..., que ce soit en milieu rural ou en milieu urbain. L'extension de la parenté ou plutôt de l'utilisation du discours qui l'accompagne, répond en ville à de nouveaux impératifs économiques et résidentiels. Le discours de la parenté opère à double titre : en premier lieu, il garantit une couverture unificatrice en occultant les rapports réels entre individus et groupes – conflits, rivalités familiales, exploitation de la force de travail familiale – ; en second lieu, il est un instrument pour les acteurs sociaux qui leur permet de résoudre les problèmes auxquels ils sont confrontés quotidiennement.

Marquées du discours de la parenté, les relations commerciales en viennent à être régies par ses normes d'échange, de réciprocité, et d'entraide. A chaque nouvelle rencontre, les commerçantes maliennes du chemin de fer doivent situer leur interlocuteur et se trouver avec lui « une parenté » : avoir le même patronyme, être parents à plaisanterie ou par alliance,

2. La parenté à plaisanterie : *Senankuya* en bambara. Type d'alliance répandue en Afrique de l'Ouest, elle concerne 2 clans d'une même ethnie ou même deux ethnies. A l'origine cette alliance est évoquée dans la tradition orale, comme un pacte conclu entre les deux ancêtres des groupes respectifs. La *senankuya* reposant sur un pacte oral, prescrit l'entraide, l'échange de dons et aussi d'insultes à caractère sexuel sans que celles-ci ne dégénèrent en bagarre. La *Senankuya* reposant sur un pacte de sang considérée comme une alliance beaucoup plus forte que la précédente, requiert le même type de relations mais est en plus assortie d'interdits matrimoniaux. *Senanku* : parents à plaisanterie.

avoir un ami commun, être du même quartier... C'est sur la base de la reconnaissance de tels liens entre les commerçantes et les agents de l'Etat que ceux-ci sont amenés à manifester quelque complaisance à l'égard d'un commerce féminin souvent frauduleux⁽³⁾. Au cours d'un voyage en train, quand une commerçante est confrontée à un douanier, elle cherche à s'enquérir du patronyme de celui qui entreprend de saisir sa marchandise, davantage dans le but d'arrondir ses fins de mois que dans celui d'appliquer le règlement. Si notre commerçante et son douanier sont parents à plaisanterie, celle-ci aura toutes les chances de garder sa marchandise en faisant référence aux rapports traditionnels qui prévalent entre « *senanku* » et qui les obligent à une entraide réciproque. Le douanier qui laissera « sa parente » importer ses produits, sera en contrepartie gratifié d'un cadeau constitué d'une partie de la marchandise. Mais si par malheur, celui-ci faillit à cette obligation d'entraide entre « *senanku* », en saisissant la totalité de la marchandise prohibée, il sera discrédité et perçu comme asocial par tous et en particulier par son groupe de parenté qui en sera aussitôt informé.

Enfin, dans le cadre des groupes de parenté, il faut signaler les stratégies résidentielles des femmes mariées qui répondent à la nécessité d'avoir une activité génératrice de revenus adaptée à leurs différents cycles de vie. Les jeunes commerçantes yoruba mariées restent auprès de leur époux tant que leurs enfants sont petits, en se livrant à un commerce à domicile ou proche de la maison. Dans le contexte d'une politique de scolarisation très poussée au Nigéria, la rivalité entre unités matri-centrées au sein d'un ménage polygamique, amène chacune des épouses d'un homme à prendre en charge la scolarisation de sa propre progéniture. Libérées des tâches domestiques grâce à la présence d'une co-épouse, une commerçante peut faire les déplacements requis pour la réussite de son négoce. Il s'agit dans ce cas, comme dans celui des commerçantes maliennes du Dakar-Niger, de la mise en place d'un système poly-résidentiel. Un certain nombre de commerçantes du rail, ayant mené à terme leur

3. Bon nombre de commerçantes voyagent sans titre de transport, sans déclarer ni payer les frais d'expédition de leurs marchandises.

période de fécondité, et étant remplacées par une ou deux co-épouses auprès de leurs maris et enfants, se déplacent conformément aux exigences de leurs entreprises. Elles peuvent passer plusieurs mois hors de la concession de la famille de leur mari ⁽⁴⁾, chez leur propre père ou chez d'autres parents dans une autre ville où elles ont à négocier quelque affaire. En même temps, cette situation les libère en partie de certaines contraintes liées à la cohabitation en famille étendue qui peut atteindre jusqu'à une centaine de personnes, et où les femmes sont tenues à tour de rôle d'assurer les repas sous l'oeil critique et souvent malveillant de leur belle-mère.

On peut identifier d'autres stratégies sociales permettant aux femmes d'accéder au commerce et de le faire, dans le meilleur des cas, prospérer : les stratégies matrimoniales et d'une manière générale les stratégies par rapport aux hommes.

La situation matrimoniale est un facteur déterminant l'apparition et le développement du commerce, en particulier dans le cas du commerce à distance. Le divorce, le veuvage et le célibat, des situations particulièrement fréquentes parmi les commerçantes, garantissent aux femmes une disponibilité propice au commerce. Celles-ci s'emploient parfois à prolonger cette situation, même s'il n'est pas concevable socialement qu'elles restent trop longtemps non mariées.

Au Mali, les termes des nouveaux contrats conjugaux plus ou moins tacites, incluant à la fois leur participation au « prix du condiment » ⁽⁵⁾ et aux dépenses courantes, et le droit de poursuivre leur négoce, dépendront de leur poids économique au sein de la famille et du rapport de force que les commerçantes

4. Au Mali dans toutes les sociétés, c'est la patri-viri-localité qui régit le mode de résidence.
5. Prix du condiment : somme correspondant à la dépense quotidienne pour l'achat des produits de la sauce qui accompagne la céréale de base – riz ou mil – fournie chaque mois par l'homme. A la différence du milieu rural, où la femme est tenue d'apporter les produits de la sauce à partir de son champ, en milieu urbain, anciennement islamisé, c'est traditionnellement le mari qui fournit quotidiennement le prix du condiment.

auront réussi à établir avec leur mari. Au Togo, ce sont les nana-benz ⁽⁶⁾, qui dictent unilatéralement les modalités du contrat conjugal à leur époux, tant le rapport de force économique s'établit nettement en leur faveur. Beaucoup se livrent également à un poly-concubinage dont elles attendent principalement une satisfaction sexuelle auprès d'hommes plus jeunes qu'elles se plaisent à mater. Cette pratique les différencie des commerçantes maliennes, dont la stratégie actuelle consiste à percevoir les hommes comme source de revenus, dans un environnement urbain anciennement islamisé qui valorise la capacité des hommes à entretenir les femmes. Les jeunes commerçantes du rail qui réussissent se signalent par leur capacité à être aidées par des hommes riches ou influents, notamment en raison de l'importance de la position de ces derniers dans l'appareil d'Etat.

Le rapport au pouvoir politique

Il n'est pas possible de saisir la logique de chacune de ces stratégies – familiales et individuelles – sans les situer par rapport à un système plus vaste où s'interpénètrent étroitement l'économique et le politique. Les sociétés ouest-africaines dans leur ensemble sont régies par des réseaux sociaux où prédomine le clientélisme. Le mode de fonctionnement des Etats contemporains qui repose essentiellement sur une logique multiséculaire de prédation-redistribution ⁽⁷⁾, englobe de larges secteurs de la population. Si les femmes grossistes occupent le devant de la scène clientéliste, les petites commerçantes sont également partie prenante de ces réseaux de relation à l'Etat et à ses agents. Les

6. Le terme nana en mina fait référence à la mère, quant à celui de Benz il fait référence au fait qu'elles roulent en Mercedes-Benz.
7. Dans nombre de sociétés ouest-africaines, la base économique des états traditionnels reposait sur la guerre esclavagiste et sur la recherche de butin. Le premier pôle d'accumulation de l'Etat passait par un système de redistribution inégale aux dignitaires et dépendants. C'est cette même logique qui perdure actuellement mais la prédation opère aujourd'hui au Mali sur la paysannerie par le biais des coopératives et des offices céréalières et par le détournement de l'aide alimentaire, budgétaire... La redistribution quant à elle se fait par les sociétés d'Etat, elle assure la reproduction élargie de la classe bureaucratique.

stratégies des commerçantes vont consister à se mettre dans le sillage d'un fonctionnaire influent pour bénéficier du système de redistribution.

Les commerçantes et l'Etat comme somme d'agents

C'est à ce niveau de l'Etat en tant que somme d'agents qu'apparaît le plus nettement la dimension clientéliste de ces rapports. Au Mali, au Nigéria comme au Togo, les commerçantes n'hésitent pas à « corrompre » les agents des services des douanes ou de tout autre service en situation de litige avec elles. Leurs stratégies communes pour développer leurs affaires passent le plus souvent par le recours au « bakchich » ou par l'utilisation de leurs charmes pour négocier une réduction d'amendes trop lourdes ou pour faire passer des marchandises en contrebande.

Pour comprendre ces pratiques officieuses mais généralisées, il faut d'abord mettre celles-ci en rapport avec la faiblesse et l'irrégularité des salaires et avec l'éthique dominante qui semble ne pas les réprouver. La plupart du temps, l'emploi dans la fonction publique ne constitue pas uniquement un salaire, mais aussi une rente de situation, qui donne accès à des avantages divers et à certaines faveurs, par le biais de relations privilégiées avec des personnalités bien placées.

Ainsi au Mali par exemple, un contrôleur du Dakar-Niger détourne, directement à son profit, les taxes prélevées sur les activités marchandes la plupart du temps frauduleuses. De même être cheminot donne également droit au « permis de circulation » garantissant la gratuité du transport pour les parents des cheminots. Aussi les fonctionnaires des chemins de fer du Mali ne manquent pas de se livrer à un trafic lucratif intense de « permis de circulation » au bénéfice de leurs « petites amies » commerçantes.

Ces exemples valables pour le Mali, peuvent aisément être étendus aux deux autres pays où de nombreuses femmes fonctionnaires utilisent leur position dans l'administration pour se livrer à un commerce rémunérateur. Au Nigéria, l'emploi dans la fonction publique s'accompagne souvent d'une activité marchande ; mais celle-ci paraît en revanche mieux considérée

dans un environnement social qui incite à la libre entreprise, en conformité semble-t-il avec l'éthique yorouba comme avec l'héritage idéologique de la colonisation britannique (8).

Les commerçantes et l'Etat comme institution centralisée

Dans le système de prédation-redistribution et de déliquescence apparente de l'Etat, celui-ci parvient quand même, tant bien que mal, à jouer son rôle fondamental de régulateur de la société, ne serait-ce que pour légitimer son existence. Mais cette fonction régulatrice lèse rarement les intérêts des groupes sociaux dominants – gros commerçants, hauts fonctionnaires.

Lorsqu'en 1981, l'Etat malien manifeste quelques velléités de répression sur le réseau ferré, par des saisies systématiques de certains produits comme la cola vendue en petite quantité par les détaillantes sur le train, il ne fait que satisfaire aux pressions des monopoles, tels les puissants commerçants de cola. De même d'autres interventions répressives répondent momentanément aux pressions des bailleurs de fonds – Banque mondiale, Caisse centrale de coopération – qui entendent rentabiliser la gestion des chemins de fer. Mais lors de ces opérations de contrôle, les agents du rail apparaissent comme des individus marginalisés car en contradiction avec l'éthique sociale d'entraide. Bien évidemment, les commerçantes en infraction, qui réussissent à négocier à leur avantage avec les contrôleurs, sont celles qui disposent d'appui dans l'administration des douanes, de la police et des chemins de fer ou bien celles qui se sont mises sous la protection d'une commerçante plus puissante.

Une situation analogue au Togo peut aussi être évoquée brièvement. En 1982, les autorités politiques déclenchèrent une violente campagne de dénonciation des pratiques abusives des

8. La colonisation britannique fondée sur le principe de « l'Indirect Rule », se caractérise par une moindre prégnance de l'Etat, et par une politique économique plus libérale que dans les anciennes colonies françaises. Ce qui explique la valorisation différente dans l'un ou l'autre cas des statuts respectifs du fonctionnaire et de l'homme ou de la femme d'affaires.

commerçantes de tissus. « Les prix des pièces de tissus tels qu'ils sont pratiqués à l'heure actuelle sur nos marchés sont une honte et [ne sont] autre chose que l'exploitation de l'homme par l'homme, ou plus précisément l'exploitation de la femme par la femme » déclarait alors le ministre de l'Intérieur dans le journal *La Manche* (9 juin 1982). Dans la foulée de cette campagne, son homologue du Commerce fixa d'autorité les prix et contraignit les commerçantes analphabètes à les afficher et à s'y conformer. Non seulement les revendeuses de tissus ont opposé une résistance passive qui envoya aux oubliettes ces mesures ministérielles, mais aussi des « mises à pied sans solde » se sont multipliées contre les contrôleurs de prix trop zélés et par trop regardants. Ces sanctions prises à l'encontre des fonctionnaires attachés au règlement, les pénalisent en définitive pour ne s'être pas conformés aux usages déterminés par les intérêts des groupes dominants.

Le poids des commerçantes dans l'appareil d'Etat est aussi perceptible sur le terrain purement politique ; il apparaît dans la pratique alternée de menace et de séduction utilisée à leur égard. Ainsi au Nigéria, dans le cadre du pluripartisme, pendant les périodes de retour au pouvoir des civils ⁽⁹⁾, les femmes commerçantes représentent une force avec laquelle ont dû compter les partis politiques qui s'efforcent de recueillir leurs suffrages en utilisant au besoin certaines formes de chantage par l'imposition de taxes supplémentaires. Dans l'Etat du Bendel en 1981, les commerçantes du marché qui ne soutenaient pas l'U.P.N. (Unity Party of Nigeria) ont été obligées de renégocier à nouveau l'emplacement qu'elles avaient sur le marché depuis sa création, sous peine de se le voir refuser par le conseil municipal (*Nigerian Herald*, 1981). Cet exemple illustre bien dans quelle mesure le contexte politique peut influencer sur les moyens de pression entre acteurs en présence. Pour inciter les revendeuses de tissus au ralliement, le pouvoir togolais a entamé en 1966 la construction du grand marché de Lomé, espace féminin par excellence. En 1987 également a été inauguré à leur intention un espace commercial encore plus vaste dans la périphérie de la capitale.

9. Périodes des pouvoirs civils : 1963-1966 et 1979-1984.

En sens inverse, Modibo Keita au Mali et Sylvanus Olympio au Togo, se sont appuyés sur les femmes et les jeunes pour asseoir leur régime. Ainsi au moment de l'Indépendance, ils ont fait appel aux commerçantes qui ont alors donné leur épargne en or ou en argent.

Plus près de nous, lors de la guerre qui opposa le Mali au Burkina-Faso en 1985, le président malien Moussa Traoré n'a pas manqué de faire appel à la population pour soutenir l'effort de guerre et les commerçantes les plus riches ainsi que certaines fonctionnaires membres de l'U.N.F.M. (Union Nationale de Femmes du Mali) y ont financièrement contribué avec ostentation. Au Togo, l'A.P.R.T. (Association Professionnelle des Revendeuses de Tissus) apparaît surtout comme l'aile marchante et le principal soutien financier de l'U.N.F.T. (Union Nationale des Femmes du Togo), section féminine du parti au pouvoir, le R.P.T. (Rassemblement du Peuple Togolais). L'APRT censée représenter l'ensemble des revendeuses de tissus, est en réalité noyauté par le groupe des riches nana-benz dont elle défend surtout les intérêts.

Les commerçantes en tant que femmes et l'Etat

Mais c'est aussi en tant que femmes que les commerçantes entretiennent des relations spécifiques avec l'Etat. Même si les sociétés africaines s'emploient à contourner une légalité héritée d'ailleurs, au profit d'une règle qui leur est propre, il apparaît que les femmes ont des moyens qui leur sont bien particuliers d'y échapper. Face aux contrôles des agents de l'Etat, les commerçantes maliennes du rail opposent l'argument le plus convaincant qui correspond à une conception partagée par l'ensemble de la société, à savoir la fonction nourricière de leur activité quel que soit son niveau de clandestinité. C'est la priorité accordée au rôle reproducteur⁽¹⁰⁾ des activités et entreprises

10. Ce qui contribue à l'entretien matériel de la famille – nutrition, logement, soin... – mais aussi ce qui permet de répondre aux obligations familiales comme la participation aux cérémonies, au trousseau de la fiancée ou à l'aide de parents éloignés.

féminines, qui a permis à certaines de ces commerçantes de tirer parti de la période de répression contre l'enrichissement illicite en 1967 sous le régime modibiste. Face à ces mesures, des fonctionnaires ont mis au nom de leurs femmes ou parentes leurs biens acquis frauduleusement – voiture, taxi, villas... Ces dernières parmi lesquelles se trouvaient des commerçantes des chemins de fer, ont pu, protégées par leur position de femmes et mères nourricières, faire fructifier ces biens dont les revenus, même s'ils sont restés au bénéfice de la famille, leur ont permis de s'enrichir et de valoriser leur statut.

Le rapport spécifique des femmes à la légalité et la manière dont elles mettent en avant leur rôle de reproductrice, sont démontrés par plusieurs épisodes de l'histoire contemporaine : en 1929, la guerre des femmes igbo contre l'impôt de capitation (Fiéloux, 1978) et en 1933, la marche des femmes togolaises contre l'impôt colonial.

Conclusion

Les trois cas présentés confirment la pertinence de la notion de relation de genre qui rend bien compte des transferts de pouvoir, de compétence et de responsabilités entre les hommes et les femmes. C'est ainsi que le plus souvent, des activités traditionnellement féminines devenues lucratives, tendent à être investies par les hommes ; c'est le cas du commerce de tissus au Togo dont la prospérité commence à susciter la convoitise de certains hommes commerçants. Il arrive plus exceptionnellement, que les femmes tirent parti d'un contexte qui leur permet d'occuper un secteur antérieurement masculin. Rappelons ici le cas des commerçantes maliennes du train, au nom desquelles ont été attribués les biens ou activités de leur mari ou parents, en période de répression étatique contre l'enrichissement illicite.

Les relations de genre opèrent également à travers les relations que les commerçantes entretiennent avec l'Etat comme institution centralisée et comme somme d'agents. L'Etat, dans toute société, se manifeste comme le domaine privilégié de la vie publique, pôle masculin s'opposant au domaine privé féminin. Cependant cette articulation ou plutôt ce rapport dialectique

du masculin et du féminin, du public et du privé et les représentations qui l'accompagnent, sont spécifiques à chaque société et à son histoire. Sans l'espace économique féminin, il est à peu près certain que des Etats africains, dont la plupart sont en crise, auraient toutes les peines du monde à survivre.

Au terme de cette étude comparative, il apparaît que même si les visées des commerçantes dans les trois cas considérés ne concernent pas la sphère politique qui demeure dans les représentations collectives l'apanage des hommes, elles ont des rapports avec l'Etat. Ceux-ci se manifestent selon trois modalités : exclues du pouvoir politique qui s'appuie cependant sur leur pouvoir économique, et les utilise pour sa légitimation dans le cadre du discours officiel, les nana-benz ont su se constituer comme groupe de pression par une manipulation habile de la classe politique et des agents de l'Etat, pour faire valoir leurs intérêts spécifiques.

Au Nigéria, à l'image du Togo, on peut souligner le décalage existant entre le poids réel des femmes dans l'activité économique de la société yorouba et leur poids politique. Celui-ci s'exerce surtout à travers l'influence ponctuelle des nombreuses associations féminines – professionnelles ou autres – qui caractérisent l'organisation de la société yoruba.

Dans le cas du Mali, où l'Etat reste le passage obligé de toute réussite commerciale, les relations des commerçantes à cette institution centralisée et à ses agents, sont véhiculées par les réseaux de parenté et les relations aux hommes fonctionnaires perçus comme moyens d'accès aux revenus et aux faveurs.

Enfin, en ce qui concerne les plus riches grossistes du rail au Mali, elles trouvent par l'appartenance à l'aile féminine du parti au pouvoir, le moyen de faire prévaloir des intérêts individuels et familiaux dans le cadre de rapports clientélistes.

Mais dans tous les cas les stratégies des commerçantes se situent bien dans une logique du pouvoir fondée avant tout sur la constitution d'un « capital social » préalable indispensable à toute réussite.

Bibliographie

- Bird M., 1963. « Family and Marriage ». Paper presented at the proceedings of the inaugural seminar held in the Center of African Studies on « *Urbanization in African Social Change* », at the University of Edinburgh, Edinburgh, 206 p.
- Cordonnier R., 1982. *Femmes africaines et commerce : les revendeuses de tissus de Lomé*. O.R.S.T.O.M., Paris.
- Di Domenico C. et Asuni J., 1979. « Perception of Women at Work : a Case Study of Working Mothers in Ibadan », Paper presented at the SIS/NISER Conference on alternative development strategies on life styles in the West Africa sub-region, July 4-7 1979.
- Eades J.S., 1980. *The Yoruba Today*. Cambridge University Press, Cambridge, 178 p.
- Fadipe N.A., 1970. *The Sociology of the Yoruba*. Ibadan University Press, Ibadan, 348 p.
- Fiéloux M. 1978. « Femmes invisibles » et « Femmes muettes », à propos des événements igbo de 1929. *Cahiers d'Etudes Africaines*, Vol., n° 65, Paris.
- Lambert de Frondeville A, 1987. « Une alliance tumultueuse : les commerçantes maliennès du Dakar-Niger et les agents de l'Etat ». *Cah. O.R.S.T.O.M. Ser. Sci. Hum.*, vol. XXIII, n° 1 : 89-103.
- Nigerian Herald*, 25 août 1981. « U.P.N. Threatens Market Women ».
- Toulabor (C.M.), 1985. *Le capitalisme féminin : les « nana-benz » de Lomé*, à publier.