

# 1

## **Les commerçantes maliennes du chemin de fer Dakar-Bamako**

Agnès LAMBERT

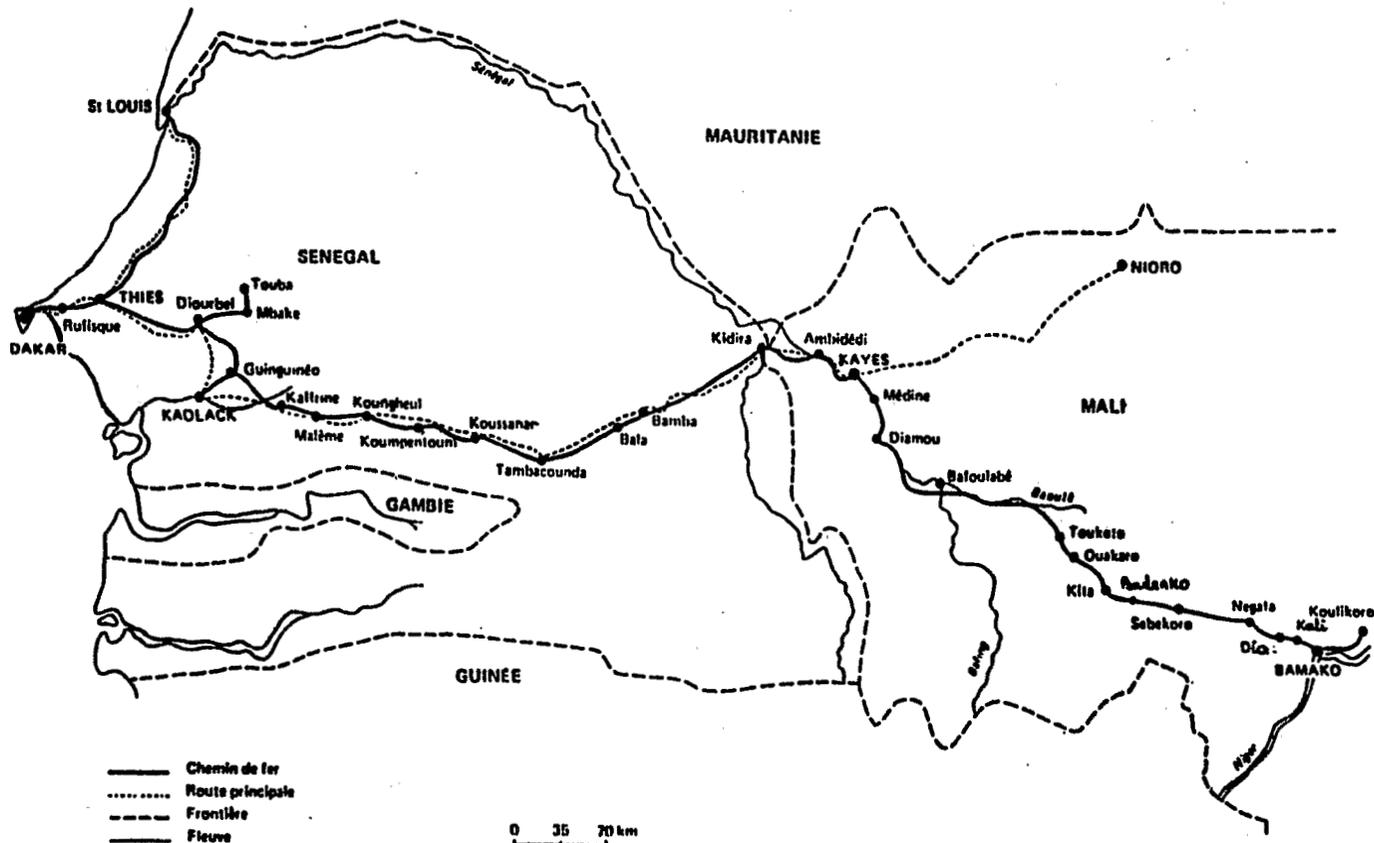
Cette étude des réseaux marchands féminins du chemin de fer du Dakar-Niger (1) est centrée sur la spécificité féminine de ces activités commerciales, spécificité qui apparaît au niveau du mode d'entrée dans le commerce ferroviaire, du mode d'organisation de ces activités marchandes, mais aussi du rapport que les commerçantes entretiennent avec l'État. Ce travail pourrait constituer les prémices d'une réflexion plus large qui pourrait à l'avenir être conduite sur l'entrepreneuriat féminin en Afrique de l'Ouest.

La description du contexte qui a vu naître le commerce féminin sur le rail et les différentes étapes de son histoire jusqu'à l'année 1990, est révélatrice de la place que la société malienne accorde aux femmes, place que certaines d'entre elles ont occupée avec grand profit. Dans une perspective anthropologique, les logiques sociales à l'œuvre dans les entreprises de plusieurs femmes ont été mises en évidence. Il a donc été possible de mesurer, à partir d'études de cas, l'aptitude d'une femme commerçante à mobiliser son capital social et à agir sur son environnement. La dimension, l'extension géographique mais également la diversité du réseau de relations auquel une femme a recours dans son entreprise, témoignent de son pouvoir. En même temps, en considérant les commerçantes du rail comme une globalité, la recherche s'est attachée à repérer les pôles de pouvoir et les hiérarchies qui organisent ces réseaux marchands féminins sur le rail.

Rappelons, en contradiction avec un point de vue communément admis qui oppose l'État au secteur marchand, ce dernier étant associé à un

---

(1) Étude réalisée dans le cadre d'une thèse de doctorat à l'EHESS sous la direction d'E. TERRAY.



Le chemin de fer Bamako-Dakar

secteur dit « informel », que l'analyse de ces réseaux dévoile une très étroite imbrication du premier au second. L'intense circulation des marchandises, de l'argent et des privilèges accordés entre les agents de l'État et les commerçantes, démontre que l'ensemble de ces acteurs impliqués à divers niveaux dans l'activité commerciale constitue un système unique, où les logiques de pouvoirs sont également à mettre en évidence.

L'enquête a débuté en 1985 et a pu se poursuivre en 1987 puis en 1989. Sur les quatre années où ont été répartis les travaux de terrain, il a été possible d'apprécier les conséquences des politiques préconisées par les bailleurs de fonds sur les commerçantes du rail. Si une minorité d'entre elles a réussi à tirer profit de la situation, une majorité a été obligée de modifier ses pratiques commerciales, par exemple en s'engageant dans un autre circuit.

Ces pages présentent dans une première partie le contexte qui a vu naître le commerce féminin sur le rail. La seconde partie rend compte de l'itinéraire marchand de cinq femmes et du mode d'organisation de leur entreprise afin de mettre en évidence la logique sociale sous-jacente à chacun de ces commerces, une logique sociale afférente au genre (2), à la parenté et à l'appartenance statutaire. Enfin, la conclusion aborde les questions transversales aux cinq cas : la question du pouvoir et la spécificité féminine de ces commerces.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, quelques informations s'imposent pour mesurer la dimension du phénomène « commerce féminin ferroviaire ». Les flux de marchandises concernent, du Mali vers le Sénégal, des produits du cru saisonniers et des produits de l'artisanat, et en sens inverse, du sel, du poisson fumé mais également des produits manufacturés et des denrées de base. Le nombre de commerçantes sur le rail dépend des campagnes de commercialisation du mil ou de l'arachide, de la période de récolte des fruits frais et secs, mais aussi des pèlerinages et fêtes religieuses qui drainent des flux importants de population.

Deux express internationaux assurent chaque semaine la totalité du parcours. Le mercredi à huit heures du matin, la rame malienne et la rame sénégalaise quittent respectivement Bamako et Dakar. Les deux trains se croisent à la frontière, à Kidira, et poursuivent leur parcours jusqu'à destination. Le samedi de la même semaine, ces trains font le même circuit en sens inverse. Les commerçantes accordent leur préférence à la rame malienne où elles représentent 70 % des voyageurs, soit environ 420 commerçantes à chaque voyage en période de commercialisation (3). Parmi celles-ci, une cinquantaine seulement fait le voyage très régulièrement

---

(2) Concept introduit dans la littérature anglo-saxonne en sciences humaines pouvant être traduit comme le sexe socialement construit.

(3) Informations obtenues en décembre 1989 auprès de M. Sidibé, chef de la gare autonome de Bamako depuis avril 1988.

chaque semaine, les autres prenant le train plus occasionnellement. L'express sénégalais est fréquenté par les voyageurs et les plus grosses commerçantes qui veulent bénéficier d'un meilleur confort.

Deux autorails font chaque jour Bamako-Kayes et Kayes-Bamako. Chaque train ne compte que quatre voitures destinées aux voyageurs parmi lesquels 50 % seraient des commerçantes (4). L'autorail est surtout emprunté par les commerçantes qui font les foires hebdomadaires de Badenko, Dio ou le marché de Kita. L'autorail de Kita transporte chaque matin à Bamako les commerçantes de Kati. Celles-ci tiennent à côté de la gare un marché quotidien où elles vendent arachide, mil, lait, fruits et légumes. Enfin, deux trains mixtes, semi-directs, font deux fois par semaine le circuit Bamako-Kayes-Bamako. Ils sont composés de wagons de marchandises et de plates-formes que les commerçantes sont autorisées à envahir avec leurs produits. Les petites commerçantes qui habitent le long de la ligne, ont une prédilection, en dépit de son inconfort, pour ce mode de transport dont la gratuité est admise par la Régie des chemins de fer.

### Le contexte

Le 19 mai 1904 (5) venant de Kayes, la première locomotive entrait en gare de Bamako. Ce n'est qu'en 1923 que fut réalisée la jonction Dakar-Bamako qui parachevait la domination française sur le Soudan. Le chemin de fer devait drainer les produits d'exportation comme le caoutchouc, les peaux, le bétail, le riz et l'arachide, diffuser à l'intérieur du Soudan les produits européens manufacturés comme les tissus, les vêtements, les denrées commercialisées par les maisons de traite, et acheminer les matériaux de construction.

Cependant, la logique centralisatrice du rail n'était pas celle du commerce de traite. Celui-ci avait su s'appuyer sur les réseaux marchands africains et opérait depuis deux siècles dans la région sans tutelle administrative. Les travaux de Monique Lakroum (6) qui portent sur l'histoire de cette opposition entre les chemins de fer et l'administration coloniale, et un commerce de traite rompu aux normes du négoce africain, contribuent à situer l'origine du commerce féminin sur le rail.

---

(4) *Ibid.*

(5) Les différentes étapes de la construction du rail : 1885, raccordement Dakar-St-Louis, 1894, Kayes-Koulikoro, 1923, raccordement des deux tronçons à Kayes qui relie le Dakar-St-Louis et le chemin de fer du Niger.

(6) M. LAKROUM, *Chemin de fer et réseaux d'affaires en Afrique occidentale : le Dakar-Niger, 1883-1960*, thèse de doctorat d'État sous la direction de C. COQUERY-VIDROVITCH, Paris VII, 1987.

Le commerce de traite européen s'implanta avec succès en Afrique de l'Ouest, car il sut s'appuyer sur la flexibilité des réseaux africains. Tirant parti de la capacité des caravanes à modifier leur parcours, les maisons commerciales pouvaient facilement détourner un flux de marchandises au profit d'un comptoir à leur convenance. En même temps, elles accordaient des facilités à leurs traitants tant européens qu'africains en leur consentant des crédits de traite. Les avances se faisaient sous forme de marchandises que le traitant devait écouler et rembourser à un taux qui lui était défavorable. Enfin les maisons de traite préfinançaient les dioulas chargés de collecter les graines auprès des paysans.

Le chemin de fer conçu en revanche pour confirmer la suprématie des régions côtières et de Dakar, capitale de l'AOF, coupait perpendiculairement les principaux axes d'échanges continentaux sans réussir, dans un premier temps, à les capter dans son sillage, ni à s'articuler sur les routes existantes à l'image des fleuves en Casamance et en Haute-Guinée.

Dès 1920, une ébauche de réseau se dessina. Les maisons de commerce adoptèrent peu à peu de nouvelles pratiques commerciales à partir du rail que les colporteurs et traitants africains intégrèrent à certains de leurs périples. Cependant, la mauvaise qualité de la ligne Kayes-Niger et son faible débit d'écoulement des marchandises ont contribué à limiter jusqu'en 1930 l'impact du rail sur les échanges continentaux. Les autres modes de transport restaient avantageux, tant au niveau des tarifs qu'au niveau de la durée (7). Les caravanes maures faisaient le transport de Kayes à Ségou en trente jours, alors que les marchandises acheminées en train jusqu'à Koulikoro pouvaient attendre longtemps des convois de chalds descendant le Niger. Mais le principal sujet de conflits entre les maisons de traite et la régie résidait dans le manque de matériel ferroviaire, notamment de wagons de marchandises pour l'évacuation des arachides.

Les responsables des chemins de fer eurent à faire face à l'hostilité des maisons de traite et à la baisse du trafic marchandises (8). Constatant en revanche la fréquentation du rail par les Dioulas, ils réalisèrent l'importance de promouvoir le trafic voyageurs dont la progression devait contribuer plus sûrement à la réussite des chemins de fer. La Régie prit donc un certain nombre de mesures incitatives, comme l'autorisation pour les voyageurs de transporter en franchise 30 kilos de bagages à main, l'extension des tarifs 4<sup>e</sup> classe à l'ensemble de la ligne, la suppression des taxes d'enregistrement entre 1935 et 1938.... Les maisons commerciales, par l'intermédiaire de la Chambre de commerce de Kayes, se plaignaient d'avoir à affronter la concurrence déloyale des dioulas qui transportaient jusqu'à 60 voire 90 kilos de marchandises déclarées en bagage à main.

---

(7) P.V. de la Chambre de commerce de Bamako, 19.3.1910, in M. LAKROUM, *op. cit.*

(8) De 1914 à 1923, la part du trafic marchandises dans les recettes est passée de 75 % à 56,2 %. Kayes-Niger, Résultats d'exploitation, Archives du Mali, Fonds récent, dossier 1 K 80.

La manière dont les dioulas ont investi le train avec la complicité de l'administration des chemins de fer, témoigne de la vitalité des réseaux d'échange africains. Le train est entré dans les habitudes des commerçants africains sans avoir changé fondamentalement les pratiques commerciales, le prix du billet et le pesage de la marchandise faisant à chaque fois l'objet de négociations avec les employés du rail. L'administration des chemins de fer mit en service des trains de marché s'arrêtant dans chaque gare où colporteurs et commerçants traitaient leurs affaires.

C'est vers 1920 que les premières femmes ont fait du commerce à partir du train. Trois des plus illustres d'entre elles ont été évoquées par les vieux cheminots interrogés : Baya Cissé, Kadidja Pathé Pouлло, la mère d'Hampaté Ba et Assa Traoré, la mère de Massamou Sangaré, président, en 1988, de l'association des cheminots retraités. Cette dernière, originaire d'une famille de commerçants de Sikasso, avait épousé un *wassulunke*, chef de guerre de Samori. Avec la pacification, celui-ci est devenu maçon et a participé à la construction de la gare de Bamako. Dans un premier temps, Assa Traoré accompagnait le troupeau familial entre Dio, Kalaban et Sogoninko en vendant des vivres et du lait aux soldats de l'armée française basée dans la région. C'est à partir de 1920 qu'elle a entrepris d'utiliser le train pour étendre son commerce de lait et de mil jusqu'à Kayes d'où elle revenait avec de l'encens, de la gomme arabique et des clous de girofle. Il lui arrivait également d'expédier à partir de foires hebdomadaires situées sur la ligne, jusqu'à 10 tonnes de mil, tubercules, légumes et fruits en direction de Bamako ou de Kayes.

La coopérative des cheminots joua un rôle essentiel dans la promotion du petit commerce féminin. Elle vendait à ses adhérents, à des conditions extrêmement avantageuses, toutes sortes de produits de consommation courante qui étaient aussitôt revendus à des prix défiant toute concurrence aux commerçants de la place (9). Ce système fut l'objet de nombreuses plaintes des maisons commerciales auprès de la Régie des chemins de fer, via la Chambre de commerce.

Les femmes de cheminots étaient particulièrement bien placées pour tirer parti de ce mode d'approvisionnement. Par le biais de la coopérative, elles recevaient du fil industriel ou tout autre produit ; en retour, elles confiaient à leurs époux les pagnes tissés et teints, et des fruits que ces derniers étaient chargés d'écouler ou de faire vendre pour elles sur le marché dakarois. A cette période, les femmes étaient encore peu nombreuses à emprunter elles-mêmes le train où le petit commerce était encore domi-

---

(9) Courant 1952, en ayant acheminé gratuitement sur un wagon de marchandises 100 à 120 tonnes de sel, la coopérative des cheminots avait perturbé le marché. Cf. Lettre du Secrétaire Trésorier de la Chambre de commerce au délégué du directeur du Dakar-Niger à Bamako, 15 septembre 1959, Archives de la Chambre de commerce de Bamako, Dossier correspondance, 1955-1961, G10C, non classés, in M. LAKROUM, *op. cit.*

né par les Dioulas, mais aussi par les cheminots faisant du commerce pour eux-mêmes ou pour leurs épouses.

### Les grandes étapes du commerce féminin sur le rail

La tentative de périodisation qui suit a été menée à partir des récits des cheminots retraités et des responsables de la Régie des chemins de fer du Mali.

Pendant l'éphémère Fédération du Mali (10), le trafic s'accrut entre les deux pays. Avec l'éclatement de la Fédération, un conflit long de trois ans (1960 à 1963) interrompit officiellement tout échange entre le Mali et le Sénégal. Le trafic voyageurs se poursuivit par la route à partir de Kayes, puis les voyageurs traversaient la Falémé au sud ou au nord de Kidira, et continuaient à pied de l'autre côté en territoire sénégalais pour reprendre le train. Beaucoup de cheminots maliens avaient leurs femmes au Sénégal où ils continuaient de se rendre régulièrement. Les cheminots maliens qui servaient au Sénégal avant 1960, sont rentrés au Mali où le régime de Modibo Keita leur avait promis le maintien de leur poste. Beaucoup perdirent non seulement leur emploi, mais aussi la maison qu'ils avaient au Sénégal.

En 1963, les échanges ont repris officiellement entre les deux pays. L'option socialiste du régime de Modibo Keita se matérialisa en 1962 par l'instauration d'un franc malien inconvertible et par la création de deux sociétés d'État, l'OPAM (11) et la SOMIEX (12) détenant le monopole de la commercialisation des céréales pour la première, et celui de l'exportation des productions nationales et de l'importation et la commercialisation des denrées de base pour la seconde. La mainmise de l'État sur tout le secteur commercial porta un coup au commerce privé et entraîna le départ des maisons commerciales européennes, des Libanais, mais également de nombreux commerçants maliens, ces derniers se réfugiant au Sénégal ou en Côte-d'Ivoire. En revanche, dans un contexte de mauvais approvisionnement du marché national par la SOMIEX et en l'absence de la concurrence des Européens et des Libanais, un certain nombre de commerçants et transporteurs nationaux réussirent à tirer leur épingle du jeu, à partir des liens qu'ils avaient tissés avec des membres influents de l'appareil d'État (13).

---

(10) De janvier 1959 à août 1960.

(11) Office des produits agricoles du Mali.

(12) Société malienne d'import-export.

(13) J.-L. AMSELLE, *Les négociants de la savane*, Paris, Anthropos, 1977.

Une telle situation fut également propice à une féminisation du commerce ferroviaire dans la mesure où, non seulement les commerçantes, en tant que femmes, jouissaient de la complaisance des agents, mais aussi où nombre d'entre elles furent promues dans les affaires par un mari ou un parent fonctionnaire lié au pouvoir. Certaines femmes scolarisées réalisèrent l'opportunité d'être elles-mêmes proches de l'élite dirigeante pour accéder aux affaires. Il faut citer le cas exemplaire d'I. Diallo, infirmière depuis 1954 et femme de cheminot. Son engagement politique au sein de l'USRDA (14) lui a permis après 1960 de s'insérer avec succès dans le commerce ferroviaire. Puis ses responsabilités politiques à la direction d'un groupe de femmes du parti lui ont permis de promouvoir sur le circuit Bamako-Dakar d'autres femmes qui, restant sous son contrôle, travaillaient pour elle.

Dans le cadre d'une campagne menée d'août à novembre 1967 contre la corruption, le pouvoir organisa la saisie de 150 véhicules acquis illicitement par les fonctionnaires. C'est pour échapper à cette « opération taxis » (15) que nombre de fonctionnaires transfèrent les biens acquis à partir de leur position au sein de l'appareil d'État sur le nom de leurs épouses ou parentes. Si certaines de ces femmes, parmi lesquelles se trouvaient des épouses de cheminots, ne jouèrent qu'un rôle de prête-nom dans le but de conserver des biens dans le patrimoine familial, d'autres tirèrent parti de cette situation pour se lancer dans les affaires ou développer leurs activités commerciales antérieures.

Après le coup d'État militaire de novembre 1968, un certain nombre de mesures ont été prises pour inciter les commerçants ayant quitté le pays à revenir. La décennie 70, correspondant aux années de sécheresse et de dégradation du pouvoir d'achat des fonctionnaires, provoqua l'afflux de petites commerçantes mais également de cheminots retraités en quête de sources complémentaires de revenus dans le commerce ferroviaire. Certaines commerçantes du rail qui avaient su s'adapter au nouveau régime et obtenir son appui, spéculaient sur les pénuries fréquentes. Selon les opportunités, elles transféraient d'un côté à l'autre de la frontière Mali/Sénégal, le riz et le maïs importés dans le cadre de l'aide. Pendant l'année 1977-1978, elles ont participé, avec la complicité de l'OPAM, au marché noir du riz et du mil du pays, mais aussi à l'exportation frauduleuse de ces produits au Sénégal (16). C'est à cette même période que certaines commerçantes ont commencé à se regrouper pour expédier des wagons de marchandises à partir de Bamako, Kati, Dio et Kita.

(14) Union soudanaise du rassemblement démocratique africain.

(15) Les véhicules de fonction étaient convertis en taxis par les agents de l'administration.

(16) I. HAMADY, Bureaucratie et corruption au Mali, in *Peuples noirs, peuples africains*, n° 5 et 6, 1978.

La décennie 80 est marquée par la mise en place des politiques préconisées par les bailleurs de fonds. La libéralisation du commerce des céréales en 1981, puis des arachides en 1982, revalorise le rôle du secteur privé et incite les commerçantes du Dakar-Niger à s'engager plus ouvertement dans la commercialisation de ces produits entre Badenko, Kita, Bamako et Kayes. Paradoxalement, pendant cette période, la Régie affiche une volonté de normalisation-rentabilisation qui se matérialise par un arsenal de mesures visant à limiter le petit commerce ferroviaire. En 1981, est mise en place une « commission de décongestion » destinée à limiter les excédents de bagage. En 1986, voit le jour un projet de nouvelle rame internationale malienne dont le fonctionnement doit conduire, à l'image de la rame sénégalaise (17) à « assainir » le circuit. En 1987, les femmes sont soumises à de nouvelles pressions pour les obliger à enregistrer leurs colis dans le wagon-collecteur. En 1989, la taxation de chaque bagage en excédent s'élève à 5 500 FCFA. On constate dans le cas des commerçantes du rail comme dans celui d'autres opérateurs, les effets contradictoires des politiques de libéralisation qui, d'un côté, visent à promouvoir le secteur privé et, de l'autre, à assainir les finances publiques dans un contexte d'ajustement structurel, en faisant rentrer l'argent dans les caisses de la Régie des chemins de fer et de la douane. L'ensemble des dispositifs énumérés plus haut revient en fait à dissuader le petit commerce ferroviaire au profit du monopole des gros commerçants hommes et femmes qui seuls tirent parti de la libéralisation.

En 1984, le retour du Mali dans l'UMOA (18) et l'adoption du franc CFA entraînent une hausse des prix de 100 % et portent un nouveau coup au petit commerce sur le train, obligeant nombre de femmes à se reconverter sur d'autres circuits plus propices. Pendant la mauvaise campagne agricole de 1984-1985, la priorité est donnée à l'acheminement de l'aide au détriment des privés et notamment des femmes grossistes qui ont toutes les difficultés à obtenir des wagons de marchandises. En 1986, la mort d'une vieille commerçante (19) qui jouait un rôle protecteur à l'égard des jeunes commerçantes ayant réussi à se maintenir malgré tout sur le circuit, désorganise momentanément les réseaux.

A partir de 1986 jusqu'en 1990, la succession des bonnes récoltes au Mali amène le gouvernement à protéger son potentiel céréalier en contingentant puis bloquant les importations de riz dont le prix à la consommation grimpe à 200 FCFA le kilo en 1989-1990 à Bamako. Inversement, en 1988, sous la pression sociale, le gouvernement sénégalais est obligé de baisser le prix de consommation de la brisure de riz de

---

(17) La nouvelle rame sénégalaise en fonction depuis août 1983 est moins fréquentée à cause des contrôles plus serrés et de la concurrence de la route goudronnée Tambacounda-Dakar.

(18) Union monétaire ouest-africaine.

(19) Le cas de cette commerçante sera présenté plus loin.

160 à 135 FCFA. Cette différence de politique entre le Sénégal soucieux de maintenir la paix sociale en ville, et le Mali, plus préoccupé de la relance de la commercialisation des céréales locales que du pouvoir d'achat des consommateurs urbains, porta également sur d'autres produits de première nécessité comme l'huile, le lait en poudre et le savon. L'écart de prix entre des denrées de base devenues moins coûteuses au Sénégal qu'au Mali, mais également leur différence de qualité ont constitué une nouvelle incitation aux échanges.

La première moitié de la décennie 80 est caractérisée par une régression du commerce féminin sur le rail principalement affecté par 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.

### **Modes d'organisation des commerces féminins**

Après avoir schématiquement décrit les différentes étapes du commerce féminin à partir du rail, il s'agit maintenant d'appréhender le mode d'entrée dans cette activité et surtout les logiques sociales qui sous-tendent l'organisation de ces entreprises. Le choix des partenaires commerciaux, des fournisseurs, des clients, des logeurs, des financeurs possibles, des courtiers et des intermédiaires, des employés et des associés est régi par différents types de logiques sociales, logique des relations de genre dans la société malienne, logique de parenté et logique de relations entre personnes de statuts différents. Ce travail d'analyse a été synthétisé dans la présentation de cinq cas (20) qui caractérisent différentes sortes d'itinéraires commerciaux, de pratiques marchandes, de logiques sociales et partant de réussites ou d'échecs. Les deux premiers cas concernent deux petites commerçantes : la première a débuté le commerce sur le rail, il y a deux ans avec très peu d'appui, ce qui renforce la précarité de son entreprise ; la seconde a connu en 1984 une faillite après sept ans d'activité régulière. Le troisième cas décrit la situation d'une commerçante qui fait preuve d'une combativité exceptionnelle. Le quatrième cas illustre le groupe des « anciennes » du rail, c'est-à-dire des veuves et femmes de cheminots retraités qui dominent le circuit sur la rame malienne. Enfin, le dernier cas présente les grossistes qui expédient des wagons sur Dakar où elles ont des magasins et entrepôts.

---

(20) Les enquêtes de terrain nous ont permis de suivre 31 commerçantes.

Ce qui apparaît au préalable dans la majorité des cas, c'est l'antériorité d'un commerce à distance, par exemple entre foires hebdomadaires et Bamako ou entre villes africaines, par rapport au commerce sur le chemin de fer. Bintou Sanogo a commencé à faire du commerce de tissus entre Bobo-Dioulasso et Bamako, avant de se lancer, sur les conseils d'une de ses sœurs qui s'y adonnait depuis quelques années, sur le circuit Bamako-Dakar. Nanténé Konaté a démarré son activité commerciale dans les capitales africaines, en accompagnant son mari, membre de l'équipe de football du Djoliba. Kadiatou Dembélé et Penda Konaté, devenues grossistes grâce au commerce sur le rail, ont fait dès l'âge de 12 ans la foire de Kolokani pour acheter du tamarin et des fruits qu'elles revendaient à Bamako. Une exception cependant, les plus jeunes commerçantes rencontrées se sont lancées dans le commerce à distance sur le rail où elles ont fait leurs premières armes.

Le circuit Bamako-Dakar apparaît comme un élément de l'ensemble des possibilités de commerce à distance qui s'offrent aux femmes. Si elles optent à un certain moment pour ce circuit, c'est qu'elles ont, aux différentes étapes de leur périple, des parents qui deviennent leurs logeurs, intermédiaires ou courtiers. Mais c'est aussi parce que ce circuit offre conjoncturellement certains avantages, comme le différentiel de prix sur certaines denrées entre les deux pays, provenant de pénuries éventuelles ou des différences de politiques menées. Lorsque les conditions ne sont plus favorables, par exemple en 1984 lors du changement monétaire, elles abandonnent le Dakar-Niger pour d'autres circuits devenus plus rémunérateurs, comme Bamako-Kankan depuis la libéralisation de l'économie guinéenne à cette période.

Les commerçantes les plus entreprenantes comme Nanténé Konaté incluent le trajet Bamako-Dakar dans un circuit plus vaste comprenant Dakar-Bamako-Abidjan. En revanche, les femmes grossistes et les commerçantes âgées, femmes de cheminots à la retraite ou décédés, se limitent au circuit Bamako-Dakar sur lequel elles sont solidement implantées et qu'elles dominent.

### **Goundo Koné et les hommes**

Goundo Koné a entrepris de faire le commerce sur le rail en 1983, l'année où son mari est parti en Libye chercher du travail. Insérée ni par la parenté ni par l'alliance dans l'administration et dans le monde marchand, Goundo Koné fait partie des pauvres de Bamako où toute richesse dépend de la participation à un réseau de relations sociales. Démunie de « capital

social » de départ pour se lancer dans le commerce, sur quelle base va-t-elle pouvoir constituer son réseau de financeurs, de fournisseurs, de protecteurs, de logeurs et de clients ?

Par un ami agent d'escorte, elle a réussi à obtenir un permis de circulation (21). Retardée dans ses affaires par la récupération de l'argent auprès de ses clients débiteurs, Goundo Koné doit avoir recours à l'aide d'un ami, riche commerçant de pièces détachées au marché Daba-Naani à Bamako, lequel la courtise et la finance régulièrement. En possession d'une somme d'argent suffisante incluant non seulement l'achat de marchandises, mais aussi le coût de la protection dont elle devra bénéficier pour réussir son voyage, elle s'approvisionne en fruits secs auprès des grossistes du quartier Bozola et en cola auprès des revendeuses installées près de la gare.

Le choix de son jour de départ est conditionné par la présence de ses protecteurs sur la rame : Koninba, le convoyeur, qui l'accueille dans le wagon-collecteur durant le trajet, Bomoté, l'agent d'escorte, qui est seul à garantir la validité du permis qu'il lui a accordé, enfin Doussouba, « la reine du train », qui négocie le passage à la frontière des marchandises litigieuses des jeunes commerçantes.

Après la traversée du Mali pendant laquelle les femmes s'approvisionnent en fruits divers à chaque gare, le train atteint Kidira, la frontière sénégalaise où les rames malienne et sénégalaise se croisent. C'est l'occasion d'intenses échanges d'informations sur le cours des différents produits sur les marchés dakarois comme bamakois. Déjà certaines femmes envisagent, à partir des renseignements obtenus, de modifier leur parcours pour se rendre à Banjul vendre leur beurre de karité à meilleur prix.

Dès que le train repart, Goundo Koné récupère le panier de cola qu'elle a confié à Doussouba et s'empresse à l'aide de ses compagnes de conditionner les noix dans des petits sacs de 0,8 à 1 kg qu'elles vendent 700 à 750 FCFA pièce dans chaque gare. Les commerçantes qui écoulent à partir du train les produits du Mali, s'accordent au préalable entre elles sur les prix fixés. Les marchandages avec les clients sont d'autant plus intenses que le départ est imminent et l'affaire se conclut parfois juste au moment où le train s'ébranle.

Tard dans la nuit de jeudi, le train arrive dans la région de Dakar. Goundo Koné descend à la gare de Hann, comme à chaque fois qu'elle a de la marchandise litigieuse pour éviter le contrôle des services des affaires économiques, particulièrement zélés à l'arrivée du train en gare de Dakar. Elle connaît le chef de gare de Hann qui l'héberge pour la nuit. Une fois à la gare de Dakar le lendemain, elle négocie le prix de vente de ses produits auprès de ses clients habituels, des détaillants installés sur

---

(21) Permis de circulation accordé aux femmes et enfants des cheminots leur donnant droit à la gratuité du transport sur le réseau national.

le marché bambara situé à côté de la gare. Huit jours plus tard, elle récupère l'argent de la marchandise. Elle est cependant encore obligée de faire un emprunt à un ami pour acheter suffisamment de tissus et chaussures avant de reprendre le train pour le Mali.

Dans le cas de Goundo Koné, les hommes ou maris potentiels n'interviennent pas seulement à l'origine, mais également dans la reproduction de l'activité marchande, puisque cette jeune commerçante a recours à eux lorsque, ce qui arrive fréquemment, les crédits qu'elle a accordés à ses clients ne sont pas remboursés. Le choix de partenaires susceptibles de l'aider en finançant son commerce sous forme d'avances ou de marchandises, ou en accordant des facilités administratives (permis, certificat phyto-sanitaire...) s'inscrit dans un contexte urbain malien qui valorise la générosité masculine à l'égard des femmes. Celles qui entreprennent de se lancer dans le commerce ne manquent pas de solliciter cet « habitus » auprès d'hommes riches et influents. Dans la réalité, les rapports de genre sont connectés à d'autres types de rapports sociaux comme les rapports entre gens statutairement différents et sont donc susceptibles de les renforcer ou de les parasiter. Une femme *numu* (22) détient un capital social de départ efficace reposant sur une double infériorité, celle due à son appartenance de sexe, mais également celle due à son statut qui l'autorise à requérir des aides de tous ordres auprès d'hommes de condition franche. A contrario, une femme *horon* (23), comme Goundo Koné, ne jouit pas du privilège des gens de caste et ne peut jouer que sur son infériorité sociale liée à sa position de femme pour obtenir le soutien d'un homme.

### **Bintou Sanogo, un réseau à base familiale**

Au moment de son divorce, Bintou Sanogo a entrepris de vendre l'or qu'elle avait thésaurisé pour faire un commerce de plats cuisinés à Bouaké. Son ex-mari s'étant retrouvé en prison pour détournement de fonds, elle a dû revenir à Bamako pour s'occuper de ses enfants. Grâce aux économies réalisées à Bouaké, elle s'est engagée dans le commerce à distance entre Bamako et Bobo-Dioulasso, puis en 1977 sur les conseils de Satou, une de ses grandes sœurs qui le pratiquait depuis plusieurs années, dans le commerce sur le Dakar-Bamako. Les deux sœurs, comme filles de conducteur-mécanicien, avaient droit à un permis de circulation. Entretenant chaque semaine le voyage sur Dakar, elles transportaient à l'aller des fruits, du tamarin, de la cola et au retour, des pagnes, du tissu,

---

(22) Appartenant à la caste des forgerons.

(23) De condition franche.

des mèches, des produits de beauté, mais également du poisson fumé de M'Bour.

En 1984, le changement monétaire au Mali et le vol d'une importante quantité de tissus dont elle est victime, ont entraîné la faillite de Bintou Sanogo qui, depuis cette période, ne doit la reconduction épisodique de ses voyages commerciaux qu'à l'aide financière d'amies et surtout de parents. En 1985, ses déplacements commerciaux se réduisent à un voyage par mois environ. Ses principaux circuits sont Bamako-Dakar-Kayes-Bamako, et Bamako-Tambacounda-M'Bour-Tambacounda-Kayes-Bamako. Le choix du circuit dépend de ses financements, de sa disponibilité en temps par rapport à ses contraintes familiales – passer voir sa mère ou son frère aîné à Kayes, être de retour pour la rentrée des classes de ses filles, pour un baptême ou un mariage d'une fille de sa sœur... –, des crédits qu'elle doit récupérer de ses précédents voyages, des contrats antérieurs passés avec son logeur-intermédiaire de M'Bour ou avec ses clients commerçants peuls guinéens de Dakar.

Le réseau de Bintou Sanogo repose prioritairement sur une logique de parenté tant au niveau de l'investissement de ses revenus commerciaux que, depuis 1985, du mode de financement. Si parfois une amie cliente à Dakar l'aide à constituer son stock de marchandises pour le retour sur Bamako, c'est toujours grâce au financement de son frère, Bréhima, qu'elle parvient à la rembourser. L'affectation de ses revenus commerciaux est à chaque voyage l'occasion pour elle de privilégier ses obligations familiales au détriment d'une logique de rentabilité. A son retour de Dakar, elle laisse à ses parents à Kayes des denrées de première nécessité moins coûteuses au Sénégal qu'au Mali, de l'argent et d'autres marchandises diverses en dépôt à sa sœur Jeneba qui les vend pour le compte de la grande famille. A Bamako, les vêtements et produits de beauté achetés dans la capitale sénégalaise sont destinés à ses propres filles, mais aussi aux filles de Fanta, la sœur aînée qui l'a élevée. Le reste de la marchandise qui sera écoulée auprès des commerçants du marché et de ses amies et voisines, ne suffit 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.

L'activité commerciale de Bintou Sanogo consiste en quelque sorte à réaliser au sein de sa parenté une redistribution de l'aide de Bréhima, son frère. De cette manière, ce dernier lui permet de tenir son rôle social et de répondre à ses obligations, notamment vis-à-vis de sa mère et de sa sœur aînée. Ses choix et ses investissements commerciaux sont régis par la reproduction de la grande famille maraboutique des Sanogo avec ses règles reposant sur les droits et les devoirs que les uns ont vis-à-vis des autres, selon la position occupée (24).

---

(24) Cf. schéma n° 1, p. 51.

Si les activités commerciales des deux sœurs, Bintou et Satou, s'inscrivent dans une même logique de reproduction familiale, la première par sa position de cadette n'est pas placée aussi favorablement que la seconde qui appartient aux aînés de la fratrie. Cette dernière en effet bénéficie de l'aide d'une autre jeune sœur, Oumou, qu'elle a élevée et qui a obtenu auprès du patron de l'entreprise où elle travaillait dès 1974, un financement de 500 000 FM pour le démarrage du commerce de sa grande sœur. Actuellement mariée à un commerçant fortuné, Oumou peut encore se permettre de destiner ses revenus salariaux à aider Satou. Bintou en revanche est soumise à de plus lourdes contraintes familiales dans la mesure où elle n'a que des devoirs vis-à-vis de Fanta qui l'a élevée.

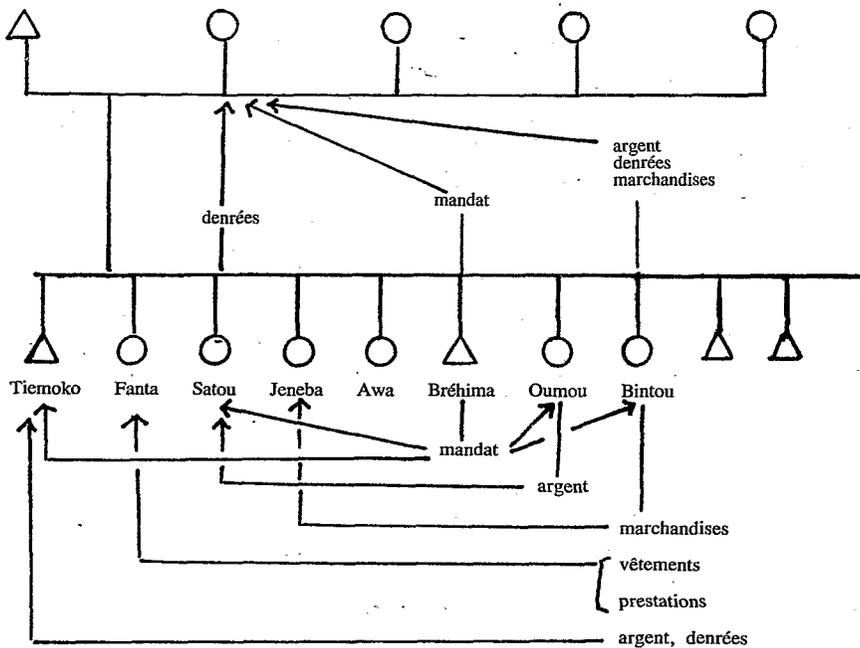


Schéma n°1 : La circulation de l'aide dans la famille Sanogo en fonction de la place occupée par chacun.

Travaillant en France jusqu'en 1988, puis commerçant import-export au Sénégal, Bréhima est le principal pourvoyeur de la famille. Il expédie régulièrement des mandats à ses parents et à sa mère à Kayes ; il a payé deux fois le pèlerinage de son frère aîné, marabout à Kayes ; il finance ses deux sœurs commerçantes Satou et Bintou.

Bintou et Satou assurent par leur activité commerciale la circulation de l'aide de Bréhima, mais aussi de l'information entre les membres de la famille répartis entre Kayes, Bamako et même Dakar.

Oumou tire parti de sa position de salariée pour aider Satou dans son commerce.

Bien que Satou et Bintou aient bénéficié, comme filles de cheminot, du même niveau d'appui dans l'administration des chemins de fer, en ayant droit au permis de circulation, leur différence de rang à la naissance a fait que la première détient un capital de départ supplémentaire dont ne dispose pas la seconde. C'est la position de cadette au sein de la fratrie des Sanogo, dans un contexte où la priorité est accordée à la reproduction du groupe familial, qui détermine les choix commerciaux de Bintou et lui laisse une marge de manœuvre réduite. En même temps, l'utilisation de ses revenus commerciaux correspond à un investissement social qui la positionne favorablement au sein de la famille et qui garantit beaucoup plus sûrement sa propre survie et celle de ses enfants, qu'une pratique d'accumulation. Depuis 1985, l'aide régulière de Bréhima, son frère, en est en quelque sorte la preuve : elle permet à Bintou de continuer à maintenir sa place au sein de la famille, mais aussi de subvenir à ses besoins et à ceux de ses filles. Ce système fonctionne tant qu'une rente, en l'occurrence l'aide de Bréhima provenant de l'émigration puis du commerce (25), est injectée dans l'activité commerciale de Bintou. Lorsque ce frère n'y pourvoira plus, la rente devra provenir d'une autre source, par exemple des « copains » ou fiancés de ses filles qui ont commencé à prendre en charge les dépenses de la maison.

### **Nanténé Konaté, un réseau marchand basé sur un segment de lignage matricentré**

En 1969, le divorce a libéré Nanténé Konaté de la tutelle d'un mari devenu de plus en plus réticent à ses périples commerciaux dans les capitales ouest-africaines. Elle a pu alors vendre les pagens reçus à son mariage et en obtenir une somme suffisante pour investir dans un stock de tissus qu'elle est allée vendre à Dakar. C'est à partir de cette période et grâce à son permis de circulation dont elle bénéficiait comme fille de cheminot, qu'elle s'est lancée dans le commerce sur le rail.

Depuis 1980, les activités commerciales de Nanténé Konaté se limitent au triangle Dakar-Bamako-Abidjan. A Bamako, elle se rend régulièrement chez ses parents pour acheter des coupons de tissus basin. A Dakar, où elle vit avec son mari et ses enfants, elle fait coudre et broder par ses tailleurs des boubous trois pièces pour hommes. A Abidjan, où elle loge

---

(25) Bréhima Sanogo a d'abord été comptable en France jusqu'en 1989, pour ensuite investir dans une entreprise d'import-export à Dakar.

chez une tante maternelle, elle trouve en milieu musulman et malien une clientèle plus solvable que dans les deux premières capitales.

En mars 1985, elle a acheté à Bamako 120 mètres de basin pour 600 000 FCFA afin de réaliser 20 boubous. Pendant le trajet Bamako-Dakar, elle s'approvisionne comme les autres femmes en mangues, goyaves, jujubes... que son fils se chargera de vendre sur le marché Tilène situé en bas de leur immeuble à Dakar. Une fois les boubous brodés par son tailleur, Nanténé Konaté reprend le train pour Bamako où elle retrouve sa mère dans la concession paternelle. Elle y rassemble les marchandises destinées à Abidjan, les boubous brodés, mais également les bols émaillés du Nigeria qu'elle avait commandés au mari de sa fille aînée Fanta. Ce dernier est chauffeur et fait transiter les voitures Peugeot du Nigeria vers le Mali ; à chaque voyage, il approvisionne sa belle-mère en produits de fabrication nigériane comme les tissus, les bols, les produits de beauté. Quelques jours plus tard, elle prend l'avion pour Bouaké où un parent, adjoint du responsable de la douane, ne lui fait payer que la moitié des taxes requises. Elle continuera ensuite par la route jusqu'à Abidjan. Elle prévoit de rester quinze jours à un mois dans la capitale ivoirienne pour vendre à crédit chaque boubou de 60 000 à 80 000 FCFA. La marchandise pour laquelle elle n'aura pas trouvé de client, sera, comme à chaque fois, confiée à sa tante chargée de l'écouler.

A l'issue de cette description rapide de ses circuits commerciaux, il apparaît que c'est surtout à Abidjan que Nanténé Konaté réalise le gros de son chiffre d'affaires annuel évalué à 20 millions de FCFA. Sur le Sénégal et le Mali, elle se limite, par l'intermédiaire de ses enfants, au petit commerce de fruits et produits manufacturés divers. Il s'agit maintenant d'appréhender la nature des conflits qui, d'une part, l'ont incitée à mener ses affaires loin de ses parents et qui, d'autre part, président à l'organisation de son réseau.

Nanténé est au cœur d'un double conflit familial qui l'oppose à ses frères et sœurs et à son père. Le différend entre Nanténé et sa sœur Penda repose sur une rivalité familiale plus ancienne. Adoptée toute petite par le père de Nanténé, Penda a connu une réussite commerciale précoce qui lui a permis de subvenir à l'entretien de ses parents adoptifs et de jouir de la considération paternelle. Nanténé en revanche, l'aînée des enfants et fille unique de la première épouse, s'affirme plus comme fille de sa mère qui est l'objet de toutes ses sollicitudes que comme celle de son père auquel elle estime ne rien devoir, puisque ce dernier a consacré en quelque sorte Penda comme aînée à sa place. En même temps, dans le cadre de la *fade-nya*, rivalité entre enfants de même père mais de mères différentes, elle affronte Jeneba, fille aînée de sa marâtre, également jeune commerçante.

Ce conflit ponctue la vie domestique et les événements familiaux de la concession paternelle mais également l'organisation des entreprises commerciales des trois sœurs. Penda a fait travailler Jeneba, toute jeune,

dans son entreprise pour ensuite l'aider à démarrer ses propres affaires. Nanténé pour sa part ne s'appuie sur aucune de ses sœurs depuis 1980. Auparavant, elle s'était associée avec sa sœur Penda et avec d'autres femmes grossistes pour l'expédition de wagons de marchandises écoulées dans le premier magasin qu'elles louent à Dakar. Mais les absences répétées de Nanténé à l'occasion de ses périples fréquents sur la Côte-d'Ivoire, ne lui permettaient pas, à la différence des grossistes cantonnées au circuit Bamako-Dakar, de contrôler de près le transport et les conditions de vente de sa marchandise. Lors d'un conflit avec Penda, laquelle n'aurait pas assuré la défense de ses intérêts, Nanténé a décidé de ne plus confier d'affaires à sa sœur et de se désolidariser du groupe des grossistes.

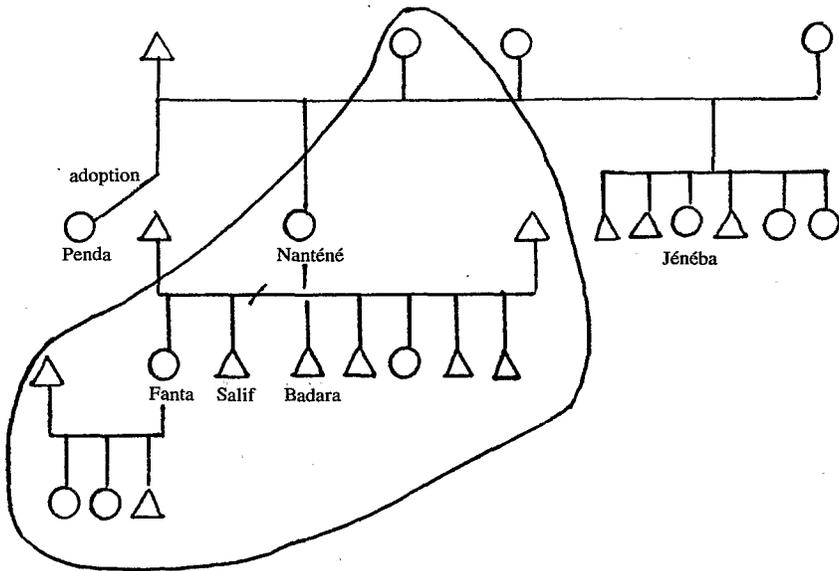


Schéma n° 2 : Le segment de lignage matricentré, base de l'organisation commerciale de Nanténé Konaté.

Nanténé organise en fait son réseau sur un segment de lignage matricentré réunissant sa propre mère qui garde son argent et sa marchandise avant son départ sur Abidjan, et ses propres enfants de ses mariages successifs qu'elle a réussi à contrôler et à mobiliser dans son entreprise (26).

(26) Cf. schéma n° 2.

Fanta et Salif sont les enfants de son premier mariage. Fanta est constamment sollicitée dans l'entreprise maternelle pour régler ses affaires, récupérer un crédit chez une cliente, apporter de la marchandise du Mali, payer un fournisseur, mais aussi pour s'occuper de ses plus jeunes frères et sœurs quand, ce qui arrive deux mois sur trois, sa mère se trouve à Bamako ou à Abidjan. Nanténé a d'ailleurs partiellement libéré sa fille de ses charges domestiques en prenant à Dakar sa première née et en confiant sa deuxième née à sa mère à Bamako. Le mari de Fanta est devenu son courtier au Nigeria où il achète régulièrement de la marchandise. Salif, après son échec au diplôme d'études fondamentales (DEF), accompagne sa mère lors de ses voyages sur Abidjan, sinon il vend pour elle les produits du Mali au marché bambara de la gare de Dakar. Badara, son deuxième fils, qu'elle a eu après son divorce, est encore à l'école, elle envisage de lui faire faire de la gestion pour qu'il s'occupe de ses affaires. Les quatre enfants de son second mariage sont encore jeunes, mais ne tarderont pas à être sollicités d'une manière ou d'une autre dans le commerce maternel.

La main de fer avec laquelle Nanténé contrôle, même à distance, sa famille restreinte lui permet de s'absenter assez durablement de Dakar. La polyrésidentialité qu'elle a réussi à faire admettre à son mari, repose sur un contrat de départ où elle a fait de la poursuite de ses voyages commerciaux la condition de ce second mariage.

### **La « reine du train »**

Doussouba règne, juchée sur un amoncellement de sacs de marchandises diverses. La voiture qu'elle occupe dans la rame malienne en partance pour Dakar est une ruche bourdonnante. D'autres commerçantes âgées qui se sont acquittées de 1 000 FCFA de droit d'entrée pour bénéficier de sa protection, entassent sacs, ballots, bassines et paniers. Ses employés se chargent de monter par la fenêtre le reste de ses marchandises et de les caser un peu partout. Doussouba est confiante en la réussite du voyage qu'elle entreprend chaque semaine. Les jeunes commerçantes qui voyagent dans le wagon-collecteur, viennent la saluer avant le départ. Elles lui confieront leurs paniers de cola avant la frontière. Une fois le train parti, les policiers qui veulent taxer les excédents de marchandises de la « voiture-Doussouba », ne peuvent y pénétrer qu'au prix d'acrobaties et de contorsions inimaginables. Doussouba négocie avec eux la somme à verser et fait cotiser ses compagnes de voyage.

Avant la montée de la brigade de douane à Kayes, les jeunes commerçantes voyageant dans le wagon-collecteur viennent chacune lui confier leurs paniers de cola. Doussouba exige 5 000 FCFA pour chaque panier remis par les jeunes femmes ; c'est le prix à payer pour faire entrer au Sénégal un produit dont la vente est aussi lucrative (27). Celles qui ont osé se rébellier contre ce système de prédation dont elles se considéraient victimes, ont vu leurs marchandises tout simplement appropriées par Doussouba sans aucun recours pour les récupérer.

Une fois la frontière passée, les commerçantes s'adonnent toutes à la vente de la cola au détail. Doussouba et ses associées la vendent par bassines entières aux clients qui les attendent chaque semaine au passage du train.

Arrivée à la gare de Dakar où elle dispose de complicités pour avoir tenu, avant le décès de son mari, un commerce de détail sur le marché bambara, Doussouba fait descendre sa marchandise sans subir un nouveau contrôle. Devant retourner dès le lendemain par la même rame sur Bamako, elle envoie aussitôt ses employés écouler la marchandise non vendue pendant le voyage auprès de ses clients habituels et s'approvisionner en ustensiles ménagers en plastique, chaussures, produits de beauté auprès de ses fournisseurs grossistes libanais. Il arrive qu'à l'occasion de ses voyages hebdomadaires elle achète jusqu'à 600 000 FCFA de marchandises.

Le lendemain vendredi, Doussouba se retrouve dans la rame malienne de retour sur Bamako, avec les mêmes commerçantes qui ont réussi à régler rapidement leurs transactions. La voiture est cette fois-ci envahie de savon, cubes maggi, pâtes alimentaires, tissus, mais surtout d'ustensiles ménagers en plastique. L'express quitte Dakar sans encombre. En gare de Tambacounda, les sacs de 25 kilos de sel vendus 250 à 300 FCFA pièce, s'entassent à côté des autres marchandises. Chaque commerçante peut en acheter jusqu'à 35. Les sacs de sel de la voiture de Doussouba seront tous descendus et vendus avant Kayes, à Diokolonin, une gare « pirate » située à l'entrée de la ville où le train s'arrête, avec la complicité des agents et du chauffeur mécanicien, pour que les marchandises prohibées et frauduleuses (28) soient déchargées et réceptionnées par les riverains. Ces derniers les vendent eux-mêmes ou, jouant le rôle d'intermédiaires entre les commerçantes du train et les commerçants de Kayes, les stockent chez eux. Pour l'importation des ustensiles de ménage en plastique (29),

(27) Un panier de 47 à 50 kilos de coca acheté 20 000 FCFA au Mali est revendu 40 000 FCFA au détail au Sénégal.

(28) En 1985, l'importation de sel était le monopole de la SOMIEX. En 1986, elle a été cédée aux privés et fait l'objet d'une demande d'agrément, une réglementation à laquelle les commerçantes ne se soumettent jamais.

(29) L'importation des ustensiles en plastique est prohibée au Mali pour protéger la production des usines Saada Diallo.

Doussouba remet aux douaniers la somme rassemblée auprès de ses compagnes de voyage. Au fur et à mesure des gares maliennes, les femmes vont commencer à écouler d'autres produits comme le poivre, les cubes maggi, les chaussures en plastique. Une fois à Kati, la totalité des ustensiles ménagers en plastique sont déchargés car le responsable de la douane de Bamako ne fait pas de cadeau, dit-on.

Bien qu'ayant droit à un permis de circulation comme femme de cheminot, ce n'est qu'après le décès de son mari en 1975 que Doussouba s'est engagée dans un commerce régulier sur le chemin de fer. Auparavant, elle tenait un commerce de détail au marché bambara à Dakar où elle écoulait les produits du Mali. Cette activité l'avait mise en relation avec les agents de la Régie et les commerçantes du rail, et lui avait permis de se constituer un petit capital qu'elle a pu étoffer avec sa pension de veuve.

Il s'agit maintenant d'analyser la logique sur laquelle repose le pouvoir qui a permis à Doussouba de se constituer un réseau de partenaires qu'elle domine. C'est d'abord le statut de femme âgée qui confère à Doussouba son assise sociale. En effet, dans la société bambara, les femmes ménopausées accèdent, à cette période de leur cycle de vie, pratiquement à une position d'homme. Elles peuvent être consultées dans leur lignage d'origine en particulier si elles sont des aînées. Elles ne subissent pas, quant à leurs possibilités de déplacement, les mêmes restrictions que les femmes encore susceptibles de procréer. Il est révélateur que les premières femmes à s'être lancées sur le rail pour y mener avec succès une activité marchande régulière, ont été les veuves de cheminots ou les femmes de cheminots retraités.

Chez Doussouba, ce pouvoir lié à l'âge est assorti de maléfices, car n'ayant pas eu d'enfant, elle est, comme toute femme stérile dans cette société, soupçonnée d'entretenir des relations avec les génies et les forces occultes. C'est à ce titre qu'elle est particulièrement redoutée par les agents des différentes administrations qui ne manquent pas de rappeler aux nouveaux contrôleurs trop zélés, comment l'un d'eux serait mort dans des conditions obscures après s'être affronté à Doussouba qu'il aurait eu la mauvaise idée de gifler.

Mais si, dans la légende qui auréole cette vieille commerçante, ses pouvoirs occultes sont fréquemment évoqués, certains ne manquent pas de rappeler qu'elle est Diarra, donc *senanku* de Moussa Traoré, le président de la République. C'est au nom de la *senankuya* (30) et de l'obligation

---

(30) *Senanku* : parent à plaisanterie. La *senankuya* : en bambara, la parenté à plaisanterie. Type d'alliance répandue en Afrique de l'Ouest, elle concerne deux clans d'une même ethnie ou même deux ethnies différentes. Cette alliance est évoquée dans la tradition orale comme un pacte conclu entre 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 pour autant que celles-ci ne dégénèrent en bagarre. La *senankuya* reposant sur un pacte de sang considérée comme une alliance beaucoup plus

d'entraide entre Traoré et Diarra que Doussouba aurait sollicité avec succès, l'intervention du président contre un douanier ayant saisi sa marchandise.

Enfin, le dernier, et non le moindre des atouts de Doussouba, même si c'est celui qui est le plus souvent occulté par son entourage, est d'avoir un fils adoptif commissaire spécial de la police des chemins de fer, une relation dont elle peut se réclamer face à un policier trop scrupuleux ou trop gourmand.

Sa mort, survenue en 1987 au cours même d'un voyage, désorganisera momentanément non seulement les jeunes commerçantes, mais également les femmes qui avaient l'habitude de voyager dans sa voiture. Elles devront toutes alors trouver, auprès d'autres commerçantes disposant des mêmes atouts que Doussouba, de nouvelles protections pour continuer leurs activités.

Le cas décrit illustre, de manière il est vrai exceptionnelle, la catégorie des vieilles commerçantes, épouses de cheminots à la retraite ou décédés : elles bénéficient de solides appuis à la Régie des chemins de fer et à la douane, des appuis qui les autorisent à négocier le transport d'une quantité relativement importante de marchandises frauduleuses et à prendre sous leur protection les petites commerçantes. En 1985 comme en 1989, on peut évaluer à une cinquantaine de femmes les commerçantes appartenant à cette catégorie, faisant un voyage hebdomadaire et réalisant un chiffre d'affaires mensuel approximatif de 3 à 6 millions de FCFA (31).

Une partie de ces revenus contribue à augmenter le salaire nominal des agents de la Régie qui côtoient Doussouba et les commerçantes âgées. Par exemple, en 1985, un contrôleur débute avec un salaire de 24 000 FCFA pour plafonner à 75 000 FCFA en fin de carrière. Cependant, lorsqu'il voyage sur la rame malienne, il peut tripler voire quintupler son salaire, en arrangeant les petites commerçantes sans titre de transport, mais aussi en partageant avec les douaniers et les policiers le coût de la négociation concernant les marchandises de la voiture de Doussouba. Les postes de roulants sont donc particulièrement convoités à la Régie des chemins de fer, dans la mesure où ils placent ceux qui les

---

forte que la précédente, requiert le même type de relation, mais est en plus assortie d'interdits matrimoniaux.

(31) Calcul du chiffre d'affaires de Doussouba : à l'aller : vente de 10 paniers de cola à 40 000 FCFA pièce, soit 400 000 FCFA et de 10 sacs de fruits secs divers soit 100 000 FCFA au moins.

Au retour : vente d'ustensiles en plastique pour 1 million de FCFA et de 35 sacs de sel à 1 000 FCFA pièce, soit 35 000 FCFA. Ce qui revient, par voyage, à un chiffre d'affaires de 1 535 000 FCFA, soit si elle voyage chaque semaine, à un chiffre d'affaires de 6 140 000 FCFA par mois environ. Ce chiffre d'affaires correspond à un bénéfice de 2 millions de FCFA. Il faut préciser que les vieilles commerçantes détenant toutes un permis de circulation, économisent 6 000 FCFA, correspondant à la portion malienne du circuit, sur les 12 020 CFA que coûte le billet seconde classe Bamako-Dakar. La plupart de leurs frais consiste en arrangements avec les contrôleurs, agents et douaniers.

occupent, conducteurs-mécaniciens, chefs de train, contrôleur, inspecteurs d'accompagnement... en contact avec des activités illicites donc sujettes à ponction. Les agents du rail qui ont le privilège de voyager sur l'express malien, partagent avec les vieilles commerçantes, lesquelles constituent en quelque sorte l'aristocratie des commerçantes du rail, une rente de situation. Cette rente est hiérarchiquement redistribuée parmi les acteurs du circuit, agents de l'administration et commerçantes. Si Doussouba, ses comparses et les agents de l'État contrôlent la règle du jeu et en tirent les plus grands bénéfices, les petites commerçantes, pour leur part et dans la mesure où elles se soumettent au système, peuvent espérer en récupérer quelques miettes, par exemple en obtenant une protection suffisante pour exporter un ou deux paniers de cola sur le Sénégal.

Le cas de Doussouba, comme celui de vieilles commerçantes épouses de cheminots retraités, confirme l'importance de l'étroite connexion entre secteur d'État et secteur privé dans l'accumulation marchande. Il préfigure la situation des grossistes qui va être présentée.

### La réussite des grossistes

Le magasin que les grossistes louent à la Régie des chemins de fer du Sénégal à Dakar est un très vaste hangar où s'entassent toutes sortes de marchandises : les sacs de dattes, de pois sucré, de tamarin, de piment en poudre, de gingembre, de cailloux, d'encens, de beurre de karité, les colis de nattes, d'éventails, les piles de calebasses, de fourneaux, de paniers, les pastèques... Le désordre apparent cache la délimitation et la fonction précise des différents espaces où chacune des six grossistes stocke d'un côté sa marchandise et de l'autre, aménage sa cuisine, prévoit un coin pour prier et installe son *tara* pour marchander avec un client de passage, faire ses comptes avec son employé ou se reposer. Le centre du hangar est occupé par les hommes, employés et fils des grossistes, qui ont l'habitude de boire le thé tout en surveillant les allées et venues des clients.

Tenen Daniogo, une des grossistes, a négocié il y a quelques jours la vente de 150 colis de nattes avec un commerçant de Sandaga (32). A l'arrivée de son client, le magasin s'anime, jambes et bras s'étirent, les manœuvres émergent de derrière les sacs, la commerçante l'interpelle de sa voix aiguë, et se lève avec la lenteur et la pesanteur que requiert son statut pour surveiller le chargement de la marchandise. L'opération dure-

---

(32) Quartier commerçant du centre de Dakar où on trouve une forte concentration de commerçants maliens.

ra une bonne partie de l'après-midi et mobilisera une armée de manœuvres, porteurs, pousse-pousse, qui vont et viennent entre le fond du magasin et le camion du commerçant. Au même moment, trois wagons de pastèques, sacs de henné en poudre et de *bogoni* (33) expédiés de Bamako et en stationnement sur les rails d'évacuation devant le magasin, commencent à être déchargés sous la surveillance des employés des autres grossistes maliennes, absentes ce jour-là.

La particularité de l'histoire de vie de chacune des grossistes est d'apparaître, en quelque sorte, comme une lecture de type explicatif, qu'elles-mêmes et leur entourage font *a posteriori* de leur réussite. On raconte que Penda Konaté et Kadiatou Dembélé, les plus importantes grossistes du magasin, dès l'âge de sept ans, vendaient aux alentours de la mosquée des *takula* ou galettes du vendredi. Dès l'âge de douze ans, elles faisaient la foire hebdomadaire de Kolokani d'où la mère de l'une d'elles est originaire. A quinze ans, elles ont reçu d'une tante un petit capital qui leur a permis de faire leur première expédition de mangues par le train.

Tenen Daniogo, pour sa part, parle elle-même de sa vocation à faire du commerce : « Quand j'étais petite à l'école, je vendais des bonbons dans une boîte et je gardais l'argent. Comme j'étais attirée par les professions de santé, j'ai fait l'école, mais je n'ai pas pu continuer ; je n'ai pas eu de chance pour les professions de santé ; alors c'est le commerce que j'ai fait : *Joku ke, ne dakan don* » (34). Plus tard, elle s'est engagée dans le commerce de pagnes. C'est seulement en 1972 qu'elle a entrepris de se lancer dans le commerce à partir du rail, lorsque son mari, visiteur au chemin de fer, s'est retrouvé en retraite anticipée après un accident de travail.

Aux dires des grossistes et de leur entourage, le commerce serait une activité à laquelle, petites, elles se seraient spontanément livrées. Leur savoir-faire marchand, à la différence des plus petites commerçantes, ne serait pas le fruit de l'apprentissage, mais correspondrait à une nature ou serait plutôt le fruit du *dakan*, du destin auquel elles n'ont fait que se soumettre. En donnant le capital de départ aux deux jeunes filles, la tante de Penda Konaté n'a fait qu'accompagner un destin qui, même sans cette intervention bénéfique, aurait trouvé les moyens de se réaliser. Tenen Daniogo, pour sa part, a essayé sans succès de modifier son destin, mais celui-ci l'a inéluctablement ramenée sur la voie qui lui était tracée.

La réussite des grossistes résulte également de leur association. Dès 1975, elles se sont regroupées pour expédier des wagons entiers de marchandises et louer une cantine à Dakar où elles écoulaient leurs produits. Depuis 1981, chacune expédie des wagons pour son propre compte, elles sont cependant restées associées pour louer le grand magasin de Dakar. Le

(33) Sorte de kaolin ou d'argile consommé par les femmes contre les nausées liées à la grossesse.

(34) « Faire du commerce, c'est ma chance. »

changement monétaire de 1984 et la hausse des prix qui s'ensuivit leur ont permis, cette même année, de réaliser quelques opérations fructueuses du Sénégal vers le Mali. En revanche, elles ont connu un ralentissement de leurs activités dans l'autre sens : en 1985, elles n'expédiaient plus à elles six que quatre wagons par mois sur Dakar, soit trois fois moins qu'auparavant.

En 1989, on constate une reprise de leurs expéditions à partir de Bamako qui atteignent, pour elles six, dix wagons par mois, soit de un à trois wagons par mois pour chacune d'entre elles. En même temps, elles louent, depuis 1988, deux autres petits entrepôts à la gare de Bamako. Si on exclut les expéditions de wagons à partir de Dakar, devenues très occasionnelles, chacune d'elles réalise un chiffre d'affaires mensuel de 1 500 000 FCFA pour les plus petites comme Tenen Daniogo, à 4 500 000 FCFA pour Penda Konaté et Kadiatou Dembélé, les deux plus importantes. Cette évaluation est très partielle, elle ne prend en compte que les expéditions de wagons à partir de Bamako et elle n'intègre ni les expéditions frauduleuses du Sénégal vers le Mali, ni les revenus des investissements qu'elles ont réalisés dans l'immobilier ou dans d'autres secteurs commerciaux. Ainsi, Penda Konaté a acquis un camion, mais elle a surtout investi dans le foncier en achetant cinq terrains à Bamako sur lesquels elle a fait construire des villas et notamment un « château » qu'elle loue à des organismes internationaux à un prix très élevé (35). Kadiatou Dembélé possède un immeuble à Dakar et deux stations d'essence à Koulikoro, sa ville d'origine. En 1988, elles sont allées toutes les deux à La Mecque pour le pèlerinage.

Partant d'une connaissance du mode d'organisation des entreprises marchandes des grossistes, il est maintenant possible d'appréhender les mécanismes par lesquels se fait l'accumulation en analysant les logiques sociales sur lesquelles ils reposent. Tout d'abord, les grossistes du Dakar-Niger contrôlent à la source une grande partie de leur approvisionnement en constituant directement leur stock de beurre de karité, gingembre, piment en poudre, fruits, *bogoni*, sur les zones de production. Leurs fournisseurs sont souvent des parents qui les informent régulièrement de l'importance de la récolte et des quantités disponibles. En fonction du cours de ces produits sur le marché dakarois, dont elles sont informées par leurs représentants, elles réussissent à négocier un prix d'achat d'autant plus avantageux que les producteurs ignorent les prix pratiqués dans la capitale sénégalaise. Les commerçantes tirent ainsi parti de l'opacité du marché, mais aussi du besoin en numéraire des producteurs.

Leurs réseaux de distribution ne se limitent pas aux marchés bama-kois et dakarois, mais s'étendent jusqu'en Gambie et en Maurita-

---

(35) De 500 000 à 800 000 FCFA entre 1985 et 1989.

nie (36) où plusieurs d'entre elles ont des clients et des parents-correspondants. Quand à Dakar les cours du beurre de karité ne sont pas satisfaisants, elles expédient le produit par la route sur Banjul d'où elles s'approvisionnent elles-mêmes ou par l'intermédiaire de leurs courtiers en tissus et chaussures revendus ensuite au Sénégal et au Mali.

L'accumulation marchande repose également sur le contrôle d'un réseau de « clientes » semi-grossistes. Chacune des grossistes charge en effet un tiers de son wagon avec les marchandises de cinq à six semi-grossistes dont les frais d'expédition Bamako-Dakar s'élèvent de 50 à 60 FCFA le kilo, dédouanement inclu. Ce tarif, fixé par les grossistes, est bien inférieur au tarif officiel d'expédition au détail dans la messagerie (37), mais bien supérieur au tarif d'expédition dans un wagon de 40 tonnes (38), wagon que les semi-grossistes ne peuvent louer faute de moyens et de relations. En même temps, ces dernières n'ont à se préoccuper ni des relations, ni des négociations avec l'administration totalement prises en charge par les grossistes.

L'accumulation repose également sur le contrôle d'une force de travail nombreuse et diversifiée. Les représentants en titre des grossistes et leurs courtiers sont en général des fils ou parents proches chargés de réceptionner les wagons expédiés de Bamako sur Dakar, de contrôler le déchargement, le stockage dans le magasin et la vente en l'absence de celles qu'ils appellent leurs « mères ». Ils ne touchent pas de salaire et doivent se contenter du strict nécessaire pour le prix des repas, les cigarettes et le thé pris au moins deux fois par jour. Hormis les employés et les représentants des grossistes, une foule de manœuvres effectue toutes sortes de tâches : manutention, pesage, tri... Au départ travailleurs occasionnels, recrutés le plus souvent sur la base de l'appartenance au même village, ils finissent, pour certains d'entre eux, par se fixer dans le magasin. Ils ne perçoivent pas de salaire, mais sont rémunérés selon les tâches accomplies. Les grossistes et leurs représentants les rétribuent également en leur confiant un peu de marchandise à vendre sur laquelle ils essaient de réaliser une petite marge bénéficiaire qu'ils gardent pour eux-mêmes.

La partie la plus visible et la plus régulière de l'activité des grossistes, qui consiste à expédier fruits secs, fruits frais de saison et produits artisanaux du Mali vers le Sénégal, repose sur la complémentarité des zones d'échange. L'autre partie de leur activité garde un caractère occasionnel et occulte mais n'en demeure pas moins lucrative. Elle porte sur l'importation de tissus, chaussures, produits de beauté, mais aussi de denrées de première nécessité – riz, huile, lait en poudre, concentré de tomate, sel – à partir du Sénégal et de la Gambie. L'importance des taxes ou même la

(36) Jusqu'à la fermeture de la frontière sénégal-mauritanienne, en mai 1988.

(37) De 80 à 120 FCFA le kilo, selon la nature de la marchandise.

(38) 17,64 FCFA le kilo.

prohibition qui frappe la circulation de ces produits entre pays obligent les grossistes maliennes à opérer sur de petites quantités, sauf dans le cas où elles peuvent obtenir la complicité de l'ensemble des agents intervenant sur le circuit. Ainsi, en 1984, elles ont réalisé des bénéfices considérables en effectuant en une seule fois l'expédition de dix wagons de sel (39), de sucre et de lait en poudre (40) de Dakar et Kaolack vers Bamako. La pénurie assez fréquente de ces produits sur le marché malien, dont l'importation était jusqu'en 1986 le monopole de la SOMIEX, et le changement monétaire permirent aux commerçantes de réaliser une opération juteuse. Les grossistes, disposant de réseaux d'informations reposant sur leurs parents dans les zones de production et sur leurs courtiers au Sénégal et en Gambie, suivent l'évolution du marché, les pénuries éventuelles, les mesures de politique économique prises d'un côté ou de l'autre de la frontière. Elles ont donc réussi à se constituer une rente frontalière grâce à l'habile utilisation qu'elles font des différences de produits mais également de politiques de prix entre les pays.

En même temps, les grossistes du Dakar-Niger mettent en œuvre différents stratagèmes pour contourner la mainmise de l'État sur leur commerce, pour échapper à l'obligation d'obtention de licences d'import-export et de certificats phytosanitaires et pour négocier les diverses ponctions étatiques : taxations, droits de douane. A titre d'exemple, l'expédition de *bogoni* au Sénégal, où son importation est interdite pour des raisons sanitaires (41), est toujours déclarée sous couvert d'une expédition de fruits secs pour laquelle frais d'expédition et dédouanement seront payés à partir de la gare de marchandises de Bamako. Dans l'autre sens, de Dakar vers Bamako, les grossistes peuvent déclarer en expédition détail dans la messagerie, des bagages à l'intérieur desquels sont dissimulés des produits de beauté, chaussures, tissus provenant de Gambie ou du port de Dakar, des marchandises habituellement soumises à des taxes d'importations élevées (42).

La réussite de telles opérations suppose la présence ou l'intervention de parents des services concernés et d'appuis au sein de la classe dirigeante ou de la haute administration. Kadiatou Dembélé a un frère et un beau-frère qui ont été respectivement directeur de la SOMIEX et directeur de la SEPOM (43). Le premier était encore, en 1985, directeur de la SONATAM (44). Anta Sall, appartenant à une famille insérée depuis plusieurs générations dans l'administration, est la seule des grossistes

---

(39) Le sel de mer de Kaolack.

(40) Sucre et lait en poudre importés au Sénégal.

(41) L'absorption de ces calcaires à trop fortes doses entraîne des calculs rénaux.

(42) Taxes d'importation de 40 % pour les produits de beauté, de 25 % pour les chaussures et de 30 à 45 % pour les tissus.

(43) Société de production des oléagineux maliens.

(44) Société nationale des tabacs maliens.

maliennes du rail à avoir été scolarisée. Elle est membre actif de l'UNFM (45) à partir d'où elle fait prévaloir ses intérêts et ceux de ses associées. Tenen Daniogo, pour sa part, a un frère directeur technique adjoint de la Régie des chemins de fer et un autre contrôleur d'État au ministère du Commerce.

Mais le succès de ces opérations est également lié au statut de femme de grossiste. En effet, comme pour l'ensemble des commerçantes du train, la position de femme, dont toute activité est perçue avant tout comme reproductrice dans les sociétés ouest-africaines, constitue un argument de poids face aux agents contrôleurs. Même lorsque les grossistes réalisent des opérations d'envergure, elles mettent en avant le caractère « nourricier » d'un commerce indispensable à l'entretien familial. Il est remarquable que, utilisé tout autant par les grossistes que par les petites commerçantes, ce discours occulte le caractère hautement lucratif de certains commerces féminins et masque les différenciations et hiérarchies entre commerçantes.

Fortes de cette logique, les grossistes n'ont pas une seule fois envisagé d'obtenir une licence d'import-export qui coûterait par ailleurs à chacune 3 millions sans compter les 10 millions immobilisés à la banque. Si, jusqu'en 1986, elles opéraient en leur nom propre, la politique de normalisation mise en œuvre par la Régie des chemins de fer à partir de cette période, les a obligées à poursuivre leurs activités grâce à la licence d'un gros commerçant au nom duquel elles font leurs expéditions. Il apparaît donc que la relation des femmes grossistes du Dakar-Niger à l'État, à travers l'appui de parents dans les sphères du pouvoir, mais également à travers la représentation du rôle de la femme dans la société malienne, constitue le principal ressort de l'accumulation marchande.

## Conclusion

A l'issue de ce travail, rappelons qu'avant l'indépendance, le commerce ferroviaire était le domaine des Dioulas et aussi des cheminots qui opéraient pour eux-mêmes ou pour le compte de leurs épouses. Cependant, dès 1920, quelques commerçantes avaient accès au circuit. Après 1963, la mainmise de l'État sur l'ensemble de la vie économique fut favorable aux femmes aux noms desquelles ont été transférées les activités commerciales que leur époux exerçaient antérieurement. Pendant

---

(45) L'Union nationale des femmes du Mali constitue l'aile féminine du parti au pouvoir jusqu'en 1991.

cette période, les épouses de cheminots, mais aussi des femmes promues dans les affaires par les dignitaires du régime remplacèrent les Dioulas sur le rail. Pendant les années 70, nombre de petites commerçantes et même de cheminots retraités en quête de revenus affluèrent sur le circuit. Les commerçantes qui jouissaient de complicités au niveau du nouveau régime tirèrent parti de la situation en spéculant sur les pénuries qui sévissaient au Mali comme au Sénégal. A partir des années 80, les politiques préconisées par les bailleurs de fonds, qui se concrétisent par la libéralisation du secteur commercial et par les mesures de normalisation au niveau de la Régie des chemins de fer, favorisent une concentration du commerce ferroviaire entre les mains des commerçantes âgées et des grossistes, au détriment de la masse des petites commerçantes. Nombre de ces dernières durent se soumettre à la férule des premières ou abandonner le circuit pour une autre activité plus propice.

Les histoires de vie des commerçantes indiquent que l'entrée dans le commerce ferroviaire correspond le plus souvent à une rupture dans la vie matrimoniale (veuvage, divorce...), situation qui libère les femmes d'un certain nombre de contraintes domestiques tout en les obligeant à s'autonomiser davantage sur le plan économique. L'entrée dans le commerce ferroviaire dépend aussi de l'héritage d'un capital monétaire et d'un capital social ou réseau de relations d'une tante (46), d'une sœur (47) ou d'un père (48).

Le capital social dont dispose une commerçante pour entrer et réussir dans le commerce ne se limite pas à l'importance de ses relations dans la sphère du pouvoir, dans l'administration et dans le monde marchand. Les sociétés africaines offrent en effet aux femmes d'autres opportunités sur lesquelles elles peuvent également jouer pour la constitution de leurs réseaux marchands. Les commerçantes s'appuient en premier lieu sur les rapports sociaux de sexe dans les sociétés urbaines qui justifient la circulation de l'aide des hommes aux femmes. L'efficacité de la position de genre peut être renforcée ou diminuée par l'appartenance statutaire, laquelle est d'autant plus favorable qu'elle se situe en bas de la hiérarchie des ordres. Le cycle de vie, notamment la période précédant le mariage et l'âge de la ménopause, est en second lieu un facteur favorable à l'exercice d'un commerce à distance. Mais les femmes âgées ont davantage d'atouts que les jeunes femmes. Confrontées sur le rail à des agents contrôleurs plus jeunes qu'elles, elles peuvent faire jouer à leur avantage les règles qui régissent les rapports aux aînés, notamment aux femmes âgées associées à des mères. Enfin, l'aïnesse constitue un « capital de

---

(46) Dans le cas de Penda Konaté.

(47) Dans le cas de Jeneba Konaté.

(48) Dans le cas de Goundo Makadji et de Mariam Ba, deux autres commerçantes dont l'histoire de vie n'a pas été présentée ici.

départ ». Elle place une femme dans une position favorable vis-à-vis de son père dont elle peut éventuellement hériter (49), mais aussi vis-à-vis de ses cadets qui lui doivent aide et soutien (50).

Deux thèmes principaux émergent, transversaux aux cinq cas qui ont été présentés : la question du pouvoir et la spécificité féminine de ces activités marchandes notamment dans le rapport des femmes à l'État. La question du pouvoir consiste à mesurer l'aptitude sociale d'une femme par rapport à son environnement. Cette capacité d'agir peut se situer en marge des rapports de parenté – cas de Gondo Koné –, dans le cadre de la parenté – cas de Bintou Sanogo – ou même dans le cadre d'un segment de lignage à l'exclusion de l'ensemble de celui-ci, dans le cas de Nanténé Konaté. Si la première n'a aucune prise sur son environnement social et échoue dans la constitution de son réseau, si la deuxième dispose d'une marge de manœuvre limitée et voit ses choix commerciaux dictés par les règles de la reproduction familiale, la troisième parvient au contraire à créer son réseau au mépris des contraintes familiales. Cette dernière, en effet, ne remplit pas ses obligations à l'égard de son père, elle accapare les deux enfants de son premier mariage et un fils qu'elle a eu avec un autre homme en contradiction avec la patrilinéarité en milieu malinké. Enfin, elle impose à son mari la polyrésidentialité qu'exige son commerce. Ses stratégies d'accès à une force de travail s'inscrivent dans sa capacité de reproduction – elle a sept enfants – mais également dans l'entretien d'une clientèle bamakoise peu solvable qui lui permet d'avoir un contrôle et des droits sur ses débitrices (51). Cette commerçante a réussi, quoique à une plus petite échelle que les grossistes, à disposer d'une richesse en hommes.

Les vieilles commerçantes et les grossistes ont un niveau de contrôle beaucoup plus étendu de leur environnement social. La description de l'entreprise de Doussouba indique que son pouvoir repose sur l'accumulation d'atouts sociaux qui l'autorisent avec la complicité des agents à échapper à la loi. Ces avantages dont elle tirera parti jusqu'à sa mort lui permettront d'entrer en conflit avec les responsables de la Régie des chemins de fer et d'incarner, sur l'express malien, la résistance à l'État prédateur. Les grossistes du Dakar-Niger sont riches en hommes sur la base de la parenté. Elles disposent d'une main-d'œuvre familiale abondante et

---

(49) Goundo Makadji et Mariam Ba, toutes deux filles aînées, ont chacune hérité de l'entreprise paternelle.

(50) C'est avec toutes les nuances de la réalité sociale qu'il faut considérer le caractère efficace de l'aïnesse. Car si Nanténé Konaté a réussi, ce n'est pas parce qu'elle a fait jouer sa position d'aînée mais au contraire parce qu'elle a opéré une rupture avec ses sœurs, sans lesquelles elle organise son entreprise.

(51) Une de ses clientes qui lui devait pour 1 million de FCFA de marchandises à Bamako, a réglé sa dette en lui donnant sa petite fille dernière née. Sept ans plus tard, la petite fille deviendra une petite bonne chez la commerçante.

hiérarchisée : de la petite sœur qui les aide et qu'elles pressentent pour leur succéder à l'avenir, à un « fils » employé gérant l'entreprise en leur absence, à un neveu courtier, devant chercher la marchandise en Gambie, à des cousins du village venant s'employer comme manutentionnaires dans le magasin en saison sèche, jusqu'à la petite cousine de brousse faisant la petite bonne chez elles pour les libérer des tâches domestiques. Cette foule de parents qui gravitent autour des grossistes et dépendent de leur volonté, se contrôlent également entre eux en l'absence de leurs « mères ».

Au niveau des commerçantes du rail prises globalement, ce travail a permis de repérer les deux pôles de pouvoir que représentent les vieilles commerçantes et les grossistes. Elles se trouvent, les premières comme les secondes, au sommet d'une structure de contrôle pyramidale. Les vieilles commerçantes dominent les autres commerçantes, notamment les jeunes femmes du wagon collecteur qui prennent le train épisodiquement et qui ont besoin de leur appui pour le transport de leurs marchandises litigieuses. Elles contrôlent aussi toute nouvelle venue qui aurait l'ambition de se lancer dans le commerce de cola par exemple. Les grossistes du Dakar-Niger pour leur part, contrôlent les semi-grossistes qui utilisent leurs wagons, les détaillantes du marché bambara auxquelles elles vendent à crédit, leurs parents producteurs fournisseurs et enfin leurs employés et courtiers.

Les réseaux marchands féminins du Dakar-Niger, pris dans leur ensemble, contrairement à toute apparence et au discours affiché en vertu duquel « tout le monde a sa chance », constituent un système fermé où, vue l'étroitesse du marché, toute nouvelle recrue ne peut accéder que marginalement à condition de se soumettre aux règles édictées tant par les vieilles que par les agents de l'État et les grossistes. Les stratégies d'éloignement des jeunes commerçantes dynamiques allant tenter leur chance ailleurs en témoignent.

La seconde question centrale dans ce travail est le caractère spécifiquement féminin de ces commerces à partir du chemin de fer du Dakar-Niger. Celui-ci apparaît au niveau des types de produits, mais également du mode de vente. Le *bogoni* et l'encens sont, tant au niveau du gros que du détail, exclusivement commercialisés par les femmes. Dans le secteur de la vente au détail des vêtements et produits de beauté, des marchandises à usage féminin, on rencontre également des hommes. En ce qui concerne le poisson séché, produit traditionnellement féminin au niveau de la production et de la commercialisation, les commerçantes ont à faire face, depuis déjà longtemps, à la concurrence des hommes. A l'inverse, les commerçantes du rail ont réussi à occuper des secteurs masculins comme le commerce de sel et celui de la cola, même si elles restent cantonnées dans le détail et le demi-gros. Cette répartition du masculin et du féminin par type de produit et par mode de vente est constamment sujette

à changement au cours de l'histoire ; des activités traditionnellement féminines devenues lucratives, tendent à être investies par les hommes, alors qu'inversement les femmes réussissent, tirant parti de certaines conjonctures, à s'insérer dans des secteurs d'activité antérieurement masculins.

La spécificité féminine de ces réseaux marchands apparaît également au niveau du mode d'organisation, c'est-à-dire du financement, du choix de la force de travail, de la détermination de la clientèle et du niveau de mobilité des commerçantes. Pour ce qui a trait au financement, le rôle des hommes pourvoyeurs de fonds est primordial dans le commerce sur le Dakar-Niger. Dans le domaine du recours à une force de travail, les commerçantes, à la différence des commerçants, sont soumises à une double contrainte, celle de leur entreprise, mais également celle du bon fonctionnement de leur vie domestique. Dans le cadre de leurs activités commerciales, les plus grosses commerçantes privilégient la main-d'œuvre masculine, même si, en général, elles n'envisagent l'avenir de leurs affaires qu'entre les mains d'une fille, d'une sœur ou d'une nièce. En revanche, pour ce qui concerne leurs obligations domestiques, elles sont relayées par des parentes qu'elles font venir du village.

Au niveau de leur clientèle, elles écoulent une partie de leurs marchandises aussi bien auprès des boutiquiers-hommes que des détaillantes des marchés. Mais un secteur de leur clientèle demeure exclusivement féminin ; la grande majorité des petites commerçantes du rail écoulent vêtements et produits de beauté uniquement à des femmes. Pour ce qui est de leur mobilité, les femmes jouissent au sein de la société d'une marge de liberté qui n'est pas soumise aux mêmes règles que celles auxquelles les hommes sont censés se conformer. Les femmes mariées en âge de procréer sont assujetties à de lourdes contraintes domestiques et matrimoniales restreignant leurs déplacements. Mais, dans le cadre de la virilocalité qui régit le mode de résidence des femmes mariées, l'obligation de rendre visite à leurs propres parents souvent dispersés dans les villes situées le long de la voie ferrée, sert de prétexte à des voyages commerciaux. Les jeunes femmes non mariées et les femmes ménopausées, pour leur part, ont une liberté de déplacement d'autant plus grande qu'elles ne sont pas, comme les hommes, asservies aux obligations qui incombent au chef de famille dans une société patrilinéaire.

Enfin, le caractère féminin de ces activités apparaît dans le rapport des commerçantes à l'État. Dans les sociétés ouest-africaines, l'État, domaine public, est associé au pôle masculin et s'oppose au domaine privé, féminin, affecté prioritairement à la reproduction. C'est cette représentation du masculin et du féminin dans la société malienne qui a autorisé, pendant la période de socialisation de l'économie, les transferts des activités marchandes mais aussi des biens acquis illicitement, des hommes vers les femmes. Ces dernières, protégées par leur position de femmes, ont pu les faire fructifier non seulement au profit de leurs parents, mais également à

leur propre avantage. Même si les commerçants ont réussi à contourner, avec la complicité des agents eux-mêmes, la mainmise de l'État, il apparaît que les commerçantes en tant que femmes, s'inscrivent dans une conjonction particulière du bureaucratique et du marchand. La spécificité de l'articulation commerçante/État reposant sur l'exclusion féminine de la chose publique est devenue un atout autorisant les grossistes du Dakar-Niger à travailler sans licence, sans patente, et toutes les commerçantes à négocier ou même à échapper aux divers droits de douane et taxations.

Une question se pose dans le contexte de libéralisation qui prévaut au Mali comme partout ailleurs : le retrait de l'État du secteur commercial n'est-il pas en fin de compte préjudiciable aux femmes ? Ces dernières ne tirant plus parti d'une protection attachée à leur exclusion d'une sphère étatique moins présente qu'auparavant, auront à rencontrer de plus en plus la concurrence des hommes. Ce nouveau contexte augure d'une renégociation des domaines masculins et féminins dans le secteur commercial. Mais cette interrogation doit être nuancée, car, en dépit des options libérales prises, les agents de l'État qui tentent encore par divers moyens de ponctionner le secteur commercial pour assurer leur survie dans la période d'ajustement structurel, ne seront-ils pas toujours enclins à épargner davantage les commerçantes que les commerçants ?

Pour clore cette analyse, élargissons notre horizon à l'entrepreneuriat féminin en Afrique de l'Ouest. Dans les zones sahéliennes, régions de grand commerce traditionnel masculin, le phénomène entrepreneurial féminin n'a pas connu les mêmes développements qu'au sud, dans les pays du golfe du Bénin où le capitalisme au féminin trouve sa vraie dimension (52). Dans l'ensemble des pays sahéliens, c'est la promotion d'épouses ou parentes dans les affaires comme élément central des stratégies d'enrichissement des nouvelles classes dominantes, qui a permis l'émergence d'un affairisme féminin, alors que, dans les pays côtiers comme le Togo, l'entrée des femmes dans le grand commerce remonte à une période antérieure. Dès la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, les femmes mina ont en effet conquis le marché des tissus importés en devenant les intermédiaires du commerce de traite (53).

Si l'origine et l'importance de l'affairisme féminin varient entre les régions sahéliennes et les pays de la côte comme le Bénin et le Togo, les pratiques marchandes et les mécanismes d'accumulation semblent par-

---

(52) Par exemple à Cotonou, un tiers des 238 sociétés d'import-export sont dirigées par des femmes. A Lomé, les cinquante femmes les plus riches parmi les « Nanas Benz » revendeuses de tissus, réalisaient en 1980 un chiffre d'affaires de 12 milliards de FCFA.

(53) Cf. à ce propos, R. CORDONNIER, *Femmes africaines et commerce, les revendeuses de tissus de la ville de Lomé (Togo)*, Paris, L'Harmattan, 1987 et D. POITOU, A. LAMBERT, M. TOULABOR : *Femmes, commerce, État : une analyse en terme de relations de genre à partir de trois cas ouest-africains*, in J. BISILLIAT (éd.), *Relations de genre et développement*, Paris, Éditions de l'ORSTOM, 1992.

tout assez voisins. En premier lieu, les femmes d'affaires ont toutes su se constituer une rente frontalière en jouant de manière conjoncturelle sur les différences de produits proposés, de politiques économiques et de monnaie entre les pays de la sous-région. Elles sont, à l'image de leurs confrères masculins, des entrepreneurs multinationaux. C'est à la faveur de la guerre du Biafra que les import-exportatrices, en jouant un rôle croissant dans l'approvisionnement du Nigeria, ont considérablement développé leurs affaires. L'enrichissement des grossistes du Dakar-Niger, nous l'avons vu, repose principalement sur l'opportunité qu'elles ont de tirer parti des différences de politiques entre le Sénégal et le Mali. En deuxième lieu, les liens à l'État constituent un élément essentiel de toute accumulation marchande. Dans l'ensemble des pays ouest-africains, c'est dans le cadre de rapports de clientèle avec les dignitaires des régimes et avec les agents de l'État que les femmes d'affaires négocient les réductions des taxes et droits de douane et mettent en échec les mesures prises à l'encontre de leurs activités.