

UNE APPROCHE ANTHROPOLOGIQUE DU COMMERCE ET DES MARCHÉS ET SON APPLICATION AUX FEMMES-COMMERÇANTES DE L'AFRIQUE DE L'OUEST

Rita Cordonnier
Universidade de Alagoas

INTRODUCTION

L'anthropologie économique fut la première discipline qui commença à analyser ce que représente le commerce pour les sociétés primitives. En se basant sur des données historiques et anthropologiques, l'anthropologie économique tenta de savoir si le marché est une institution spécifique au commerce et si le commerce possède un espace particulier à l'intérieur d'une société où offreurs et demandeurs se rencontrent afin d'échanger des produits à un prix fixé.

La publication, en 1922, de l'ouvrage de B. Malinowski "Argonauts of the Western Pacific" le désigne comme fondateur de l'anthropologie économique: Entre autres analyses, l'ouvrage démontre comment une économie s'ajuste, s'incruste, s'encastre aux institutions sociales qui, telle la parenté, ne sont point, à première évidence, économiques.

En 1957, K. Polanyi publie un ouvrage important "Trade and Market in the Early Empires", préfacé dans l'édition française par M. Godelier.¹ K. Polanyi, C. Arensberg et leurs disciples poursuivent la problématique abordée par B. Malinowski, en construisant définitions et concepts se référant à une problématique de l'économie considérée comme procès inscrit dans une structure sociale. Cette problématique — synthétisée M. Godelier — contient une prise de position contre le fonctionnalisme qui se réfère à l'économie politique des sociétés modernes pour expliquer les économies non-marchandes des communautés primitives.

De nos jours, le développement de l'anthropologie économique se poursuit au travers des études nombreuses qui ont pour objet, l'économie des sociétés dites primitives. Dans le domaine de l'Africanisme, une contribution particulière fut apportée par "L'Anthropologie économique des Gouro de Côte d'Ivoire" de Cl. Meillassoux. L'auteur y construit de manière

1 K. Polanyi et C. Arensberg, *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*. Larousse, Paris, 1975.

systématique, ce qu'il nomme la "communauté domestique agricole d'auto-subsistance". Les économies de l'Ouest Africain, au niveau des communautés traditionnelles s'entend, sont relues et interprétées avec succès au moyen de ce modèle théorique qu'est la communauté domestique agricole d'auto-subsistance.

Selon K. Polanyi, l'objectif de l'anthropologie économique consiste à offrir un corps théorique général de l'économie et une histoire comparée des institutions économiques. La recherche se base sur des données empiriques. La méthode se garde de tout ethnocentrisme, rejette l'idée de l'évolution; elle considère les comparaisons entre cultures comme utiles et possibles et se fixe la tâche de combattre les pré-supposés idéologiques de l'économie libérale.

L'économie reçoit une définition substantive: Elle est le procès qui assure à l'homme, les moyens de sa survie. "Le sens substantif, écrit K. Polanyi, tire son origine de la dépendance de l'homme par rapport à la nature et à ses semblables pour assurer sa survie. Il renvoie à l'échange entre l'homme et son environnement naturel et social. Cet échange fournit à l'homme des moyens de satisfaire ses besoins matériels."

Tout autre est le concept de l'économie formelle sur lequel repose l'étude de l'économie politique en tant que science. Dans ce cas, écrit K. Polanyi, "le sens formel dérive du caractère logique de la relation entre fins et moyens, comme le montrent les expressions 'processus économique' ou 'processus qui économise les moyens'. Ce sens renvoie à une situation bien déterminée de choix, à savoir, entre les usages alternatifs des différents moyens par suite de la rareté de ces moyens".

A l'intérieur d'une approximation substantive de l'économie, l'activité économique se présente comme mouvements de biens et de personnes. Cependant, dans la plupart des analyses de l'anthropologie économique, une plus grande attention est accordée à la circulation des biens et des personnes, au détriment des processus économiques de la production et de l'appropriation des moyens nécessaires à la survie de l'homme. Les études actuelles remédient à cette critique en découvrant que l'activité économique en tant que procès institutionnalisé possède une unité et une stabilité propres.

CONCEPTS ET RESULTATS DE L'APPROCHE SUBSTANTIVE

L'analyse substantiviste de l'économie considère comment s'intègrent la terre et le travail dans un contexte social déterminé et distingue le commerce, du marché et de la monnaie: Il existe des commerces sans marché et des marchés sans monnaie, utilisant des équivalences fixes.

L'histoire donne des exemples de commerces régis par une autorité centrale. Il s'agit alors d'un commerce de gestion où une autorité centrale

procède à la distribution des produits de la terre et des moyens de production. Dans le cas d'un commerce de dons, le principe de réciprocité gère les échanges. Un troisième exemple concerne le commerce de marchés présent dans certaines sociétés segmentaires qui échangent des biens en un lieu déterminé entre représentants de lignages.

Quelles sont les généralités déduites de la comparaison des sociétés primitives et des sociétés du passé? L'analyse substantiviste constate en premier lieu que les grands centres de civilisation connurent une vocation commerciale continentale. La côte sert bien à l'établissement de quelques points de vente qui reçoivent des produits de l'extérieur mais ces derniers sont destinés à être commercialisés à l'intérieur du continent. Quelques empires continentaux vont ensuite s'emparer de la côte à mesure que s'intensifient les relations commerciales et que surgit une couche sociale composée de commerçants dont la richesse nouvelle risque de menacer les peuples de l'intérieur.

Une seconde généralité concerne le statut spécial accordé aux marchands. Avoir le droit de commercer, être marchand est une question de statut octroyé selon les nécessités de la communauté de s'ouvrir aux 'échanges extérieurs'. Il n'existe ni contrat ni liberté individuelle qui permettraient à tout un chacun de s'adonner au commerce. Dans la mesure où le commerce est inclus dans le mode de production de la communauté d'origine, il reste périphérique au courant d'échanges principal caractéristique de ce mode de production. De ce fait, les commerçants se voient attribués un statut ou très élevé ou peu considéré. Le statut des commerçants dépend d'une autorité dont la politique consiste à neutraliser les possibilités d'initiatives et d'enrichissements personnels qu'offre le commerce afin de conserver à la société, sa cohésion. En d'autres termes, le commerce, activité périphérique, est le fait de représentants statutairement désignés dont le comportement reste soumis à de règles sociales strictes afin de ne pas introduire une logique mercantile dans une société qui possède d'autres moyens d'obtenir ce dont elle a besoin.

L'EXEMPLE DES FEMMES COMMERÇANTES DE L'OUEST-AFRICAIN

Il existe au Sénégal, en Sierra Leone, au Liberia, en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Togo, au Bénin, au Nigéria, dans ces pays de l'Afrique de l'Ouest dont l'urbanisation récente bénéficie d'un privilège maritime semblable à celui qui favorisa les premières villes commerciales italiennes, une strate de commerçantes prospères. Ces femmes, urbanisées de longue date sont d'anciennes agricultrices ou filles d'agriculteurs qui rejettent une autorité villageoise en perte de légitimité autant que l'âpreté des travaux agricoles de subsistance auxquels elles se sont vues peu à peu reléguées par

l'avancée des cultures d'exportation. Leur présence en milieu urbain résulte d'un exode rural qui depuis une vingtaine d'années, s'amplifie à mesure que s'instaure la mécanisation de l'agriculture.

Par ailleurs, les techniques importées, les techniciens étrangers et les salariés agricoles assurent le rendement des cultures, en remplacement des apports traditionnels en matière de connaissance des sols et du savoir-faire des agricultrices. Toutefois, à trop compter sur les engrais, les défensifs agrochimiques et la main-d'œuvre masculine, on obtient des résultats contraires aux objectifs. La présence d'éléments chimiques qui se maintiennent dans la texture des sols exterminent les micro-organismes qui assurent la fertilité des sols. Les engrais coûtent chers et brûlent les sols. Même s'ils sont requis lorsque les cultures s'intensifient, ils n'en viennent pas moins à se répandre sur des terres qui furent choisies en vue d'une fertilité qu'ils restaurent plus qu'ils ne la multiplient. L'affectation des meilleures terres cultivables à des fins commerciales entraîne le refoulement des cultures de subsistance, souvent itinérantes, vers des espaces géographiquement marginaux. Au sein des populations rurales relativement confinées, la pression démographique s'accroît. L'exode des hommes s'amorce, bientôt suivi de celui des jeunes et des épouses. Ni la coopération villageoise, ni les outils traditionnels ne parviennent plus à venir à bout des travaux alourdis par la défection de ceux qui sont partis vers les centres urbains mais qui reviendront se sustenter, — pouvoir d'achat oblige —, dans les villages et sur les marchés ruraux.

Quant au recrutement de la main-d'œuvre, si le salaire revient aux travailleurs, chefs de famille, le travail qu'il rémunère s'effectue souvent encore selon une division du travail social qui s'opère en tenant compte des deux sexes. Ainsi, il ne suffit pas d'adapter la technologie d'une petite industrie textile au savoir-faire des tisserands et des teinturiers et à l'écologie des bois et colorants végétaux si, pour l'approvisionnement en eau, ces artisans et ouvriers dépendent des femmes.

Et dans cette coopérative caféière, où passe le cinquième de la récolte lors de la mise en sac des grains de café? Il semble que les méthodes de sélection des décortiqueuses qu' "une gestion moderne" écarte du partage des recettes ne soient pas étrangères à cette disparition.

En réalité, une technologie véritablement appropriée ne peut méconnaître la division du travail en vigueur là où elle prétend s'appliquer, ni, par conséquent, l'importance spécifique des contributions féminines.

Ce paragraphe propose à sa manière un constat de la situation des campagnes africaines et rappelle les facteurs de l'exode rural, expliqué et dénoncé par tant d'Africanistes. Il présente la commerçante comme une migrante issue des masses rurales qui s'intègre plus ou moins bien dans l'espace urbain, en assurant des services délaissés par l'élite politique et administrative et par les représentants du grand commerce, à savoir: le ravitaillement des marchés urbains intérieurs de consommation courante.

Le commerce d'import-export s'occupe sur une grande échelle d'exporter des matières premières et d'importer des biens manufacturés. Ces derniers sont ensuite vendus à des intermédiaires qui se chargent de répondre à la demande intérieure, une demande morcelée et éparpillée. Ce rôle d'intermédiaire revient aux commerçants syro-lybaniens, aux marchands autochtones — en région sahélienne principalement — et, dans les villes côtières, aux corporations de commerçantes locales.

LES COMMÉRÇANTES DES VILLES CÔTIÈRES

La présence de commerçantes et de corporations féminines à but commercial est caractéristique des villes côtières de l'Afrique de l'Ouest. L'absence tout aussi prononcée de ce phénomène en Afrique de l'Est, par exemple, plaide au moment de l'explication en faveur d'une préséance des données d'ordre anthropologique sur celles inférées de la logique capitaliste, au sens strict.

Une approche historique et anthropologique des activités commerciales de l'Ouest-Africain démontre l'importance actuelle de la position des commerçantes sur les marchés locaux. Ainsi qu'il est exposé ci-après, lorsque certains produits vivriers en viennent à faire l'objet de "transactions extérieures", le petit commerce de l'agricultrice se mue en activité rémunérée. Le statut traditionnel de l'agricultrice s'efface alors progressivement devant les considérations mercantiles des premiers comptoirs européens dans tous les cas où il lui est possible de s'y présenter comme revendeuse de produits agricoles.

A l'époque coloniale, la solidarité du groupe villageois ne parvient plus à neutraliser le comportement des marchandes où point l'initiative individualiste, conséquence de la logique monétaire où tout bien tend à devenir marchandise. La logique monétaire se substitue aux principes de réciprocité et de distribution des groupes segmentaires et familiaux; elle est aussi la cause des adaptations et des déplacements effectués par la commerçante à la recherche de meilleures opportunités commerciales.

Les biens vivriers se déplacent vers les centres urbains où ils répondent aux besoins et au pouvoir d'achat des nouvelles couches de salariés. Les cultivatrices déplacent leur lieu de vente et de migrantes semi-rurales se font urbanisées. En milieu urbain, elles consolident leur situation et leurs marges bénéficiaires en revendant des biens manufacturés et en laissant aux nouvelles arrivantes, le soin de commercialiser le vivrier.

De nos jours, l'institutionnalisation des échanges se poursuit par la démarcation administrative du marché, lieu d'échanges contrôlé par les

autorités municipales, le contrôle des prix et les associations professionnelles, principalement. Mais si le marché d'une ville côtière est bien le lieu où l'offre rencontre la demande, son organisation reste marquée par certaines pratiques provenant de la société traditionnelle: le crédit généralisé, l'interférence des relations ethniques et familiales lors des négociations y tempèrent la stricte application des lois du marché.

LE COMMERCE AU FEMININ DANS LES SOCIÉTÉS TRADITIONNELLES

Les sociétés traditionnelles ne dépendent des échanges commerciaux que pour les seuls biens qu'elles ne produisent pas elles-mêmes et qu'elles ne trouvent pas sur place. Le commerce représente un échange pacifique de biens entre des groupes qui organisent généralement leurs échanges internes selon les principes de la réciprocité et de la distribution. Le commerce appartient alors au chapitre des relations extérieures, inter-tribales. Il est une activité marginale, périphérique. Une définition stricte du statut de ceux qui s'y adonnent de même que l'affectation pré-établie des gains recueillis, variables selon les groupes sociaux, tendent à neutraliser au profit du groupe, l'enrichissement personnel et l'initiative de ceux qui sont désignés comme marchands.

En dehors des échanges traditionnels, on entend généralement par "commerce", une relation contractuelle qui lie deux parties statutairement distinctes en vue d'échanger des biens. Le statut et le contrat des parties varient; ils dépendent de la formation sociale et de la sphère d'échanges auxquelles ils appartiennent.

"Tout commerce est spécifique à l'origine" écrit K. Polanyi. Aussi convient-il d'ajouter à l'analyse des relations socio-économiques et du type de bien échangé, l'étude des conditions géographiques telles que les voies de communication, les moyens de transport et les distances qui freinent ou favorisent les échanges commerciaux. A certaines époques et dans certains lieux, un marché, centre spatio-temporel où s'institutionnalisent les transactions entre acheteurs et vendeurs se substitue aux échanges communautaires. Transactions et échanges se multiplient grâce à l'introduction de la monnaie comme moyen de paiement. Avant que son usage ne se généralise, la monnaie sert d'étalon de valeur dans des secteurs bien délimités et pour des transactions bien spécifiques.

Dans les communautés domestiques agricoles d'autosubsistance, les échanges marchands sont périphériques. En Afrique de l'Ouest, ils s'introduisent à la faveur de la traite atlantique et contribuent à désagréger les communautés traditionnelles. Des échanges marchands de type capitaliste apparaîtront ensuite: les moyens de production dont la terre et la main-

-d'œuvre font l'objet d'une appropriation privée et individuelle. La famille restreinte patrilinéaire se substitue à la famille étendue. Le statut des parties sur lequel se fondaient les échanges traditionnels s'efface devant un contrat formellement légal et réglementé par les centres de décision du marché. Statut, contrat et contexte géographique déterminent ainsi les caractéristiques de la constitution des groupes et de leur participation aux échanges marchands.

Les expéditions de négociants accompagnés d'animaux de trait et d'esclaves, les strates de courtiers, les minorités marchandes spécialisées, les rassemblements saisonniers de producteurs agricoles et d'éleveurs sont le fait de groupes particuliers. Ces groupes font partie de transactions spécifiques et intermittentes.

A partir des nombreuses études qui se rapportent aux groupes marchands et aux itinéraires du commerce ouest-africain, on peut tenter de synthétiser les données propres à faire comprendre quelle fut et quelle est la participation des femmes ouest-africaines au phénomène commercial.

Les types de commerces rencontrés en Afrique se classent en trois catégories: le commerce à longue distance, le commerce interrégional et le commerce local.

Le commerce à longue distance est l'affaire de négociants à part entière. Il est conduit par des négociants nord-africains et constitue "le cycle caravanier" des peuples du désert, obligés d'échanger annuellement du sel contre du mil et d'autres biens afin de pourvoir à leur subsistance². Les déplacements sont effectués par des hommes armés qui connaissent les pistes, les puits et les oasis. Ils se dirigent vers les campements situés plus au sud des régions désertiques ou vers les villes du Soudan. Les soieries, les parfums, les armes, les cuivres, les peaux tannées et le bétail s'échangent contre des plumes d'autruche, de l'or, de l'ivoire, des esclaves et des produits agricoles. Déchargées dans les villes soudanaises, les marchandises du nord sont commercialisées en direction des régions plus méridionales ou consommées sur place. Des groupes de marchands spécialisés se forment à partir de ce type de commerce, telles que les communautés dioula et haoussa. Vers le Sud ou d'Est en Ouest, elles redistribuent le sel, les étoffes, les dattes et les armes du commerce trans-saharien. Elles reviennent de leurs expéditions chargées des produits de la forêt comme la cola, l'ivoire, les esclaves et les produits vivriers. Elles parcourent aussi les régions aurifères.

Le commerce à longue distance est l'affaire de négociants à part entière. Tandis que les hommes armés et les propriétaires de chameaux s'en vont commercer, les femmes, les enfants, les vieillards et les esclaves gardent les campements. Dans les villes comme Djenné et Tombouctou cependant, des citadines, épouses de riches marchands, se livrent à un commerce discret de produits de luxe. Djibril Tamsir Niame, citant René Caille³, décrit com-

2. H. Lhote, *Les Touaregs du Hoggar*. Payot, Paris, 1955.

3. Djibril Tamsir Niame, *Le Soudan du temps des grands empires*. Présence Africaine, Paris, 1975.

ment s'organisent les expéditions mandingues: les femmes s'occupent des tâches domestiques et gèrent un petit commerce personnel. Avec les noix de cola reçues de leurs époux, elles achètent du coton, le filent et les revendent contre des cauris, capital d'un petit commerce de sel et de verroterie. Plus au sud, la femme Yoruba⁴ dont la présence sur les marchés locaux et régionaux est prépondérante et notoire participe parfois au commerce à longue distance. Sa participation n'y relève pas d'un statut de négociante à part entière. Comme la femme Mandingue, la femme Yoruba qui assiste aux expéditions marchandes s'acquit avant tout de tâches domestiques et culinaires. Le petit commerce qu'elle entreprend est une activité secondaire axée sur les opportunités offertes par les déplacements et les transactions commerciales des hommes.

Cette soumission du commerce féminin aux objectifs mercantiles du groupe se retrouve dans le commerce interrégional. Anastasie Beugre et Djama Sery pour les Bété⁵, Claude Meillassoux pour les Gouro⁶ relèvent que les échanges interrégionaux entre les régions de la forêt et de la savanne, régions économiquement complémentaires, sont assurés par les femmes. Les femmes Gouro se chargent de récolter et de transporter la cola et elles sont aidées dans leurs déplacements par le réseau des relations tissées entre tribus parentes et alliées. Une fois, rassemblées sur les marchés limitrophes, interrégionaux, les colas sont négociées entre aînés de lignages ou leurs représentants, et les marchands Dioula. De ce fait, les femmes ne sont pas "des agents libres du commerce"⁷. Elles restent soumises à l'autorité maritale et lignagère. Pour les femmes Bété, l'organisation du commerce de la cola suit à son tour le chemin des contacts et des alliances extravillageoises. "C'était en général la première épouse (ou Zoada chez les Bété) dégagée des travaux champêtres et ménagers, en raison de son âge, dans le système polygynique qui, bénéficiant de l'entière confiance de son mari, s'adonnait à cette activité"⁸. Les femmes Bété et Gouro monopolisent l'achat et le transport de la cola sur les marchés locaux et régionaux jusqu'à ce que la pénétration des commerçants Malinké vers le Sud se substitue à la spécialisation commerciale des femmes Bété et Gouro d'une part, aux transactions entre aînés de lignage et colporteurs Dioula d'autre part.

4. Dr. Bolante A., "The economic role of women in a traditional african society: the Yoruba example" in *La civilisation de la femme dans les traditions africaines*. Présence Africaine, Paris, 1975.

5. A. Beugre et D. Sery, "La femme dans l'économie des sociétés traditionnelles de Côte d'Ivoire" in *La civilisation de la femme dans les traditions africaines*. Présence Africaine, 1975.

6. Cl. Meillassoux, *Anthropologie des Gouro de Côte d'Ivoire*. Mouton, Paris, 1970.

7. Cl. Meillassoux, *ibid*, pp. 273-277.

8. C. Wondji, "Le commerce de la cola et marchés précoloniaux dans la région de Daloa" in A. Beugre et D. Sery, *ibid*, p. 308.

Les épouses retirent prestige et expérience de cette participation au commerce interrégional. Elles font fonction d'ambassadrices, contribuent à l'enrichissement familial, acquièrent le goût du risque et le sens des affaires. Mais les bénéfices de ce commerce ne leur appartiennent pas de même que leur maîtrise en matière commerciale ne trouve à s'appliquer au à la vente de produits vivriers et à la gestion des petits avoirs, qu'elles retirent des transactions locales. Aussi, faut-il réaliser l'importance du commerce local, principalement vivrier, pour comprendre la promotion de la villageoise au rang de commerçante autonome. Les bénéfices du commerce local constitueront le moyen par excellence pour favoriser une émancipation féminine, conditionnée par le degré de désagrégation de l'autorité lignagère, partant, du statut d'épouse dotée, sous l'influence de l'économie coloniale.

LES INTERPRETATIONS

Que les femmes jouent un grand rôle dans la commercialisation de produits divers et qu'elles détiennent la quasi-totalité du commerce des biens vivriers, les premiers navigateurs longeant les côtes du Golfe de Guinée l'ont depuis longtemps relevé. Cette constatation est toujours valable de nos jours.

Les explications relatives à cette fonction socio-économique des femmes dans les sociétés segmentaires sont variées. Pour Kwame N. Akuu⁹ la répartition des biens à commercialiser entre hommes et femmes reflète la division du travail en vigueur dans la société Akan. Au début du XVII^e siècle, il distingue trois catégories de marchés dont le marché local qui pourvoit aux nécessités de la communauté locale. Ce marché est détenu par les femmes tandis qu'il revient à l'autorité de certains lignages d'assurer l'organisation et la sécurité des marchés interregionaux et interétatiques. C'est aux hommes qu'il appartient de commercialiser les biens rares et prestigieux. Cette division du travail qui se trouve inscrite dans des proverbes est garantie par l'autorité des aînés sur les femmes.

Cl. Meillassoux¹⁰ analyse le statut des femmes-commerçantes à partir de l'autorité du chef de village et de l'organisation du groupe segmentaire. Grâce à un statut social élevé, le chef du village contrôle les agents du commerce qui sont en général des épouses et se réserve la commercialisation des marchandises précieuses. Meillassoux signale que les femmes de polygames qui sont liées au village de résidence de par leur mariage, commercia-

lisent les produits vivriers et ceux de l'artisanat. D'autre part, le contenu et le montant des échanges, sont déterminés, sauf exception, par les activités de chaque village. Du fait qu'elles dépendent de l'autorité des aînés, les activités commerciales ne constituent pas par elles-mêmes une voie d'émancipation féminine.

Pour B.W. Hodder¹¹, la prédominance des femmes dans le commerce s'explique par la recherche d'une garantie de sécurité nécessaire à tout mouvement de marchandises qui traverse des contrées ravagées par les guerres tribales. L'immunité relative dont jouissaient les femmes de même que la tenue de marchés en des zones neutres étaient assurés grâce aux pactes passés entre tribus en vue d'assurer le ravitaillement même en temps de guerre. A ce besoin de sécurité s'ajoute une division du travail où la majeure partie du travail agricole revient aux hommes. Les femmes aident à récolter, s'occupent exclusivement de certains artisanats comme le tissage, la teinturerie et la poterie. Il leur revient aussi de préparer le gari, l'huile de palme et de détenir un petit commerce.

L'A.I.D.¹², dans une étude récente sur la participation féminine au développement du Ghana interprète la commercialisation du vivrier et des marchandises au détail, au moyen de deux constatations. La première fait observer que, dans le passé, les hommes se sont réservés les commerces les plus lucratifs de l'or et des esclaves. Ces commerces ont été abandonnés au profit du travail salarié, une fois devenu illicites ou périmés. Cette adaptation fut rendue possible grâce à l'accès des garçons à la scolarité. La scolarité masculine aurait eu pour effet de renforcer la spécialisation féminine en matière de commerce au détail.

La seconde constatation souligne que, dans des régions infestées par la mouche tsé-tsé, on substitue le portage à tête d'homme, au manque d'animaux de trait. Le portage était une activité partagée par les membres d'une même famille ou par des porteurs rémunérés, pour le commerce interrégional ou encore, par les femmes, pour les commerces locaux¹³.

A l'époque coloniale, les comptoirs d'import-export vont prendre en charge le transport des marchandises pondéreuses sur de longues distances. Les moyens de communication modernes assurent partiellement les transports du commerce interrégional et interétatique. Le portage devient alors une activité principalement féminine en tant que moyen de transport particulier au petit commerce et spécifique de son manque de modernisation et d'intégration à l'économie d'import-export caractéristique des villes africaines de la côte.

11. B.N. Hodder and V.I. Akuu, *Markets in Africa. Studies in markets and trade among the Yoruba and Ibo*, Ibadan University Press, 1969.
12. G. North, M. Fuchs-Carsh, J. Bryson and Sh. Blumenfeld, AID, AFR/CNA, *Women in national development in Ghana*. Department of State, Washington D.C., avril, 1975.
13. K.N. Akuu, *ibid.*, p. 173.

9. K.N. Akuu, "Trade and trading patterns of the Akan in the seventeenth and eighteenth centuries" in Cl. Meillassoux, *L'évolution du commerce en Afrique de l'Ouest*, Oxford University Press, 1977.

10. Cl. Meillassoux, *Anthropologie...*, *ibid.*, pp. 276-277.

Ces diverses explications de la participation féminine aux commerces de l'Afrique de l'Ouest semblent pouvoir être réinterprétées en un seul schéma théorique. Depuis l'essai de définition et de synthèse des sociétés lignagères par la notion théorique de "communauté agricole d'autosubsistance" 14, le statut de la femme s'y ramène avant tout à son apport de reproductrice 15. Quelles que puissent être les contributions des femmes à l'économie de la communauté traditionnelle, spécifiées en formes de travaux agricoles, artisanaux et mercantiles, les quantités ainsi produits vont à la consommation du groupe. Elles sont réparties selon le mode prestataire, les aînés ayant plus de droits que les cadets, de par leur antériorité dans le cycle des avances restitutions des moyens de travail que sont les prestations en travail, les semences et l'appropriation de la terre au nom de la collectivité.

Si la répartition de la production tient compte de l'antériorité des membres producteurs et non-producteurs du cycle agricole, la dévolution des moyens de travail revient en général aux enfants mâles de chaque femme.

La contribution des femmes, dans la communauté de l'époux est spécifiée avant tout en termes de travaux ménagers et de reproduction. La gestion domestique, familiale, à l'intérieur de chaque lignage, préfère — tant pour la dévolution de la gestion des biens que pour la valorisation de la main-d'œuvre — les enfants mâles de chaque femme à la femme elle-même, quel que soit son apport économique. Pour cela, la gestion domestique est patriarcale. Le rôle économique de la femme au sein de la communauté domestique agricole d'autosubsistance s'inscrit ainsi à l'intérieur d'une gestion qui la désigne comme reproductrice et enjeu social des aînés, les pouvoirs étant liés à la capacité de contracter des alliances matrimoniales, de contrôler et d'accumuler des femmes pubères afin de perpétuer le cycle domestique du travail prestataire par une descendance nombreuse.

Être mère et épouse confère à la femme certains droits sans lui donner pour autant pouvoir sur la dévolution des moyens de travail: les descendants, les semences et la terre. Son rôle de génitrice surpasse et occulte son apport dans les rapports de production et la rend dépendante de la gestion patriarcale de celle-ci. La commercialisation, c'est-à-dire, la mercantilisation d'une partie du surplus agricole de la communauté s'opère par le troc ou l'entremise d'un bien, monnaie d'échange, à la périphérie du système lignager. Les échanges inter ou intra-lignagers qui se tiennent sur les marchés locaux et régionaux sont secondaires et soumis aux rapports de parenté régissant le travail agricole. La commercialisation renferme cependant en elle, une certaine possibilité d'autonomie de la part du producteur lorsqu'il se présente seul sur un marché en face d'autres producteurs: Il peut refuser de soumettre le bénéfice de sa vente à la gestion de sa communauté d'origine. Une telle

14. Cl. Meillassoux, *Femmes, greniers et capitaux*. Maspéro, Paris, 1975.

15. R. Cordonier, "La condition socio-économique des femmes africaines" in *Cultures et développement*. Revue Internationale des Sciences du Développement. Université Catholique de Louvain, vol. IX - 3, 1977.

possibilité se présente comme un moyen potentiel d'émancipation des femmes et des cadets puisqu'elle permet d'assurer une certaine autonomie financière.

En conclusion des observations recueillies auprès des différents auteurs précités, il apparaît que la femme jouit en tant que génitrice, d'une immunité relative car elle est l'enjeu du pouvoir des aînés. Les lignages se battent pour sa possession mais jamais pour sa destruction. Cette immunité sociale la désigne comme agent privilégié du commerce local et régional à l'intérieur des territoires délimités par les relations d'alliance et parcourus à pied. La division du travail et l'organisation des tâches commerciales répondent à la logique de l'organisation sociale qui protège la femme et la contrôle en même temps. Quant au commerce à longue distance, il est l'objet d'une spécialisation attribuée à certains groupes où la femme, valorisée pour ses tâches domestiques ne joue qu'un rôle secondaire.

LE COMMERCE ATLANTIQUE ET LA PRISE D'AUTONOMIE DES COMMERÇANTES

Dans le cadre d'une agriculture d'autosubsistance, le mécanisme d'émancipation des femmes et des cadets par le biais d'une commercialisation individuelle ne jouera qu'avec l'introduction du numéraire. Celui qui peut se procurer de l'argent par lui-même a dorénavant accès aux biens de prestige et aux femmes. Les aînés pris entre les exigences monétaires de l'administration coloniale et la perpétuation de leur pouvoir se mettent à vendre certaines cultures et à monétariser les transactions dotales. Pour que les femmes puissent se comporter en commerçantes autonomes, en vendant les produits de leur contribution agricole ou bien en gardant une partie des bénéfices de la commercialisation des marchandises produites par d'autres, il faut qu'elles se soustraient aux alliances matrimoniales contractées par les aînés. Le milieu urbain qu'elles rejoignent à la faveur de migrations temporaires ou définitives leur permet mieux que partout ailleurs d'acquiescer des richesses qu'il leur est loisible de gérer individuellement.

Le commerce féminin acquiert son autonomie à partir du moment où les échanges se monétarisent. Au temps de la traite licite et des comptoirs européens, les femmes se procurent du numéraire grâce aux tâches et aux productions qui requéraient leur participation. Elles s'adressaient aux commerçants européens et aux marchands, acquéreurs de produits agricoles et vendeurs de biens importés et qui substituaient aux règles de l'autorité lignagère, l'application strictement économique des lois du marché.

À la monétarisation des échanges, à l'avènement de marchés urbains se joint la modernisation des tâches qui reconduit une partie de la popula-

tion masculine et scolarisée dans les emplois commerciaux et administratifs.

Nouvelles fonctions prestigieuses et lucratives liées au privilège de la scolarité, elles seront aussi assumées par d'anciens commerçants autochtones qui laissent aux femmes, agents commerciaux secondaires, le soin de commercialiser localement les biens importés ou produits sur les marchés intérieurs.

L'apparition des commerçantes trouverait une explication rationnelle dans le droit qui revient aux épouses de recevoir, traditionnellement, une partie des bénéfices réalisés dans le petit commerce, en échange des services rendus. De plus, le fait que la côte, lieu d'échange, soit proche du village, lieu de production, assimile les opérations de la traite licite à celles du commerce local. Cette proximité géographique entraîne un degré élevé de participation féminine aux échanges extérieurs.

LA TRADITION DES COURTIÈRES

La participation féminine aux échanges de la traite licite ne date tout au plus que de la fin du XIXe siècle. Le commerce atlantique dans son ensemble est une caractéristique de certaines sociétés côtières des le XVe siècle et se négocie entre traitants et représentants de lignage. La traite atlantique est une prérogative masculine, exception faite pour les Signares de Saint-Louis et de Gorée, femmes entrepreneurs du XVIIIe siècle¹⁶.

Dans le cadre des ethnies wolof et lébou, principalement, elles jouissent d'une relative autonomie qui va s'accroître avec les opportunités offertes par le commerce européen. Elles s'y rallient et s'y allient car la collaboration entre l'homme blanc et la femme noire se renforce parfois par la cohabitation des partenaires.

Les Signares se présentent comme des courtières qui s'adaptent aux langages et aux coutumes européens. Les transactions menées avec une habileté qui avoisine parfois la corruption relie les deux réseaux commerciaux, l'europpéen et l'africain. Au premier, les courtières procurent l'habitat, la main-d'œuvre, les interprètes et les vivres; au second, les produits importés. L'habileté commerciale des Signares repose en partie sur leur capacité de manipuler les possibilités offertes par la rencontre de deux cultures, de deux comportements économiques différents. Le succès commercial passe par une stratégie individuelle qui se concilie les proches, les intermédiaires autochtones et les traitants européens.

Exemplaire en ce qui concerne la participation des femmes au commerce atlantique pré-colonial, le comportement des Signares offre bien

16. G.E. Jr. Brooks, "The Signares of Saint-Louis and Gorée: women entrepreneurs in eighteenth century senegal" in J. Hafkin and E.G. Bay *Women in Africa: studies in social and economic changer*. Stanford University Press, California, 1976.

des similitudes avec celui des commerçantes d'aujourd'hui. Les activités des femmes dakaraises relèvent encore pour une bonne part du commerce et pour les femmes Wolof et Lébou, installées depuis longtemps sur les mar-

chés urbains, il existe une *rente de situation* forgée par la tradition commerciale et l'emplacement historico-géographique du marché à laquelle s'ajoute une *rente en travail* des divers producteurs.

Les artisans castés, les pêcheurs, les dépendants qui travaillent au potager familial sont sous-rémunérés par rapport aux prix pratiqués sur le marché. Que ces producteurs soient époux ou parents des commerçantes n'entraîne pas une redistribution plus équitable des bénéfices car — grâce ou malgré l'Islam — "rien en droit dans le milieu actuel n'oblige une femme à participer aux charges du ménage et (...) le revenu de son travail lui est reconnu comme inaliénable et utilisable à son gré"¹⁷.

Des contrats tacites intra-familiaux autant que les nécessités quotidiennes tempèrent ou empêchent le respect intégral de ce droit. Celui-ci permet néanmoins à l'épouse d'accumuler et d'investir son épargne, non plus dans la construction de spacieuses maisons en briques ou pour l'entretien d'une large domesticité, comme les Signares du XVIIIe siècle mais dans l'acquisition de moyens de production comme des pirogues, des filets de pêche, des camions, des taxis ou même des immeubles.

CONCLUSION

La réussite exceptionnelle de ces femmes entrepreneurs qu'on rencontre dans d'autres villes côtières de l'Ouest-Africain¹⁸, tient donc à leur longue tradition urbaine, à leur maîtrise de secteurs entiers de biens vivriers produits dans une organisation familiale qui comptabilise peu le temps des prestations en travail. Elle tient aussi à la commercialisation de produits agricoles et importés sur des marchés urbains importants où les prix sont élevés et la concurrence réduite par la transmission du capital de mère à fille et par l'adhésion obligatoire aux associations professionnelles. A ces facteurs de réussite commerciale s'ajoute la connaissance des habitudes de consommation des clients: chacun possède chaque jour un petit peu d'argent pour acheter ce dont il a besoin. Les quantités réparties en petits tas correspondent au pouvoir d'achat de la clientèle. Les quantités valent

17. C. Le Cour — Grandmaison, "Activités économiques des femmes dakaraises" in *Africa*, vol. 39, n° 2, 1969.

18. D. Aguessy, "La femme dakaraise, commerçante de détail sur le marché" in *Dakar en devenir*, Groupe d'études dakaraises sous la direction de M. Sankale, L.V. Thomas, P. Fougeyrollas. Présence Africaine, Paris, 1968.

cinq francs CFA ou un multiple de cinq qui devient une sorte d'unité de compte. Cette pratique particulière au commerce de détail a pour avantage de simplifier les calculs et d'augmenter la marge bénéficiaire des commerçantes, en laissant tomber les petites unités. Cependant, les commerçantes africaines ne réussissent pas toutes et les femmes entrepreneurs restent des exceptions exemplaires pour les nouvelles arrivées et les vieilles urbanisées. Mais dans la trajectoire commerciale de chacune, se retrouve, avec des hauts et des bas, une stratégie individuelle qui tient compte de la division du travail et de l'évolution des secteurs agricoles et commerciaux des sociétés côtières de l'Ouest-Africain.