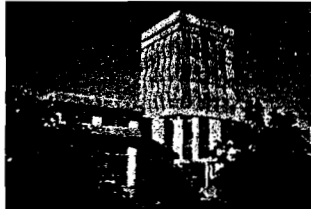


UNIVERSITE GASTON-BERGER DE SAINT-LOUIS  
U.F.R. LETTRES & SCIENCES HUMAINES  
SECTION DE SOCIOLOGIE



**STRATEGIES D'ADAPTATION DES FEMMES ET  
CHANGEMENTS DE RÔLES FAMILIAUX  
CAS DES VENDEUSES DE PRODUITS MARAÎCHERS  
DE LA COMMUNE DE SAINT-LOUIS**

**MEMOIRE DE MAÎTRISE  
ès-LETTRES & SCIENCES HUMAINES**

**(Sociologie)**

**présenté et soutenu par**

**SEYDOU DIOP**

*2138*

**Sous la direction du  
Professeur GORA MBODJ  
Maître de Conférences**

**ANNEE 1998**

## **DEDICACES**

Je dédie ce travail à :

A mon père qui a guidé mes premiers pas dans les études et pour son soutien combien important

A ma mère

A ma tante chérie pour son affection et son soutien moral

A mes frères et sœurs

A toute ma famille

A tous mes amis(es) sans exception

A toute la promotion SANAR 3 de l'U. G . B

A tous les résidents du G2E baptisé sous le nom de G du 02 août.

A tous les étudiants de l'U.F.R. sciences juridiques et politiques et particulièrement à mes camarades de la section de science politique.

## REMERCIEMENTS

ALLAH le tout puissant

A son Prophète Mohamed (P.S.L)

M. Gora MBODJ qui malgré son emploi du temps chargé, a accepté d'encadrer ce modeste travail.

Ses remarques, orientations et conseils m'ont été d'un apport considérables ; qu'il veuille trouver ici l'expression de ma profonde gratitude.

M. Boubacar LY à l'UCAD pour sa disponibilité et ses orientations.

M. Ibou SANE à l'UGB pour ses conseils et ses critiques.

M. Seydina SY à la SONATEL Saint-Louis pour son aide précieuse.

Sa femme Fatou Kiné NIANG pour ses encouragements.

M. Abdoul Aziz BATHILY qui m'a fait part de ses connaissances.

M. Mamadou CISSOKHO pour son soutien déterminant.

Les membres du GIE SEN INFORMATIQUE à Ouagou Niayes notamment à Ibrahima CISSE, Samba Guèye NDIAYE, Pathé SECK, Nabou BEYE

A Mbaye Fall à la direction du C.R.O.U.S.

A Balla Fall à l'U.F.R. M.A.I. pour sa bonne compréhension, sa disponibilité et son aide.

A Souleymane Mbaye Thiam et à Pierre Emile Alassane SOCK

A tous mes amis.

A tous ceux qui m'ont aidé, soutenu et encouragé.

Aux enseignants de la Section de Sociologie.

---

**GLOSSAIRE**

- ◆ **AOF** : Afrique Occidentale Française
  - ◆ **BIT** : Bureau International du travail
  - ◆ **B.M** : Banque Mondiale
  - ◆ **BUCAD**: Bibliothèque de l'Université Cheikh Anta DIOP
  - ◆ **BUSL**: Bibliothèque de l'université de Saint-Louis
  - ◆ **CCA** : Centre Culturel Africain
  - ◆ **CCF** : Centre Culturel Français
  - ◆ **CECI** : Centre d'Etudes canadien International
  - ◆ **CODESRIA** : Conseil pour le Développement de la recherche en Sciences sociales en Afrique
  - ◆ **CRDI** : Centre de Recherche pour le Développement internationale
  - ◆ **DPS** : Direction de la prévision et de la statistique
  - ◆ **ENDA GRAF SAHEL** : Environnement Développement Action Groupe - Recherche - Actions - Formation - Sahel
  - ◆ **ENEAS** : Ecole Nationale des Educateurs Spécialisés et des Assistants Sociaux.
  - ◆ **FNUAP** : Fonds des Nations Unies pour la Population
  - ◆ **FPGL** : Fondation Paul Gérin Lajoie
  - ◆ **IFAN** : Institut Fondamental d'Afrique Noire
  - ◆ **MFEF** : Ministère de la Femme de l'enfant et de la Famille
  - ◆ **ORSTOM** : Institut français de Recherche Scientifique pour le Développement et la Coopération
  - ◆ **PAS** : Programme d'ajustement structurel
  - ◆ **SRP** : Service Régional de la Planification
  - ◆ **UNIFEM** : Fonds des Nations Unies pour la femme
-

## **LISTES DES TABLEAUX ,CARTES ET PHOTOGRAPHIES**

TABEAU 1 : RÉPARTITION DE LA POPULATION ÂGÉE DE DIX ANS ET PLUS SELON L'ALPHABÉTISATION ET LE SEXE	7
TABEAU 2 : RÉPARTITION DE LA POPULATION RÉGIONALE SELON LA NATIONALITÉ ET LE SEXE.....	47
TABEAU 3 :RÉPARTITION DE LA POPULATION TOTALE RÉGIONALE SELON LE NIVEAU D'INSTRUCTION.....	48
TABEAU 4 : RÉPARTITION PAR ÂGE ET PAR SEXE.....	52
TABEAU 5 : RÉPARTITION DE LA POPULATION DE SAINT LOUIS PAR QUARTIER .....	55
TABEAU 6 : L'ÉVOLUTION DE LA POPULATION SAINT-LOUISIENNE.....	57
TABEAU 7 EVOLUTION DES DENSITÉS DE SAINT-LOUIS ENTRE 1954 ET 1988 HABITANTS/ HA .....	60
TABEAU 8 : RÉPARTITION DE LA POPULATION RÉSIDENTE SAINT-LOUISIENNE DE 6 ANS ET PLUS SELON LA SITUATION DANS LA PROFESSION ET LE SEXE.....	75
TABEAU 9 : PROFESSION DES PARENTS DES VENDEUSES.....	76
TABEAU 10 : NIVEAU D'INSTRUCTION DES VENDEUSES.....	76
TABEAU 11 : TAUX D'ANALPHABÉTISME, RÉGIONS DU SÉNÉGAL, SELON LE SEXE, 1993 .....	77
TABEAU 12 : RÉPARTITION SELON LA CONFRÉRIE DES VENDEUSES .....	77
TABEAU 13 :RÉPARTITION SELON L'ETHNIE DES VENDEUSES .....	78
TABEAU 14 : RÉPARTITION SELON L'ÂGE DES VENDEUSES.....	78
TABEAU 15 : CORRÉLATION ENTRE L'ÂGE ET LE NIVEAU D'INSTRUCTION.....	79
TABEAU 16 : SITUATION MATRIMONIALE DES VENDEUSES.....	79
TABEAU 17 : AGE AU 1 <sup>ER</sup> MARIAGE DES VENDEUSES .....	80
TABEAU 18 : PROFESSION DU MARI DES VENDEUSES .....	81
TABEAU 19 : ACTIVITÉS EXERCÉES ANTÉRIEUREMENT PAR LES ÉPOUX DES VENDEUSES.....	81
TABEAU 20 : NIVEAU DE POLYGAMIES DES VENDEUSES .....	82
TABEAU 21 : RÉPARTITION DES VENDEUSES SELON LE LIEU D'HABITATION.....	83
TABEAU 22 : SOUTIEN DU MARI À L'ACTIVITÉ DE LA FEMME.....	87
TABEAU 23 : NIVEAU D'ORGANISATION FAMILIALE DES VENDEUSES.....	89
TABEAU 24 : NIVEAU DE POLYGAMIE DES VENDEUSES.....	89
TABEAU 25 : ORIGINE DES FONDS DE DÉPART DES VENDEUSES .....	90
TABEAU 26 : MÊME ACTIVITÉ QUE LA MÈRE .....	91
TABEAU 27: LE LIEU DE NAISSANCE DES VENDEUSES.....	95
TABEAU 28 : DURÉE JOURNALIÈRE DE VENTE .....	95
TABEAU 29 : LES VENDEUSES EXERÇANT DES TRAVAUX DOMESTIQUES ET LEURS HEURES .....	98
TABEAU 30 : RÉALISATIONS ACQUISES PAR LES VENDEUSES.....	99
TABEAU 31 : CARACTÉRISTIQUES ET TAILLE DES FAMILLES.....	102
TABEAU 32 : NOMBRE D'ENFANTS EN CHARGE .....	102
TABEAU 33 : NIVEAU D'ÉPARGNE DES VENDEUSES .....	103
TABEAU 34 N°35 NIVEAU D'ADHÉSION DES VENDEUSES À DES TONTINES .....	104
TABEAU 35 : CUMUL DES MISES ET MONTANTS DES TONTINES.....	105
TABEAU 36 : RAISON DE LA PARTICIPATION DES VENDEUSES AUX MANIFESTATIONS.....	107
TABEAU 37 : NIVEAU DE PARTICIPATION DES VENDEUSES AU SEIN DU MÉNAGE .....	110

FIGURE 1 : CARTE DE SITUATION DE LA VILLE DE SAINT-LOUIS .....	42
FIGURE 2 : CARTE DE PRÉSENTATION DE LA ZONE D'ETUDE.....	43
FIGURE 3 : LA STRUCTURE DE LA POPULATION DE SAINT-LOUIS .....	53
FIGURE 4 : RÉPARTITION DE LA POPULATION DE SAINT-LOUIS SELON LES QUARTIERS ET TYPOLOGIES DE LA TAILLE DES MÉNAGES .....	56
FIGURE 5 : ÉVOLUTION SPATIALE.....	58
FIGURE 6 : SAINT-LOUIS CARTE DES DENSITÉS.....	61
FIGURE 7: PHOTOGRAPHIE DU MARCHÉ NDAR TOUTE ET D'UN TABLIER DE VENDEUSE .....	67
FIGURE 8 : PHOTOGRAPHIE DU MARCHÉ DE SOR ET D'UN ÉTALAGE DE VENDEUSE.....	68
FIGURE 9 : PHOTOGRAPHIE DU MARCHÉ DE PIKINE ET D'UN TABLIER DE VENDEUSE.....	69

## SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION GENERALE .....</b>	<b>5</b>
<b>PREMIERE PARTIE, PROBLEMATIQUE ET APPROCHE METHODOLOGIQUE .....</b>	<b>9</b>
<b>CHAPITRE - 1 PROBLEMATIQUE .....</b>	<b>10</b>
1 ETAT DES SAVOIRS .....	10
2 POSITION DU PROBLEME.....	12
3 HYPOTHESES ET OBJECTIFS. ....	14
4 L'APPROCHE DU GENRE.....	15
5 MODÈLE D'ANALYSE.....	17
6 DEFINITION DU CADRE CONCEPTUEL .....	21
6.1 STRATEGIE .....	21
6.2 CHANGEMENT .....	23
6.3 RÔLE.....	26
6.4 STATUT .....	27
6.5 TONTINE.....	28
6.6 TOUR.....	29
6.7 MBOOTAY .....	30
<b>CHAPITRE 2, APPROCHE METHODOLOGIQUE .....</b>	<b>32</b>
1 HISTOIRE DE LA COLLECTE.....	32
1.1 LA RECHERCHE DOCUMENTAIRE .....	32
1.2 L'INVESTIGATION SUR LE TERRAIN.....	33
1.2.1 <i>La Pré-Enquête</i> .....	33
1.2.1.1 L'Echantillon .....	33
1.2.1.2 Technique utilisée.....	34
1.2.2 <i>L'enquête</i> .....	34
1.2.2.1 Le recensement .....	34
1.2.2.2 L'échantillonnage .....	35
2 LES OUTILS DE TERRAIN .....	35
2.1 RECOURS AU QUESTIONNAIRE .....	36
2.1.1 <i>La forme du questionnaire</i> .....	36
2.1.2 <i>Le test</i> .....	37
2.2 RECOURS AU GUIDE D'ENTRETIEN.....	37

<b>3</b>	<b>AUTRES TECHNIQUES UTILISÉES</b> .....	<b>39</b>
<b>4</b>	<b>DIFFICULTES RENCONTREES</b> .....	<b>39</b>
	<b>DEUXIEME PARTIE PRESENTATION DE LA ZONE D'ETUDE</b> .....	<b>41</b>
	<b>CHAPITRE 3 : PRESENTATION DE LA REGION</b> .....	<b>44</b>
<b>1</b>	<b>LES CARACTERISTIQUES PHYSIQUES</b> .....	<b>44</b>
1.1	SITUATION.....	44
1.2	LE RELIEF.....	44
1.3	L'HYDROGRAPHIE.....	45
1.4	LE CLIMAT.....	46
<b>2</b>	<b>ETAT DE LA POPULATION</b> .....	<b>47</b>
2.1	EFFECTIF DE LA POPULATION.....	47
2.2	NIVEAU D'INSTRUCTION DE LA POPULATION.....	47
<b>3</b>	<b>HISTORIQUE DE LA REGION</b> .....	<b>48</b>
3.1	LA PÉRIODE COLONIALE.....	48
3.2	LA PÉRIODE POST - INDÉPENDANCE.....	49
3.3	LA COMMUNE.....	49
	<b>CHAPITRE 4 SITUATION DE LA COMMUNE DE SAINT-LOUIS</b> .....	<b>51</b>
<b>1</b>	<b>REPARTITION DE LA COMMUNE DE SAINT-LOUIS</b> .....	<b>51</b>
1.1	RÉPARTITION SELON L'ETHNIE.....	51
1.2	RÉPARTITION SELON L'ÂGE ET LE SEXE.....	51
1.3	RÉPARTITION SELON LA RELIGION.....	54
1.4	RÉPARTITION DE LA POPULATION PAR QUARTIER ET TYPOLOGIE DE LA TAILLE DES MÉNAGES.....	54
1.4.1	<i>Evolution de la Population de la Commune</i> .....	57
1.4.2	<i>La densité d la population</i> .....	59
<b>2</b>	<b>SITUATION ECONOMIQUE ET SOCIALE DE LA COMMUNE</b> .....	<b>62</b>
2.1	SITUATION ECONOMIQUE.....	62
2.1.1	<i>LA PECHE</i> .....	62
2.1.2	<i>L'INDUSTRIE</i> .....	63
2.1.3	<i>L'AGRICULTURE</i> .....	63
2.1.4	<i>L'ARTISANAT</i> .....	63
2.1.5	<i>LES ACTIVITES INFORMELLES</i> .....	64
2.1.6	<i>LE TOURISME</i> .....	64
2.1.7	<i>LE COMMERCE</i> .....	65
2.1.7.1	<i>LE MARCHÉ DE NDAR TOUTE</i> .....	65



2.1.7.2	LE MARCHE DE SOR .....	65
2.1.7.3	LE MARCHE DE PIKINE .....	66
2.2	SITUATION SOCIALE .....	70
2.2.1	<i>LA SITUATION SANITAIRE</i> .....	70
2.2.2	<i>LES EQUIPEMENTS SCOLAIRES</i> .....	70
2.2.3	<i>LES INFRASTRUCTURES SPORTIVES, CULTURELLES ET DE LOISIRS</i> .....	71
<b>TROISIEME PARTIE ANALYSES ET INTERPRETATIONS DES RESULTATS .....</b>		<b>72</b>
<b>CHAPITRE 5 SITUATION SOCIALE ET CONDITION DE VIE DES FEMMES DE SAINT LOUIS...</b>		<b>73</b>
1	<b>LA SITUATION SOCIALE DES FEMMES.....</b>	<b>73</b>
1.1	DIAGNOSTIC DE LA SITUATION, STATUT ET ROLE DE LA FEMME DANS L'ORGRNISATION SOCIALE .....	73
1.1.1	<i>PLACE DE LA FEMME DANS LA SOCIETE SAINT LOUISIENNE</i> .....	73
1.1.2	<i>STATUT ET ROLE DE LA FEMME DANS L'ORGANISATION SOCIALE</i> .....	74
2	<b>CONDITION DE VIE DES FEMMES.....</b>	<b>75</b>
2.1	LES DURES CORVEES DES FEMMES .....	75
2.2	LE DESENGAGEMENT DES MARIS .....	80
2.3	LES CONTRAINTES SOCIO-ECONOMIQUES .....	83
<b>CHAPITRE 6 LES STRATÉGIES D'ADAPTATION DES VENDEUSES DE PRODUITS MARAÎCHERS.....</b>		<b>85</b>
1	<b>LES DIFFÉRENTS TYPES DE STRATÉGIES .....</b>	<b>85</b>
1.1	LES STRATÉGIES OFFENSIVES .....	85
1.2	LES STRATÉGIES DÉFENSIVES .....	86
1.3	LES STRATÉGIES DE SURVIE.....	87
1.4	LES STRATÉGIES MATRIMONIALES .....	88
2	<b>LES MODES D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE DES FEMMES.....</b>	<b>90</b>
2.1	MODE D'APPROVISIONNEMENT .....	90
2.1.1	<i>Origine des fonds de départ</i> .....	90
2.1.2	<i>L'Approvisionnement</i> .....	92
2.2	LES TYPES DE PRODUITS VENDUS .....	93
2.3	LE MODE DE VENTE .....	95
2.3.1	<i>Emploi du temps des vendeuses</i> .....	95
2.3.2	<i>Les différentes réalisations des vendeuses</i> .....	98
2.4	LE MODE DE CONSOMMATION FAMILIALE.....	100
2.5	LE MODE DE CAPITALISATION DES RESSOURCES.....	101
2.5.1	<i>Les motivations</i> .....	101
2.5.2	<i>L'épargne</i> .....	103

2.5.3	<i>La Tontine</i> .....	103
2.5.3.1	L'apport économique de la tontine .....	104
2.5.3.2	La tontine, un outil de solidarité .....	106
2.5.4	<i>Les cérémonies familiales</i> .....	107
<b>CHAPITRE 7 LES CHANGEMENTS DE RÔLES FAMILIAUX.....</b>		<b>109</b>
<b>1</b>	<b>LE COMMERCE, UNE SOURCE D'AUTONOMIE .....</b>	<b>109</b>
1.1	L'APPORT FINANCIER AU NIVEAU DE LA FAMILLE .....	109
1.2	L'APPORT AU NIVEAU DU VOISINAGE. ....	111
<b>2</b>	<b>NOUVEAU RÔLE DE LA FEMME DANS LA VIE DE COUPLE.....</b>	<b>112</b>
2.1	UNE NOUVELLE DYNAMIQUE SOCIALE .....	113
2.2	LA QUESTION DE L'AUTORITÉ FAMILIALE.....	114
<b>CONCLUSION .....</b>		<b>117</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>		<b>121</b>
<b>ANNEXES .....</b>		<b>127</b>
<b>1.</b>	<b>QUESTIONNAIRE.....</b>	<b>128</b>
<b>2.</b>	<b>GUIDES D'ENTRETIEN.....</b>	<b>134</b>

## INTRODUCTION GENERALE

Notre étude a comme objet les vendeuses de produits maraîchers de la commune de Saint-Louis. Elle est essentiellement centrée sur les stratégies d'adaptation et les changements de rôles. Ces stratégies concernent d'une part les mécanismes et les transactions qu'elles développent dans leurs activités, leurs modes d'approvisionnements et de ventes, d'autres part aux modes d'insertions des « tontines » expriment les liens entre eux.

Les changements de rôles quant à eux, font référence à l'évolution du statut des femmes due en part à leur entrée dans le monde du travail. Certaines valeurs traditionnelles n'ont plus leur raison d'être au profit d'autres naissantes. La distribution traditionnelle des rôles au sein de la famille connaît des transformations

Elle a pour objectif de montrer que les revenus tirés de l'activité commerciale permettent aux vendeuses d'être financièrement autonome, d'assurer les besoins familiaux, ce qui leur confère de nouveaux rôles statuts dans leur vie de couple \*C'est dans cette perspective d'évolution des rôles traditionnels qu'il faut saisir l'intérêt de cette étude.

Ce dernier réside dans le fait que la famille est l'unité de base de la société et que de son équilibre dépend celui de la société. Or pour qu'il y ait équilibre, il faut que les mécanismes de fonctionnement de l'institution sociale soient en conformité avec les aspirations et perceptions des protagonistes sociaux. En outre, il faut qu'ils suivent une certaine logique qui les explique et les justifie. C'est la raison pour laquelle il faudrait partir des rapports sociaux traditionnels, dans ce qu'ils ont de structurel, de formel et de symbolique, pour pouvoir les saisir dans la dynamique des changements sociaux.

Dès lors, l'ambition de ce mémoire est d'apporter de la lumière sur l'importance des travaux des femmes. C'est un travail réel, aussi bien en qualité qu'en temps. Majoritaire au Sénégal avec 52% de la population<sup>1</sup>, leur travail est considéré comme n'ayant aucune valeur économique. Il n'est même pas comptabilisé dans les agrégats.

C'est d'ailleurs ce qui nous a le plus motivé dans le choix de ce sujet. Un sujet essentiellement centré sur Saint-Louis pour un certain nombre de considérations :

1. Avec la faiblesse des quantités de pluies, Saint-Louis est devenue une zone où se développent les cultures maraîchères

<sup>1</sup> DRAFT N°2 "plan d'action nationale de la femme sénégalaise 1997/2001" septembre 1996.

2. Le commerce est la seule « Industrie » de la région pour reprendre l'expression de René DUMONT
3. La présence massive des femmes dans le secteur informel mais surtout dans le commerce (40,1% des femmes exercent un travail indépendant contre 37,5% des hommes<sup>2</sup>). De ce fait, nous avons choisi comme cadre d'étude la commune de Saint-Louis et précisément les marchés. Il s'agit des marchés de SOR de NDAR TOUTE et de PIKINE. Lieux privilégiés pour le commerce, ils drainent quotidiennement les ménagères contrairement aux autres installés au niveau des artères de certains quartiers. C'est le cas du marché de BANGO, de KHOR, etc. De part l'étendue et le taux de fréquentation, ils sont écrasés par les grands marchés où, nous notons une présence massive des femmes.

Ces femmes, longtemps chargées d'assurer la gestion des besoins domestiques liées à la reproduction : l'entretien des enfants, des personnes âgées et de malades, sortent de leurs foyers pour exercer une activité.

Les difficultés auxquelles elles étaient confrontées font qu'elles n'avaient pas trop de possibilité de promotion sociale. Avec leur prise de conscience des apprêts de la vie, elles investissent dans diverses activités pour apporter un second souffle à la famille ou les solutions conjoncturelles

Elles sont le plus souvent d'épouses, de retraités, de chômeurs ou de travailleurs salariés à faible revenus. Ceux qui les observent pensent qu'elles gagnent très peu dans le commerce. Elles en tirent des profits et parviennent quotidiennement à se ravitailler en marchandises. Ces revenus sont presque injectés dans la gestion de l'économie familiale, ceux qui leur assignent de nouvelles responsabilités. Cette nouvelle situation renforce davantage le rôle économique des femmes et les obligent à participer aux stratégies de survie près des hommes, parfois même sans eux. Le constat est là, les femmes sont présentes dans tous les secteurs d'activité économique du pays mais surtout au niveau du secteur informel qui offre beaucoup d'opportunité.

D'après la banque mondiale c'est le secteur le plus dynamique en Afrique et polarise de plus de femmes grâce à la capacité de création d'emploi et de débouché<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> RGPH 1988 - Rapport général- Saint Louis

<sup>3</sup> Banque mondiale " l'Afrique sub -saharienne, de la crise à la croissance durable - étude de perspective à long terme" 1989

Hernando de soto pense quant à lui que le secteur informel est la réponse spontanée et créatrice à l'incapacité de l'état à satisfaire les besoins fondamentaux et des masses populaires indigentes<sup>4</sup>. Pour expliquer davantage l'épanouissement de ce secteur Namarra pense que les possibilités d'emploi dans le secteur non structuré risque vraisemblablement de fournir le moyen de subsistance majeure pour la majorité des populations étant donné que des estimations identiques montrent que trois cent cinquante millions de travailleurs recherchent un emploi de maintenance à l'an 20 01<sup>5</sup>.

*Tableau 1 : répartition de la population âgée de dix ans et plus selon l'alphabétisation et le sexe*

	MASCULIN		FEMININ		TOTAL	
	EFFECTIF	TAUX	EFFECTIF	TAUX	EFFECTIF	TAUX
Alphabète	1.527.114	68,1	800.055	31,7	2.330.168	48,8
Non Alphabète	716.121	31,9	1.725.870	68,3	2.441.991	51,2
<b>TOTAL</b>	<b>2.243.235</b>	<b>100,0</b>	<b>2.528.325</b>	<b>100,0</b>	<b>4.772.160</b>	<b>100,0</b>

*Source : DPS Enquête sur les priorités sept 91. janvier 1992*

L'absence de qualification de la majorité des femmes, le taux élevé d'alphabétisme expliquent leur présence massive au niveau du secteur informel. Aujourd'hui la participation des femmes dans la gestion des besoins familiaux s'accompagne d'un changement important en ce qui concerne leur rôle social. Elles prennent en charge les problèmes quotidiens du ménage, traditionnellement dévolus aux hommes. C'est pourquoi nous nous demandons :

L'acquisition de revenus a-t-il favorisé un changement de rôle au niveau des vendeuses de produits maraîchers et modifié les rapports conjugaux au sein de leur ménage ?

Pour répondre à cette interrogation, nous avons utilisé l'analyse de genre afin de mieux cerner les relations entre les deux sexes dans une dynamique de transformations et d'évolution des rôles sociaux traditionnels.

Le genre d'après BINTOU SANOGO est d'un point de vue statique et anthropologique « l'ensemble des caractéristiques qui marque l'identité et la différence entre les espèces et qui permet, dans le cas de l'espèce humaine, de les classer selon le sexe masculin ou le sexe féminin<sup>6</sup> »

Au-delà de ce simple constat des différences, le genre est un concept dynamique qui révèle

<sup>4</sup> Hernando de soto " the other path" Rio de janeiro, IPEA.

<sup>5</sup> Namarra R.S.MC " Africa's development crisis : agricultural stagnation population and environmental degradation" World Bank.

<sup>6</sup> Bintou Sanogoh " le genre, une approche globale et participative de la condition de la femme" in " REGARDS" N°3 déc 1995.

l'inégalité entre les sexes. Il permet alors de penser le rapport de pouvoir ou d'autorité qui s'établit entre l'homme et la femme.

Cette étude se structure en trois grandes parties :

D'abord au niveau de la première partie nous nous sommes attelés à éclairer notre problématique et à définir nos choix méthodologiques. Ensuite dans la deuxième partie nous avons fait une présentation de notre zone d'étude.

Enfin, la troisième partie **concerne** l'analyse et l'interprétation des données recueillies.

**PREMIERE PARTIE**  
**PROBLEMATIQUE ET APPROCHE METHODOLOGIQUE**

## CHAPITRE - 1 PROBLEMATIQUE

### 1 ETAT DES SAVOIRS

L'ensemble des études, travaux et recherches menés sur les femmes nous informent sur leur rôle et leur position sociale. Ils essaient dans la presque totalité de peindre l'image de la femme idéale dans la société traditionnelle. Seule certaines d'entre - elles relatent le rôle économique mais plutôt marginal de la femme dû en grande partie à son ignorance, son analphabétisme et à sa pauvreté.

C'est la raison pour laquelle nous avons divisé notre documentation en deux catégories :

La première s'occupe essentiellement des ouvrages généraux et ensuite la seconde l'ensemble des recherches de terrain qui ont été effectuées par d'autres chercheurs.

En ce qui concerne la première catégorie du document, nous pouvons citer Claude Meillassoux pour qui « Etre mère est la condition d'épanouissement de la femme. C'est par elles que s'apprennent et se transmettent les traditions et les coutumes, l'histoire et les interdits. La mère exerce un véritable rôle social. Cependant, malgré sa façon irremplaçable dans la reproduction, elle disparaît derrière l'homme ce qui lui confère un rôle de subordination qui la rend d'ailleurs susceptibles d'exploitation. »<sup>7</sup>

Fatou Sow quant à elle affirme que « la femme dans la société ou la culture sénégalaise est incontestablement une référence, est l'élément stable de l'institution sociale dont elle marque les valeurs, les choix, les styles et les pratiques. »<sup>8</sup>

Pour Ester Boserup « dans les pays pauvres les femmes ne peuvent guère prendre conscience de leur identité et de leur place qui leur revient dans la société. Elles sont traitées en perpétuelles mineures passant de la tutelle de leur père à celle du mari, dans les pays arabes, à celle de leur frère, de leur oncle ou même de leur fils aîné. »<sup>9</sup>

Pour Paul Désalmand citant J. Ki Zerbo, « la femme africaine est mère essentiellement, c'est sa plus grande coquetterie. Vivant presque séparée des hommes elle ne fait qu'exalter son sentiment maternel. Et ses enfants la lui rendent bien, eux qui, après avoir sucé son lait durant

<sup>7</sup> Meillassoux (Claude) "Femmes, Greniers et Capitaux" Ed l'harmattan, Paris 1992

<sup>8</sup> Sow - Fatou "Femmes Sénégalaises à l'horizon 2015".

Ministère de la Femme, d l'Enfant et de la Famille (MFEF) 1991.

<sup>9</sup> Boserup (Ester) " la femme face au développement économique" Coll sociologie d'aujourd'hui, PUF, 1983.



plusieurs années, restent longtemps encore étroitement ficelés dans son dos tout au long de ses travaux et de ses loisirs. »<sup>10</sup>

S'inscrivant dans la même logique, Sarah Kala Lobé ajoute que « La femme africaine n'était pas un néant d'humanité, elle a existé admirablement, épanouie par sa maternité, merveilleusement équilibrée par son sens de l'hospitalité à la vie et à l'homme, elle n'était pas nécessairement cette fleur d'humanité que nos poètes chantent aujourd'hui en s'inspirant de l'amour chevaleresque venu d'Occident, ni l'exemple féminin que nous présente la femme africaine moderne. La femme africaine était une force économique ayant sa place bien définie dans les travaux qui ont trait à la fécondité et aux foyers domestiques. »<sup>11</sup>

Par ailleurs en ce qui concerne la deuxième catégorie de document que nous avons trouvé, elle se caractérise essentiellement par des recherches de terrain qui s'inscrivent dans une dynamique d'analyse de l'activité de la femme par rapport à sa situation. C'est ainsi que Ndèye Ngoye LÔ, a <sup>m</sup>et en exergue le travail des femmes, c'est pourquoi elle écrit que « Dans la tradition africaine, l'image de la femme idéale est celle de la ménagère accomplie mais aujourd'hui, la crise socio-économique pousse les femmes (...) à travailler pour apporter un second souffle au foyer »<sup>12</sup>

Dans le même ordre d'idée, Khadidjatou Diagana, à partir de son étude sur les femmes teinturières de Dakar, nous informe sur l'importance de la présence <sup>des</sup> femmes au niveau du secteur informel. Pour elle « le secteur non structuré offre 50 % de l'emploi urbain au Sénégal. Dans ce secteur les femmes occupent toutes les positions du bas au sommet de l'échelle (du petit commerce aux grandes affaires)<sup>13</sup>

Partant de l'idée de Claude Meillasoux sur le rôle et la place de la femme dans la société matrilineaire. Abdoulaye Sène relate le niveau de participation des femmes au sein du couple et de la famille. Il soutient : « les pêcheurs reconnaissent la participation de l'épouse tant au

<sup>10</sup> Desalmand (Paul) " L'émancipation de la femme en Afrique et dans le monde" NEA Abidjan Dakar 1977 151p.

<sup>11</sup> Kala Lobé (Sarah) "Situation de la femme dans la société traditionnelle" in " La civilisation de la femme dans la tradition africaine "

P.A. Colloque organisé par la société africaine de culture Abidjan 3-8 Juillet 1972

<sup>12</sup> LÔ Ngoye ( Ndèye ) " Condition de la vie socio-économique des employeurs de maisons de Dakar " mémoire de fin d'étude, ENEAS, 1983

<sup>13</sup> Diagana (Khadidjatou) "Les femmes teinturières à Dakar: Essai d'analyse de leurs conditions de vie et de travail " mémoire de fin d'étude ENEAS, 1990

niveau de la gestion de la vie domestique que dans l'acquisition du matériel de production »<sup>14</sup>

Daouda DIOP quant à lui nous informe sur les conséquences de la non prise en compte de la dimension sociale des ajustements structurels avec comme corollaire une population marginalisée à dominante féminine et l'apparition d'un nouveau type d'individu : le Goorgoorlu<sup>15</sup>

C'est ce qui montre l'importance de l'étude de Babacar THIAW sur le rôle que joue les femmes dans le secteur non structuré en Afrique en général et au Sénégal en particulier. Il reconnaît que : « Les femmes sont largement majoritaires dans le secteur non structuré ce qui donc nous montre le statut marginal de la femme africaine. »<sup>16</sup>

Pour Mbaye SARR « l'activité des femmes au Sénégal est considérable en raison du bas niveau de vie et des conditions matérielles précaires. Elle va de la responsabilité de chef de famille à l'entretien de la maison et à celui des enfants en passant par leur éducation. C'est pourquoi les activités économiques des femmes sont notoires. »<sup>17</sup>

Ces études loin de cerner toute la problématique " femme " n'ont exploré qu'une partie. Elle présente la femme comme un être mineur, asservi. On n'a presque jamais reconnu et admiré son autonomie par rapport à l'homme, la souveraineté de ses initiatives, la maturité de ses actes qu'elle a su créer en toute indépendance sans pour autant sacrifier les devoirs de la maternité et de la vie conjugale. Dès lors, une question nous paraît essentielle :

Qu'est ce qui pousse véritablement les femmes à exercer une activité hors du foyer ?

## **2 POSITION DU PROBLEME**

Aujourd'hui, la crise économique qui secoue l'ensemble des pays en voie de développement s'accompagne d'effets néfastes ou désastreux sur les ménages. La gestion de la famille est devenue un véritable casse-tête pour les responsables de foyer.

---

<sup>14</sup> Sène (Abdoulaye) " les transformations sociales dans la pêche maritime piroguière: conditions de travail et modes de vie des pêcheurs de guet ndar, saint louis du Sénégal" thèse 3° cycle sociologie Toulouse le Mirail, 1985.

<sup>15</sup> Diop ( Daouda) " symposium national sur l'emploi" secteur informel /secteur refuge - phénomène de la pauvreté- stratégies d'intervention - Dakar 15 - 18 juillet 1991.

<sup>16</sup> Thiaw ( Babacar) " le rôle de la femme dans le secteur non structuré au Sénégal : problèmes et perspectives" notes de recherche -UREF/AUPELF N° 93-32

<sup>17</sup> Sarr ( Mbaye ) " emploi et travail des femmes au Sénégal" OIT, 1994

Nous notons l'émergence d'une nouvelle rationalité économique au sein de la famille mais aussi d'une nouvelle dynamique sociale qui met en exergue le rôle croissant des commerçants dans la prise en main de leur propre destin.

L'alimentation, le logement, l'habillement, la santé et l'éducation en souffrent réellement.

C'est pourquoi de nombreuses catégories sociales et économiques essayent de développer des stratégies de survie susceptibles d'apporter des solutions viables à la conjoncture.

L'une des catégories les plus concernées est sans nul doute les femmes. Dès lors, les femmes sénégalaises sont nombreuses à faire du commerce et à exercer des transactions de toutes sortes. La motivation principale est de ne pas rester oisive dans un contexte économique urbain très difficile, la contribution financière des femmes au ménage est devenue presque une exigence courante. Il s'agit ainsi pour elles d'aller au-delà des rôles et des fonctions (telles que la fonction procréatrice, éducatrice etc.) qui leurs étaient dévolus d'aider l'homme (même si ce n'est pas toujours le cas) dans ses différentes attributions à partir du commerce non structuré qu'elles pratiquent.

Assiste-t-on à une perturbation de la logique sociale traditionnelle ?

Une telle situation s'est traduite par une augmentation des rôles sociaux féminins corrélatifs à l'émergence des responsabilités nouvelles dans la gestion de la famille. L'appropriation des rôles nouveaux crée une superposition de tâches et de rôles à la fois traditionnelle et moderne pour la femme. Cette multiplicité des rôles résultant des nouvelles capacités financières de la femme produit une modification des rapports économiques prescrits entre époux.

Quelles sont les conséquences de cette modification au niveau des relations conjugales ?

L'activité économique des femmes a eu des répercussions au niveau du ménage. Nous assistons à une nouvelle distribution des rôles tendant à conférer aux femmes de plus grandes responsabilités au niveau de leur famille. Avec leur apport financier, le revenu familial augmente ce qui conforte davantage leur position au sein du couple. Elles participent à la gestion financière de la famille, outrepassent les rôles qui leur étaient dévolus et empiètent ainsi dans le domaine des hommes. Face à l'affaiblissement du pouvoir des maris, elles deviennent des chefs de famille. Il s'ensuit, dans une large mesure, l'adoption de nouveaux modèles stimulés par le travail des femmes et leurs acquisitions de revenus. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle elles développent de nouvelles stratégies tant au niveau professionnel qu'au niveau matrimonial afin de mieux asseoir une promotion sociale et économique. En poussant la réflexion nous pouvons nous demander :

- Le comportement des vendeuses de produits maraîchers est-il seulement motivé par le profit ou demeure-t-il influencé par les considérations d'ordre social ?

- Malgré l'évolution des rôles féminins, ces vendeuses restent-elles toujours subordonnées à leurs maris ?

### **3 HYPOTHESES ET OBJECTIFS.**

Cette étude, loin d'être une comparaison des différentes activités qui s'exercent au niveau des marchés de SOR, de NDAR Toute et de PIKINE, a pour objectif général et spécifique :

#### **Objectif général**

C'est de contribuer d'une manière spécifique à l'élargissement de la réflexion relative à l'étude des innovations introduites dans le secteur non structuré et plus particulièrement dans les activités commerciales des femmes. Il s'agit, en partant d'une analyse minutieuse de voir les atouts et les tares inhérents aux stratégies de survie perceptive dans les différentes transactions des femmes marchandes et leurs conséquences sur la famille.

#### **Objectif spécifique**

1. C'est de déceler les stratégies que des vendeuses de produits maraîchers développent au niveau de leur petit commerce.
2. De montrer qu'il n'existe pas de rupture entre leur réalité de vendeuses et statut d'épouses, leurs rôles de mère et d'éducatrice.
3. De montrer que les nouvelles fonctions des femmes dues à leur activité commerciale, leur ont conféré de nouveaux rôles et statut dans leur vie de couple.
4. De montrer les conséquences de l'évolution des rôles féminins, sur les relations conjugales.

Dans l'effort de répondre à notre question de départ nous procédons à l'élaboration d'une hypothèse générale.

#### **Hypothèse générale**

L'autonomie financière des vendeuses de produits maraîchers de la commune de Saint - Louis augmente leur responsabilité familiale se traduisant par des changements susceptibles de transformer la distribution traditionnelle des rôles sociaux de sexe.

Cette hypothèse générale est divisée en deux :

### **Hypothèse 1**

L'acquisition de revenus à partir de leurs différentes stratégies permet aux vendeuses de produits maraîchers de la commune de Saint - Louis d'améliorer leur condition de vie matérielle au sein de leurs ménages respectifs.

### **Hypothèse 2**

L'importance de l'investissement dans la vie familiale renforce la position sociale des vendeuses de produits maraîchers en leur conférant de nouveaux rôles statut dans leur vie de couple.

## **4 L'APPROCHE DU GENRE**

Les rapports de pouvoirs sexués Wolof sont à la base même d'une stratification sociale. D'après Abdoulaye Bara DIOP<sup>18</sup> la société Wolof est un système social comportant des coupures ; ainsi dans cet ensemble plusieurs micro-sociétés se juxtaposent, différentes et concurrentes et sont liées entre elles par un rapport de domination. Cet ordre est lié à une répartition inégale des biens, du pouvoir, organisée socialement. A cet égard, les différences biologiques sexuelles lui servent de base puisqu'elles sont socialement interprétées et structurées.

Dans ce système social, le statut exprime la position et la fonction de l'individu et délimite l'ensemble des droits et des devoirs, les avantages et les obligations inhérents à une situation donnée ; ainsi que le statut constitutif de la hiérarchie sociale.<sup>19</sup>

Les différentes catégories sociales qui constituent cette stratification peuvent s'analyser grâce à la notion de genre. C'est ce qu'écrit Laurence TUJAGUE<sup>20</sup> citant BISSILIAT « la perspective du genre permet d'analyser l'établissement d'une idéologie de la domination et de

---

<sup>18</sup> Diop (A.Bar) " la société wolof- traditions et changements" Ed. Karthala, 1981

<sup>19</sup> Balandier ( Georges) " anthropologiques PUF nouvelle Ed. 1985.

<sup>20</sup> Tujague ( Laurence) « Les stratégies des maraîchères commerçants à désigner – Delta du fleuve Sénégal » Mémoire de maîtrise, Université Toulouse de Mirail 1996

mieux penser la contradiction de base à laquelle on se heurte... savoir masculin / positif et savoir féminin / négatif ».

Dans ce cas il est important de distinguer le sexe biologique du sexe social.

Le sexe social sous-tend de nombreuses représentations et se juxtapose aux sexes biologiques. Car, on sait pertinemment que la socialisation au Sénégal fait qu'à l'âge adulte, tout semble être fait pour que l'homme et la femme soient inscrit différemment dans les sphères sociales. Ainsi la distribution de rôle fait de l'homme le « Borom Kër »<sup>21</sup> et de la femme le « Borom Nëkk »<sup>22</sup>, Pour reprendre la terminologie de Gora MBODJ.

Dès lors, il y a un rapport de complémentarité entre le rôle masculin et rôle féminin. Seulement, il convient de rappeler que les attributs et les rôles que l'on accorde aux deux sexes varient selon les sociétés mais les sexes biologiques sont invariables. Cependant, le sexe biologique qui n'a donc pas de valeur en dehors du genre, ce que la société en fait est le substrat d'un rapport de domination.<sup>23</sup>

C'est tout l'intérêt des travaux de Christine DELPHY qui a cherché à faire une analogie entre le mode de production capitaliste qui préside à la production de la plus part des marchandises sur le mode industriel et le mode de production des services domestiques de l'élevage des enfants et d'un certain nombre de marchandises sur le mode familial. Elle soutient « la fourniture gratuite du travail dans le cadre d'une relation globale et personnelle (de mariage) constitue précisément un rapport d'esclavage, et d'appropriation et d'exploitation de leur travail dans le mariage constituent l'expression commune à toutes les femmes. Quand ces femmes participent à la production capitaliste, elles entrent en plus dans d'autres rapports de production »<sup>24</sup>.

Les femmes, exclues des interactions, ne disposent d'aucune autorité à côté du pouvoir masculin qui est la manifestation de la domination.

Par ailleurs, en réponse à une situation précaire, les vendeuses de produits maraîchers ont fini par adopter un rôle vis à vis des charges familiales, un rôle qui tend à améliorer leur devenir.

---

<sup>21</sup> Borom Kër- expression wolof qui signifie propriétaire de la maison( incarne l'autorité)

<sup>22</sup> Borom Nëkk- expression wolof qui signifie propriétaire ou responsable de la chambre

cf G. MBODJ « 0La Genèse de l'inscription différenciée des genres au Sénégal » in « Démocratie, culture et Développement en Afrique noire » p. 209

<sup>23</sup> Tujague ( Laurence) , op. cit. p.25.

En prenant en charge l'entretien, le logement, l'alimentation et la scolarisation leurs revenus deviennent dans ce cas indispensable. Cet ensemble de comportements, d'activités généralisées à l'ensemble des femmes vendeuses semble être générateur d'une identité sociale en mutation.

Ainsi par la conquête d'un pouvoir économique et par la maîtrise des revenus monétaires au-delà de la satisfaction de leurs besoins matériels, les vendeuses sont en quête d'une certaine autonomie sociale.

## **5 MODELE D'ANALYSE**

Le modèle d'analyse constitue le prolongement naturel de la problématique en articulant sous une forme opérationnelle les repères et les pistes qui seront finalement retenus pour présider au travail d'observation et d'analyse. Il est composé de concepts et d'hypothèses qui sont étroitement articulés entre eux pour former ensemble un cadre d'analyse cohérent.<sup>25</sup>

Pour ce modèle d'analyse nous avons mis en relief une certaine évolution des rôles à partir du passage d'un état vers un autre. Nous avons procédé comme suit :

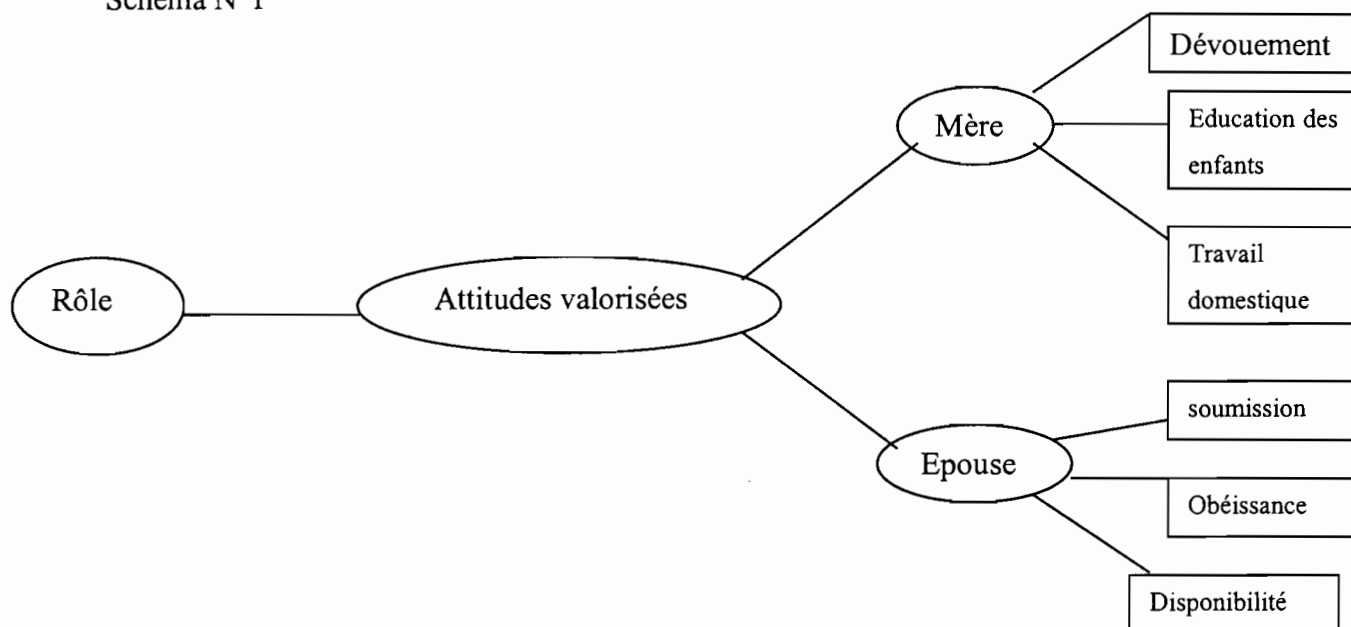
Sur le schéma N°1 nous avons essayé d'attribuer à chaque rôle les conduites, les attitudes et les comportements valorisés dans le modèle traditionnel ; sur le schéma N°2 nous avons focalisé sur chaque statut les rôles modernes qui y sont greffés

---

<sup>24</sup> Delphy (Christine) "mariage et divorce: l'impasse à double face" les temps modernes, 1974 , 29 n° 333-334

<sup>25</sup> Quivy (Raymond) et Campenhoudt (luc van) " manuel de recherche en sciences sociales" Ed. Dunod- Paris 1988 p.143.

Schéma N°1

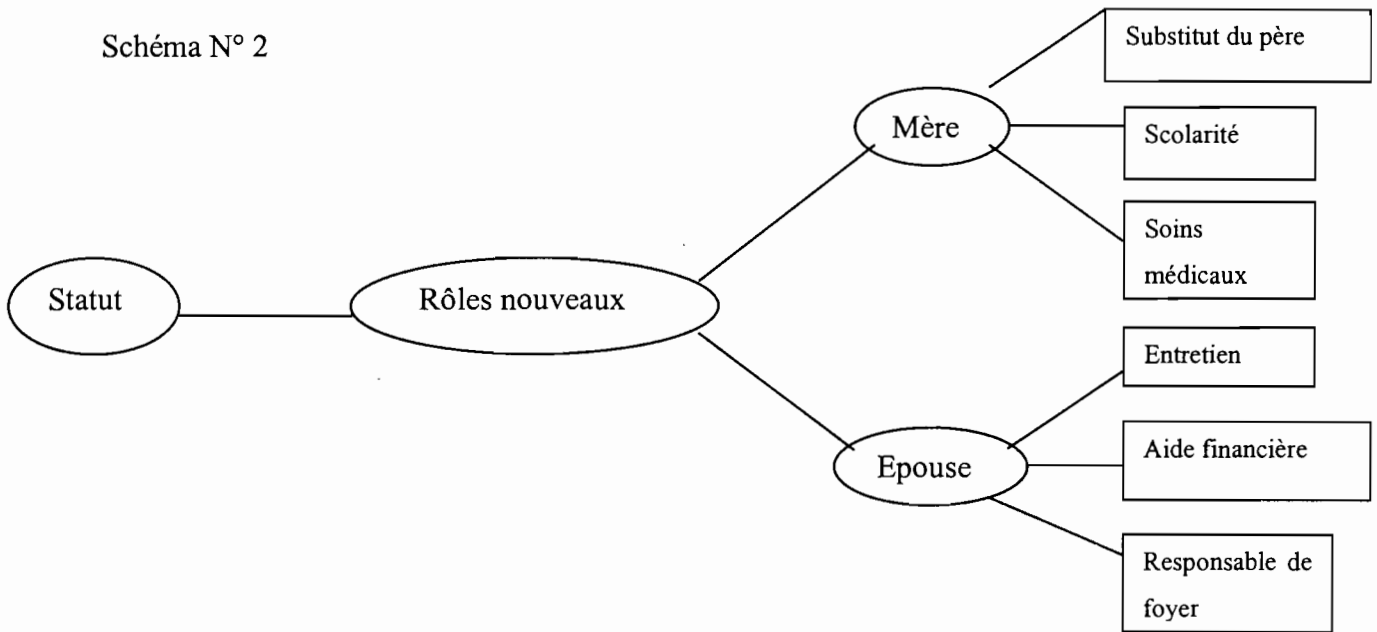


Ce schéma résume bien notre modèle d'analyse en ce qui concerne l'explication des rôles de la mère et de l'épouse dans la société traditionnelle. L'image de la femme « idéale » est celle qui incarne l'ensemble des valeurs qui traduisent l'idéologie sociale de la culture sénégalaise.

En ce qui concerne l'évolution de rôle, le schéma N°2 rend compte de notre modèle d'analyse



Schéma N° 2



Ici également ce schéma rend compte de notre modèle d'analyse. Il met en exergue les nouveaux rôles qui se greffent au statut traditionnel de la mère et de l'épouse.

Ces nouveaux rôles sont acquis grâce à leurs motivations et aux différentes stratégies qu'elles développent pour faire face à la crise économique. Cependant pour appréhender les motivations de ces vendeuses de produits maraîchers, l'individualisation méthodologique de Raymond Boudon est un cadre d'analyse appropriée pour une meilleure compréhension de notre objet d'étude.

Selon, R. Boudon : « le principe de l'individualisme méthodologique énonce que, pour expliquer un phénomène social quelconque, il est indispensable de reconstruire les motivations des individus concernés par le phénomène en question, et de l'appréhender comme le résultat de l'agrégation des comportements individuels dictés par ces motivations. Cette proposition est valable quelle que soit la forme du phénomène à expliquer, qu'il s'agisse d'une singularité statistique, qu'il se traduise par un ensemble de donnée quantitative ou qualitative »<sup>26</sup>.

Il faut signifier deux choses : d'abord que les acteurs individuels peuvent être non seulement des personnes mais toute unité collective pour autant qu'elle soit imbue d'un pouvoir d'action collective ; ensuite que la méthodologie individualiste n'implique aucune vision atomiste des sociétés. Elle n'interdit pas et elle exige et même les individus soient insérés

<sup>26</sup> Durand (J. Pierre) et Weil (Robert) " sociologie contemporaine" Ed. vigot, Paris 1989 p.107.

dans un contexte social. En outre, elle invite à traiter comme identique des individus situés dans la même situation et, ainsi permet l'analyse des phénomènes collectifs.

Pour résumer ce paradigme nous pouvons dire que tout phénomène social s'explique par l'agrégation des actions individuelles. D'où les comportements des vendeuses de produits maraîchers sont des actes intentionnels dans lesquels elles cherchent à servir au mieux leur intérêt.

C'est pourquoi Raymond Boudon soutient « l'acteur social est souvent conçu comme une pâte molle sur laquelle viendrait s'inscrire les données de son environnement, lesquelles lui dicteraient ensuite son comportement dans telle ou telle situation »<sup>27</sup>.

En se référant à Jean Michel Bertholot, nous modélisons notre problématique à l'aide des schèmes d'intelligibilité. Nous avons utilisé le schème actanciel.

La forme logique  $\phi$  caractérisant ce schème s'exprime dans l'ensemble symbolique  $(\Sigma a \rightarrow \Sigma e)$  avec notamment :

$$(A \phi B) = (B \in S, S \{ \Sigma a \rightarrow \Sigma e \} \rightarrow B \rightarrow S)^{28}$$

Le premier terme  $\Sigma a$  : désigne un ensemble d'acteurs.

Le second terme  $\Sigma e$  : désigne un ensemble d'effets de leurs actions.

Le phénomène B est pensé comme la résultante du comportement des acteurs impliqués.

S désigne le système ou le champ d'action

$B \rightarrow S$  désigne enfin l'effet de masse résultant de B qui exerce en retour une action sur S

Si nous l'appliquons à notre problématique nous avons ce qui suit :

$\Sigma a$  désigne les acteurs économiques qui intéressent notre étude et qui sont les vendeuses de produits maraîchers

$\Sigma e$  : désigne les nouveaux comportements socio-économiques adoptés à partir de stratégies qui leur sont propres

B : l'émergence de nouveaux rôles et de nouveaux statuts au sein du couple mais aussi au niveau de la société.

<sup>27</sup> Durand ( Jean Pierre) et Weil (Robert), op. cit p.108.

<sup>28</sup> Bertholot ( Jean Michel) " l'intelligence du social - le pluralisme explicatif en sociologie" Paris, Puf. 1990 p.76.

S : c'est le contexte de crise économique et sociale qui semble être le fondement de l'action de ces femmes.

Ce schème se justifie par sa reconnaissance de l'intentionnalité de l'action, son irréductibilité à une détermination causale. L'action impliquant comme détermination spécifique l'intentionnalité s'applique aussi bien à des entités collectives, à des organisations qu'à des individus. L'initiateur de ce programme fondamental en sociologie est à n'en pas douter Max WEBER qui l'identifie avec le domaine de la sociologie compréhensive et y voyait le seul fondement de la discipline. En plus, ce schème peut être rattaché partiellement à l'approche phénoménologique, l'interactionnisme symbolique, la sociologie des organisations, l'éthnométhodologie, la sociologie de l'action d'Alain Touraine et l'individualisme méthodologique de Raymond Boudon.<sup>29</sup>

En effet, chacun de ces programmes aboutit à l'individu ce qui explique assez bien ce mode d'intelligibilité. Cet individu est référé à l'action. Il est sujet d'action, ce qui implique qu'il est libre. Non pas métaphysiquement libre (il ne s'agit ici ni de la liberté d'indifférence de Descartes, ni du primat de l'existence sur l'essence de Sartre), mais structurellement libre. Toujours insérer dans des systèmes (d'agrégation de rôle, d'interaction) l'individu est conçu comme y disposant d'une marge de manœuvre, d'un espace de jeu lui permettant d'élaborer des tactiques et des stratégies, c'est à dire des comportements référables à des fins<sup>30</sup>.

En définitif, pour appréhender nos phénomènes sociaux nous nous inscrivons dans la logique de la sociologie compréhensive. Nous tenterons alors de saisir le sens que ces vendeuses de produits maraîchers donnent à leur action et la logique dans laquelle elles s'inscrivent.

## **6 DEFINITION DU CADRE CONCEPTUEL**

Il s'agit ici d'éclairer le lecteur sur certains concepts qui peuvent porter à confusion. Il s'agit entre autres des notions suivantes :

### **6.1 STRATEGIE**

Le terme de « stratégie » est d'origine militaire. Il définit de manière vague l'art d'établir un

---

<sup>29</sup> Bertholot ( Jean Michel) op. cit p.77.

<sup>30</sup> Bertholot ( Jean Michel) op. cit p.80.

plan de campagne faisant intervenir des forces armées contre l'ennemie. Elle s'oppose à la tactique qui consiste à combiner pour des actions spécifiques les moyens dont on dispose.<sup>31</sup>

Dans le dictionnaire de Sociologie G. Ferréol et alii définissent la stratégie comme « un ensemble d'actions coordonnées par un acteur en vue d'atteindre un but déterminé ».<sup>32</sup>

Pour Yung J.M et Laslavski, cité par Ahmet Bouna Fall, la stratégie est « la combinaison plus ou moins structurée de « réponses » élaborées par des acteurs pour faire face aux « défis » auxquels ils se trouvent confrontés ou qu'ils s'assignent. Elle peut être offensive ou défensive et n'a de sens que par rapport à l'acteur.<sup>33</sup>

Awa Bâ, soutient que, quel que soit l'angle sous lequel le concept de stratégie est appréhendé, il renvoie à des comportements toujours référables à des fins « la stratégie se réfère à une rationalité que l'acteur ou les acteurs d'une dynamique quelconque veulent imprimer à leurs actions. Elle est souvent inédite, implicite et n'est jamais dévoilée ou seulement après coup. »<sup>34</sup>

Dans le Petit Robert 1 la stratégie est définie comme « un ensemble d'objectifs opératoires choisis pour mettre en œuvre une politique préalablement définie ».<sup>35</sup>

Pour IGOR Ansoff, « la stratégie est l'un des ensembles de critères de décision qui guident le comportement d'une organisation. Elle répond à plusieurs caractéristiques. C'est pourquoi elle reste un concept évasif et plutôt abstrait. Il est flagrant que sa simple formulation reste sans effet concret immédiat sur le fonctionnement de l'entreprise. Surtout c'est un processus qui coûte du temps et de l'argent ».<sup>36</sup>

En analysant l'ensemble des définitions, nous nous rendons compte que la stratégie renvoie à un but et précisément quelque chose à atteindre. Elle fait appel d'une part à la rationalité de l'auteur et d'autre part à sa conduite. Elle varie énormément d'un acteur à l'autre car les buts poursuivis ne sont pas les mêmes. Elle est individuelle ou collective.

<sup>31</sup> Ansoff (Igor) "stratégie du développement de l'entreprise" Ed. d'organisation, 1989

<sup>32</sup> Ferréol et alii "dictionnaire de sociologie" Ed. A Colin, Paris 1991 pp 180-182

<sup>33</sup> Fall (A. Bouna) "contribution à l'étude des stratégies paysannes dans le bassin arachidier : l'expérience du terroir de Fandène", mémoire de fin d'études, USL, 1995

<sup>34</sup> Bâ (Awa), "l'impact de l'environnement socio-culturel et politico-économique sur les stratégies d'accumulation et d'utilisation du profit chez les acteurs du secteur informel : l'exemple des Modu-modu du département de Louga", mémoire de fin d'études, USL, 1996

<sup>35</sup> Bâ (Awa), idem

<sup>36</sup> <sup>36</sup> Ansoff (Igor), op. cit

Par rapport à notre étude, nous définirons la stratégie comme l'ensemble des mécanismes mis en œuvre par les vendeuses de produits maraîchers dans leurs interactions permanentes et dans leurs transactions afin d'atteindre leurs objectifs au niveau de l'approvisionnement, de la vente et du soutien familial.

La stratégie met au centre de la recherche l'acteur et son activité. Il conduit inexorablement à l'analyse stratégique. Son initiateur est Michel Crozier. Il soutient que la subjectivité de l'individu c'est à dire sa façon de choisir sa stratégie est fonction de sa perception de la situation pesant sur lui. C'est un élément capital qui définit la situation de chacun. Dans ce cas, il est nécessaire de retrouver ce par rapport à quoi il élabore sa propre stratégie et sa propre conduite. Pour faire face à une situation présente, l'acteur se comporte d'une certaine manière afin d'en tirer le maximum possible de profit. Par rapport à l'ensemble des moyens qu'il dispose, il se saisit de certaines d'entre - eux à l'exclusion d'autres et adopte une conduite ou une stratégie.

Ainsi, ce comportement s'explique aisément dans la mesure où il poursuit des objectifs qui obéissent à des règles de jeu bien spécifiques et qui d'ailleurs motivent son ou ses actions.

## **6.2 CHANGEMENT**

Chez le platonicien, le monde du changement n'est qu'une initiation du monde des idées, universelles et nécessaires. En fait, une fois les structures installées, rien ne peut véritablement les modifier.

En revanche, c'est un des grands mérites de CASSIRER dans sa philosophie des lumières, d'avoir montré que c'est au XIII<sup>e</sup> siècle qu'apparaît pour la première fois, la croyance selon laquelle, « c'est dans le changement incessant que se relève l'unité de la substance ». Autrement dit, « la nature de cette substance n'est pas rester chose en elle - même, mais d'œuvrer en faveur de sa productivité, de développement d'une diversité sans fin à partir de soi ». Même si le changement est orienté dès le début, il est le cœur de la nature.

Les premiers sociologues se sont inspirés de cette thèse pour rendre compte, de la dynamique des rapports sociaux.

Dans son discours sur l'esprit positif (1844), Auguste Comte explique l'évolution de l'humanité à travers la « loi des trois états ». Après avoir connu une phase théologique, marquée par la suggestion, les hommes entrent dans un stade abstrait, plus rationnel avant de savoir relier réel et pensée dans l'âge positif. En fin de compte, l'homme sait

progressivement dominer la nature.<sup>37</sup>

S'inscrivant dans la logique de Comte, Emile Durkheim soutient que la diversification de la division du travail permet de passer des sociétés à solidarités mécaniques à celles fondées sur la solidarité organique.

Avec K. Marx il y a bien une succession - marquée par un progrès de mode de production (asiatique, antique, féodal, capitalisme), l'élément explicatif n'est autre que la lutte des classes. Evolutionnisme certes, mais subordonné à un processus historique.<sup>38</sup>

Cependant, pour rendre la notion de changement opératoire il faudrait aussi une prise en considération de la dimension temporelle. Pour définir le changement social on se réfère alors à quatre manifestations selon la typologie de Guy Rucker :

- Il implique de nouvelles régulations (optique structurelle)
- On peut l'identifier dans le temps : par rapport à une situation de départ, mais aussi en courte ou moyenne période ;
- Il est durable ;
- Il est collectif.

Pour ces auteurs, le changement est appréhendé de manière unilinéaire. Ils pensent être présentés comme d'illustres représentants de la théorie de l'évolutionnisme. Pour eux, pour atteindre la modernité, les sociétés dans leur totalité doivent suivre les mêmes états.

La limite de cette théorie, c'est qu'elle mette en exergue un élément de la société au détriment des autres mais surtout ne tient pas compte de la spécificité des sociétés.

Pour DURAND et WEIL dans sociologie contemporaine, le changement social s'explique par certains facteurs, démographiques, progrès techniques, valeurs culturelles, idéologies.<sup>39</sup>

BOUDON, s'interrogeant sur la pertinence d'une théorie du changement social propose quatre types de théories.

Dans une perspective fonctionnaliste, PARSONS définit la société comme un ensemble intégré d'éléments, ayant une fonction de cohésion permettant d'assurer une relative stabilité à la structure sociale. Au niveau de ce modèle qui privilégie l'équilibre. Une première difficulté surgit lorsqu'on s'intéresse aux phénomènes de dysfonctionnement.

---

<sup>37</sup> Ferréol (Gilles), op cit p.17

<sup>38</sup> Ferréol (Gilles), op cit p.17

<sup>39</sup> Ferréol (Gilles), op cit p.18

Un même élément ne peut être à la fois source de cohésion et vecteur de transformation.

A l'opposé, tout un courant sociologique donne un rôle essentiel à l'analyse des changements à l'intérieur d'un environnement donné, on y rencontre aussi bien CROZIER pour les phénomènes bureaucratiques, qu'ADAM et REYNAUD pour les relations professionnelles ou COSER pour la fonction du conflit, où insistant sur le caractère endogène du processus, le paradigme marxiste permet de rendre compte des situations de déséquilibre conduisant à des changements de système ou encore à des changements structurels. C'est ainsi que pour DAHRENDORF, les conflits d'autorité, s'ils sont globaux, modifient la structure de la société dans son ensemble.<sup>40</sup>

La deuxième difficulté rencontrée par PARSONS mais aussi ROSTOW SOROKIN ou SAHLINS, réside dans la formulation d'une théorie générale de la société, le système social est un tout, qui évolue en fonction d'une meilleure adaptation. On trouve des lois de développement, elles peuvent être économiques (ROSTOW), elles ne sont pas forcément linéaires (SOROKIN) mais elles conduisent les sociétés vers une positivité plus grande. Le soupçon porté sur les lois conditionnelles et structurelles rend improbable l'existence de théories de ce type.<sup>41</sup>

Pour BOUDON, il n'y a pas une théorie du changement, mais une multiplicité de situations envisageables. Les processus peuvent être endogènes ou exogènes ou les deux à la fois. Les facteurs démographiques, culturels ou idéologiques ont, ou non un rôle dominant selon le contexte.<sup>42</sup>

Pour ces auteurs, la société est perpétuellement engagée dans une mouvance de transformations, de construction et de rupture de sa structure et de son organisation sous la grande influence de facteurs internes et externes. Elle est toujours en changement, perceptible dans le temps et dans l'espace. Ce phénomène a été abordé de multiples façons et sous plusieurs aspects par les tenants de l'étude de la société. C'est ce qui explique cette multiplicité des travaux sociologiques, impulsés pour la plupart par la dynamique de changement.

---

<sup>40</sup> Ferréol (Gilles), op cit pp.22-23

<sup>41</sup> Ferréol (Gilles), op cit p.24

<sup>42</sup> Ferréol (Gilles), op cit p.24

celui de la conduite sociale.

Les deux concepts sont complémentaires mais le statut fait plutôt référence aux positions occupées dans la structure sociale tandis que le rôle sert à décrire les comportements des individus qui occupent ces positions.

## **6.5 TONTINE**

La tontine est un système d'épargne rotatif, très populaire, généralement basé sur l'argent, mais aussi au Sénégal en particulier, sur des produits de consommation variés, en ce qui concerne les tontines des femmes. Ces tontines offrent un éventail de services auxquels il est difficile de résister. Elles permettent de satisfaire des besoins d'épargne et de consommation immédiate surtout pour des personnes ayant un faible pouvoir d'achat.

Les motivations d'appartenance aux associations sont : l'entraide, l'assistance, le désir de renforcer et d'élargir les relations ou de trouver un cadre de loisir.<sup>46</sup>

Emboîtant le pas à Nanitelamio, Sané Ibou citant Jacques Nsole définit dans un premier temps la tontine comme une association d'entraide dont le rôle est de collecter régulièrement (semaine, mois, trimestre, année) les revenus monétaires ou non monétaires d'un certain nombre d'individus, qui chacun à leur tour peuvent utiliser à leur profit personnel la masse des revenus ainsi réunie.<sup>47</sup>

Dans un second temps, il définit la tontine en tant qu'institution d'entraide et insérée dans le système de relations traditionnelles de parenté des sociétés africaines. Cette entraide au sein des différentes catégories sociales compte une particularité : celle de défendre d'abord les relations de parenté à l'intérieur de la famille, de clan, de la tribu, des communautés qui composent le village et le quartier.

Enfin, il définit lui-même la tontine comme une association formée d'un corps de participants qui s'entendent pour verser des cotisations monétaires ou non monétaires régulières à un fonds commun ou pool qui est donné en partie ou en totalité à chaque membre sociétaire à tour de rôle.<sup>48</sup>

---

<sup>46</sup> Nanitelamio (Jeanne), "insertion urbaine et représentations des statuts féminins" in "la ville à guichets fermés? itinéraires, réseaux et insertion urbaine", Ifan/orstom, 1995 p.

<sup>47</sup> Sané (Ibou) "pratiques informelles d'épargnes chez les commerçants ambulants sénégalais : l'épargne tontinière et ses diverses formes" in "De l'économie informelle au commerce international : les réseaux des marchands ambulants sénégalais en France", thèse d'état de sociologie, université de Lyon 2, 1989

<sup>48</sup> Sané (Ibou), op cit pp280-285



La tontine peut être considérée comme un moyen « l'auto- aide ». Elle permet aux personnes qui bénéficient de faibles revenus de disposer de sommes élevées pour satisfaire certains besoins. Ce qui la caractérise, c'est qu'elle est populaire, rotative et fonctionne de manière informelle. La force principale réside dans la confiance et la solidarité.

C'est au banquier Napolitain Lorenzo Tonti, créateur de concept en Europe, que l'on doit le mot « tontine ».

Ces associations sont très répandues de part le monde et varient d'une société à l'autre. Leur diffusion relativement large pousse de nombreux économistes à s'interroger, notamment sur la possibilité de mieux orienter les fonds collectés vers des « projets de développement » -

## **6.6 TOUR**

Le tour est un mode d'organisation de loisir, rencontres, repas, danses (tour de Sabar<sup>49</sup> et de Mbakhal<sup>50</sup> concerne surtout les femmes), tour de thé etc. les membres cotisent une certaine somme et se retrouvent à tour de rôles chez l'un des membres du groupe. Les membres cotisent une certaine somme et se retrouvent à tour de rôle chez l'un des membres du groupe.<sup>51</sup>

Pour N'dèye Ngaye Lô, les tours sont des réunions à but récréatif. Ils s'organisent comme leur nom l'indique à tour de rôle.

C'est une forme d'association surtout citadine. Par exemple dans les quartiers, des voisins d'une même génération peuvent s'organiser et chaque semaine un membre du groupe reçoit tous les autres chez lui pour boire du thé, danser, jouer aux cartes ou simplement débattre d'un sujet donné.

Au niveau de chaque groupe d'âge, les manifestations organisées diffèrent : les pères de famille à tour de rôle des causeries sur le Coran, les mères de famille des tours de « Mbakhal », les jeunes des « Yendu »<sup>52</sup>. De même il existe des tours de famille.<sup>53</sup>

L'appartenance à une même famille d'après Ibou Sané donne plusieurs formes

---

<sup>49</sup> Tour de Sabar : mot wolof qui veut dire tam-tam, d'où tour de tam-tam

<sup>50</sup> Tour de mbakhal : mot wolof qui désigne un type de repas à base de riz et de poisson, d'où tour de repas

<sup>51</sup> Nanitélamio (Jeanne) , op cit

<sup>52</sup> Yendu : mot wolof qui veut dire passer la journée quelque part.

<sup>53</sup> Lô (Ndèye Ngoye), op cit

d'association.<sup>54</sup>

1. Au « nattu doomi ndèy » lequel regroupent les parents du côté maternel, qui entretiennent des relations d'intimité et sont mûs par une solidarité à toute épreuve ; c'est le lignage.
2. Au « nattu doomi baay » il regroupe les parents du côté paternel, semblable au précédent. Le groupe est appelé à être rigide car le fondement étant le code d'honneur qui unit les frères et les sœurs agnatiques.
3. A la « ndèy dikké » c'est une association regroupant de jeunes filles ou femmes de même âge au sein de laquelle, chaque membre choisit librement son amie intime avec qui, elle entretient des relations suivies telles que les visites.
4. Au « sannî jamra » qui est un rassemblement des femmes de même maison ou de même quartier.

A l'image de la tontine, le tour regroupe des personnes elles ont soit des affinités quelconques soit des relations parentales. Son objectif principal est de créer l'harmonie au sein des membres mais surtout de sauvegarder et d'entretenir des relations. Il permet aux membres d'une famille, d'un quartier, d'un lieu de travail de se rencontrer et de se connaître individuellement.

## **6.7 MBOOTAY**

Le Mbootay constitue l'élément visible de l'actualisation des rapports au sein de la famille. Mais le niveau informel des rapports activités échappe à la formalisation du Mbootay.<sup>55</sup> Ce pendant pour Emmanuel Seyni DIONE, le mbootay est une association féminine d'entraide. Il regroupe généralement des femmes (mariées), dans une même unité de résidence. Elle se présente comme un espace naturel de participation.

Elle vise à assurer une sécurité alimentaire à ses membres. L'admission se fait essentiellement par cooptation.<sup>56</sup>

La totalité des cotisations collectées est versée à un des membres devant organiser une cérémonie familiale ou confrontée à un problème.

L'objectif d'un mbootay est social avant d'être économique. Son efficacité dépend du poids

---

<sup>54</sup> Sané (Ibou), op cit pp288-289

<sup>55</sup> Antoine (Philippe) et alii, "les familles dakaroises face à la crise", orstom, Ifan, Ceped, Dakar 1995, p.175

<sup>56</sup> Dione (E. Seyni) "l'économie urbaine en Afrique- le don et le recours" Ed. karthala, Enda graf sahel, 1994, p 30

## **CHAPITRE 2 APPROCHE METHODOLOGIQUE**

### **1 HISTOIRE DE LA COLLECTE**

Elle nous a le plus marqué dans la mesure où elle nous a permis de tisser un réseau de relations fort bien important à notre niveau.

Elle nous a d'abord conduit au niveau de la mairie de Saint-Louis pour dans un premier temps recueillir des informations générales sur les marchés et dans un second temps de demander aux autorités communales la possibilité d'enquêter au niveau des marchés. Avec leur accord, nous avons été mis en contact avec les services de la trésorerie ou précisément la commune dispose d'un service chargé exclusivement des marchés (services de la perception communale).

Une fois sur place, le chef de ce service nous a mis en contact avec trois des collecteurs de tickets, précisément des percepteurs municipaux des marchés qui intéressent notre étude. A leur tour, ces collecteurs nous ont mis en contact avec les délégués des marchés respectifs.

C'est à partir de ce moment seulement que nous avons pu rencontrer les responsables des femmes des différents marchés, qui nous ont introduit auprès des femmes vendeuses mais, il nous arrive d'expliquer et de réexpliquer notre travail à certaines femmes qui avaient plutôt l'air méfiant.

Nous avons rencontré aussi certaines femmes responsables de tontines et avons abordé quelques hommes vendeurs de produits maraîchers pour avoir des entretiens et recueillir leur propos.

Ces rencontres nous ont permis de partager le repas avec certaines vendeuses qui font la journée continue et étaient pour nous les moments privilégiés d'avoir des discussions très approfondies.

Une fois cette phase terminée, nous sommes passés à la recherche de documents intéressants directement notre sujet.

#### **1.1 LA RECHERCHE DOCUMENTAIRE**

Elle est la phase la plus difficile et la plus longue. Elle nous a pris beaucoup de temps.

Cette phase exploratoire consistait à faire une recherche bibliographique.

Elle nous a conduit un peu partout au niveau de Saint-Louis et de Dakar.

---

C'est ainsi que nous avons fréquenté plusieurs bibliothèques et centres de recherche de la place : BUSL, CCF, FPGL, CCA, MFEF, BUCAD, IFAN, CODESRIA, ORSTOM, BIT, BM, ENEAS, DPS, UNIFEM, FNUAP, ENDA GRAF SAHEL, CECI, SRP, CRDI

Les multiples déplacements nous ont permis de rassembler une bonne documentation. Cette dernière était essentiellement composée d'ouvrages généraux et des travaux de recherche avec précisément des mémoires de fin d'études, des thèses de troisième cycle aussi d'une certaine documentation spécialisée. Elle nous a également permis de disposer de différentes cartes allant de la situation de la ville de Saint-Louis jusqu'à la densité de celle-ci en passant par la répartition par quartier.

Par la même occasion, nous avons profité pour faire des photographies des différents marchés qui intéressent notre étude en plus de certaines vendeuses établies au niveau de ces derniers.

Ainsi, cette phase de recherche documentaire nous a permis de reformuler notre question de départ mais aussi d'identifier un certain nombre de thèmes intéressants pour le travail que nous allons développer dans le cadre d'une pré-enquête portant sur les vendeuses de produits maraîchers de la commune de Saint-Louis. C'est à partir de ce moment que nous sommes passés à l'autre phase : l'investigation de terrain. Par ailleurs, la recherche documentaire a été une étape très importante pour mener à bien cette recherche.

## **1.2 L'INVESTIGATION SUR LE TERRAIN**

L'investigation de terrain a suivi deux phases principales que sont la pré-enquête et l'enquête proprement dite.

### **1.2.1 La Pré-Enquête**

Elle s'est fait sur la base d'un échantillon auquel nous avons appliqué une technique.

#### **1.2.1.1 L'Echantillon**

Pour la pré-enquête seize (16) femmes ont été sélectionnées pour constituer notre échantillon. Elle a été essentiellement composée de femmes vendeuses de produits maraîchers mais ont été choisies en fonction des différents marchés. C'est ainsi que nous avons pris huit (8) au marché SOR, cinq (5) au marché de NDAR TOUTE et trois (3) au marché de Pikine.

Ces femmes ont été sélectionnées suivant les critères suivants :

- Etre vendeuse de produits maraîchers
- Disposer d'un tablier.

- Avoir une ancienneté de deux à trois ans au moins.

### 1.2.1.2 Technique utilisée

La technique que nous avons utilisée, a été principalement la grille d'enquête. Celle-ci comporté les thèmes suivants :

1. Rôle et statut de la femme traditionnelle
2. Rôle et statut de la femme moderne
3. Activités féminines
4. Femme et environnement
5. Femme et crise économique

La durée des entretiens variait entre quarante cinq minutes et une heure trente minutes. Cette variation peut s'expliquer d'abord par la disponibilité des femmes qui était surtout fonction de la rareté des clients à une certaine heure de la matinée mais si la femme était complètement engagée dans la vente, en général, la durée d'entretien était plus longue. Une fois cette phase terminée, nous sommes passés à l'enquête proprement dite.

### 1.2.2 L'enquête

Une fois sortie de la phase précédente, nous avons procédé à l'analyse des entretiens pour avoir une idée de la technique à utiliser afin d'explorer la totalité de la réalité à étudier.

Philippe Cibois nous rappelle que l'enquête est une procédure d'observation dans un domaine donné, un chercheur recueille des informations auprès des sujets selon différents points de vue. Si l'on est amené à faire une enquête c'est que l'on suppose que ces différents points de vue sont en relations sans que l'on sache exactement comment.<sup>57</sup>

Ce point de vue de Cibois nous renseigne sur l'importance chez le chercheur de disposer d'une technique de collecte susceptible de soutirer des informations aux enquêtées. Pour arriver à cela au niveau de notre travail nous étions obligés de procéder à un recensement afin de disposer d'une population à enquêter.

#### 1.2.2.1 Le recensement

L'objectif de ce recensement est d'obtenir des fichiers sur cette population de vendeuses de produits maraîchers. Ne disposant pas de données de seconde main sur la population générale

---

<sup>57</sup> Cibois (philippe), "l'analyse des données en sociologie", Puf, 1984, p.110

des marchés nous étions obligés de procéder à un recensement.

Il a été considéré comme une base de sondage dans la mesure où il nous a permis de disposer d'une population à enquêter. Nous avons recensé à la fois les vendeuses disposant de tablier et ceux qui étalent leurs produits à même le sol. Le seul problème à ce niveau, c'est qu'il arrivait qu'une vendeuse figure dans deux fichiers à la fois. A partir de ces fichiers, nous avons procédé au calcul de notre échantillonnage.

### **1.2.2.2 L'échantillonnage**

A la suite de recensement nous avons obtenu les fichiers suivants :

Fichier 1 : marché de SOR : 215 vendeuses.

Fichier 2 : marché de NDAR TOUTE : 85 vendeuses.

Fichier 3 : marché de Pikine : 100 vendeuses.

Si nous calculons l'ensemble des fichiers nous obtenons 400 (quatre cent) vendeuses de produits maraîchers recensés.

Le manque d'information précise sur l'ensemble de la population des vendeuses nous a conduit après un tirage sans remise  $1/5^e$  des vendeuses à partir des fiches de recensement.

Nous avons obtenu la répartition suivante :

Marché de SOR :  $215 \times 1/5 = 43$

Marché de NDAR TOUTE :  $85 \times 1/5 = 17$

Marché de Pikine :  $100 \times 1/5 = 20$

Après calcul, nous disposons d'un échantillon global de 80 femmes vendeuses de produits maraîchers.

Notre souci par rapport à cet échantillon c'est de faire en sorte qu'il ressemble à la population dont il est issu.

Il faut préciser que si toutefois au niveau d'un marché une vendeuse refusait de répondre à nos questions nous étions obligés d'aller voir une autre au niveau du même marché jusqu'à ce qu'elle accepte de répondre à nos questions.

Pour cette étude, nous avons combiné les méthodes quantitatives et qualitatives avec comme outils de terrain le questionnaire et le guide d'entretien.

## **2 LES OUTILS DE TERRAIN**

Après avoir recensé les femmes vendeuses de produits maraîchers, ensuite dégagé un échantillonnage global tenant compte respectivement des marchés intéressant notre étude,

nous avons eu recours à un questionnaire et par la suite à un guide d'entretien.

## **2.1 RECOURS AU QUESTIONNAIRE**

C'est l'objectif vers quoi on va. Cette phase de l'enquête est aussi importante que celle de l'échantillonnage puisque la validité des résultats de notre sondage en dépend.

Avec le questionnaire, nous nous sommes fixé trois objectifs :

- 1 D'abord, voir la distribution socio-démographique des vendeuses de produits maraîchers (âge, sexe, etc.).
- 2 Ensuite, d'écrire cette population en faisant ressortir les principales caractéristiques (découvrir l'univers des vendeuses).
- 3 Enfin, mettre en relation plusieurs variables afin de confirmer ou d'infirmer nos hypothèses de recherche.

Notre questionnaire a été soigneusement élaboré avant le début de l'enquête et a été posé sous une forme identique à toutes les vendeuses. L'ensemble des questions a été agencé en plusieurs thèmes qui traduisent la réalité qu'on a voulu étudier afin de faciliter le recueil des réponses. Ainsi les différents thèmes abordés par l'enquête sont les suivants :

1. Identification
2. Situation matrimoniale
3. Situation de mari
4. Vie familiale
5. Condition de vie et de travail
6. Situation économique
7. Vie de couple

### **2.1.1 La forme du questionnaire**

Avec le questionnaire, Nous avons essayé de former un maximum des questions fermées. Dans ce cas nos enquêtées devraient répondre par Oui ou Non et devraient choisir leur réponse dans la liste précodée. Leur marge de manœuvre étant réduite, elles devaient choisir suivant une gamme de réponse proposée. Nous avons eu aussi recours aux questions ouvertes. Dans ce cas précis il s'agissait de demander aux enquêtées de formuler librement leur réponse. C'est généralement les questions souvent précédées de « Pourquoi ? »

En pratique notre questionnaire est composé de questions ouvertes et de questions fermées.

Pour faciliter l'application de notre questionnaire nous avons d'abord précédé à un test afin de

mesurer son degré d'opérationnalité.

### **2.1.2 Le test**

Pour rendre opératoire notre questionnaire nous l'avons auparavant testé sur une population de 11 vendeuses de produits maraîchers afin de mesurer le degré de compréhension des questions ou plutôt essayé de voir si leur formulation ne cause pas problème.

Ces onze vendeuses ont été sélectionnées suivant un tirage au sort aléatoire sans remise. Sur l'ensemble de notre échantillon global

C'est à partir de ce moment seulement que nous avons apporté de petites modifications sur le questionnaire. Celles-ci concernent précisément certaines questions mal posées ou d'autres qui touchent directement la sensibilité de nos enquêtées.

Une fois le questionnaire administré nous nous rendons compte de l'avantage de cette méthode est principalement la question de la quantification de multiples données et l'analyse de leur corrélation. C'est ce que d'ailleurs nous dit Jean Michel Bertholot « la mesure autorise une vérification statistique des données avancées permettant une analyse systématique et rationnelle basée sur la rigueur mathématique ».<sup>58</sup>

Mais il faut signaler que dès fois la superficialité des réponses ne permet pas parfois l'analyse de certains processus, l'individualisation des répondantes du niveau des réponses et la description des résultats dépourvus d'éléments de compréhension. C'est la raison pour laquelle nous avons eu recours à une autre méthode complémentaire à savoir : l'entretien.

C'est dans ce sens que Madeleine Grawitz soutient « la quantification évacue le sujet actant c'est-à-dire, préférant les relations causales aux significances et laisse l'acteur aux oubliettes. Or, c'est cet acteur qui agit et qui donne sens aux opérations, on aboutit alors à une communication anonyme sans sujet ou l'on sacrifie la richesse du langage humain ainsi que l'acteur lui-même.<sup>59</sup>

## **2.2 RECOURS AU GUIDE D'ENTRETIEN**

L'ensemble des entretiens que nous avons fait nous a permis de retirer des informations et des éléments de réflexion très riches que notre questionnaire ne pouvait évoquer.

Avec les entretiens, nous nous sommes fixé les objectifs suivants :

---

<sup>58</sup> Bertholot (J. Michel), op cit p.18

<sup>59</sup> Grawitz(Madeleine), "méthode des sciences sociales", Paris, Dalloz, 1972



1. De percevoir les motivations principales des vendeuses de produits maraîchers.
2. De percevoir les nouveaux rôles et statuts acquis par ces vendeuses pris isolément puis insérés dans le système concret d'action.
3. D'appréhender les relations entre époux mises en rapport avec les nouvelles responsabilités des vendeuses.

Pour se faire, il a fallu un contact direct avec nos interlocutrices instaurer un climat de confiance tout en essayant le maximum possible de centrer nos échanges autour de nos hypothèses de travail. R. Ghiglione et B. Matalon soutiennent que : « pour mener à bien l'entretien ou l'échange, un certain nombre de conditions doivent être réunies : établissement d'un climat de confiance, accessibilité du langage, motivation du répondant, contexte spatio-temporel... De temps à autre, des « relances » peuvent s'avérer judicieuses, faire appel à des contre-exemples, d'évoquer des arguments d'autorité ou de feindre l'ignorance (technique dite de l'incompréhension volontaire ) ».<sup>60</sup>

Trois guides d'entretiens ont été élaborés à cet effet :

Le guide d'entretien N°1 est destiné aux vendeuses de produits maraîchers.

Les thèmes abordés sont les suivants :

1. Participation à l'économie familiale
2. Mode d'approvisionnement et de vente
3. Nouveaux rôles et statuts.

Le guide d'entretien N°2 est destiné aux maris des vendeuses.

Les échanges tournaient autour des thèmes suivants:

1. Identification
2. Comportement
3. Conflit de rôles et de statuts

Le guide d'entretien N°3 est destiné aux femmes responsables de tontines.

Les échanges tournaient autour des thèmes suivants :

1. Motivations
2. Fonctionnement de la Tontine
3. Problèmes

---

<sup>60</sup> Ghiglione (R.) et Matalon (B.), "les enquêtes sociologiques \_ théories et pratiques", Paris, A-Colin, 1978

Ces guides d'entretiens ont été respectivement administrés à vingt (femmes) vendeuses, à vingt maris de vendeuses de produits maraîchers et enfin à huit d'entre elles responsables de tontine.

La durée des entretiens variait entre une heure et une heure trente minutes. Cette variation était surtout fonction de la disponibilité personnelle de nos interlocutrices.

Pour faire face à la faiblesse de cette méthode nous avons fait appel à d'autres techniques.

### **3 AUTRES TECHNIQUES UTILISEES**

Nous avons d'abord utilisé un questionnaire qui a été administré directement à quatre vingt (80) vendeuses. L'administration varie entre 20 et 30 minutes.

Nous avons ensuite eu recours au guide d'entretien destiné aux vendeuses, aux maris des vendeuses et aux femmes responsables de Tontine. Ainsi le questionnaire et le guide d'entretien ont été administrés entre onze heures et seize heures.

Nous avons enfin utilisé la technique de l'observation directe qui nous a permis d'intégrer ces vendeuses en partager dès fois leur repas de midi, de les aider pour les transports des condiments et occasionnellement de vendre ou de marchander avec certains clients.

Ces moments ont été privilégiés pour observer de très près ces vendeuses. Au-delà des discussions, il nous a permis de saisir leur stratégie d'approvisionnement, leur manière de vendre, leur comportement, appréhender aussi la solidarité extraordinaire qui règne entre vendeurs mais surtout de comprendre leur mode de consommation familiale. Pour mener à bien le travail, nous avons fait face à d'énormes difficultés.

### **4 DIFFICULTES RENCONTREES**

Comme dans toutes recherches, il existe des difficultés.

Notre problème principal a été financier et matériel. Pour cette étude, nous n'avons bénéficié d'aucun soutien et encore moins d'un budget de recherche ; ce qui donc veut dire que tous les frais étaient entièrement à nos charges.

Malgré tout nous avons fait appel à notre bonne volonté et notre dynamisme et avons continué la recherche avec nos maigres fonds. Avec nos multiples déplacements sur Saint Louis et Dakar, nous étions aussi confrontés à un terrible problème de transport. Nous

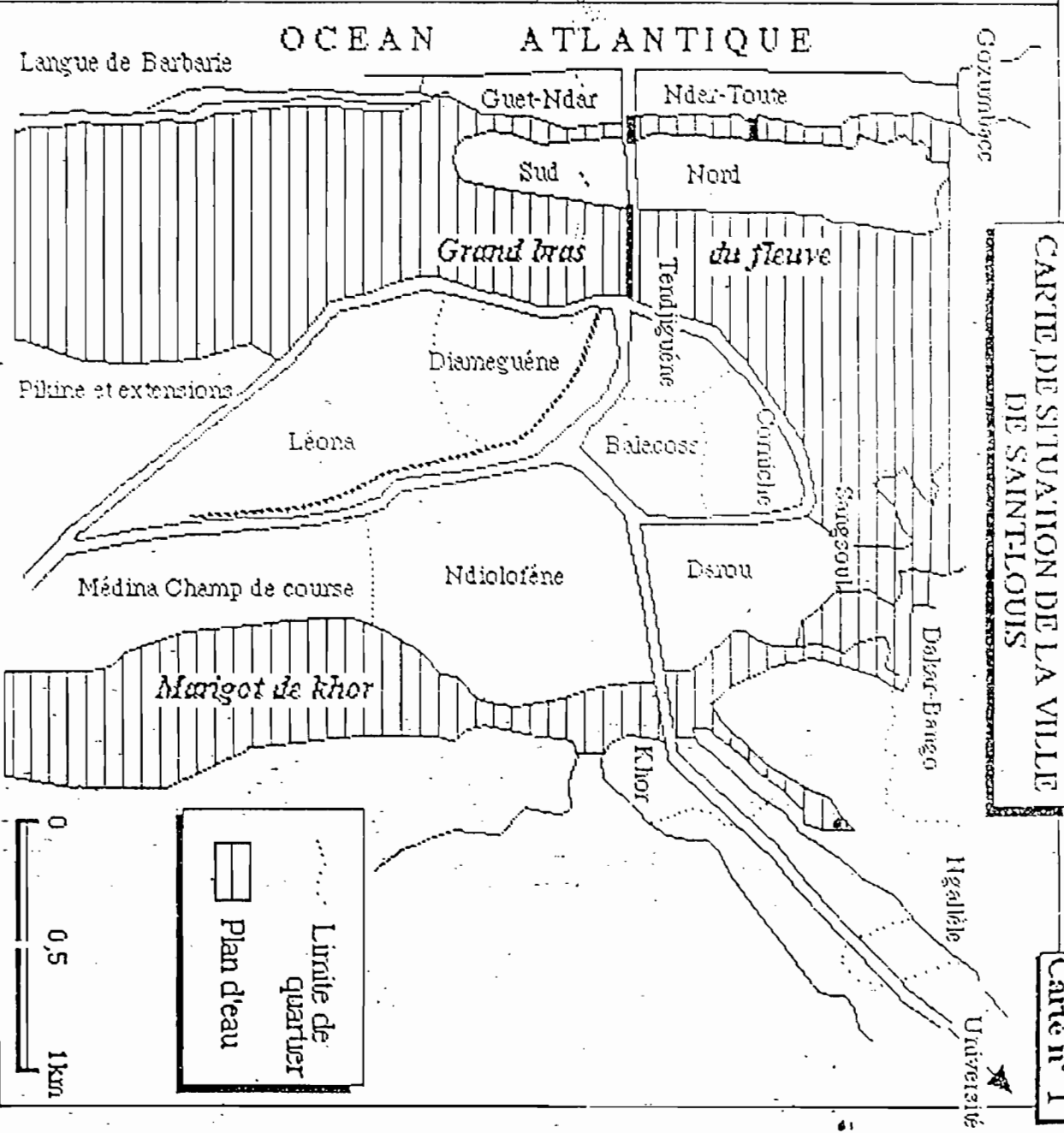
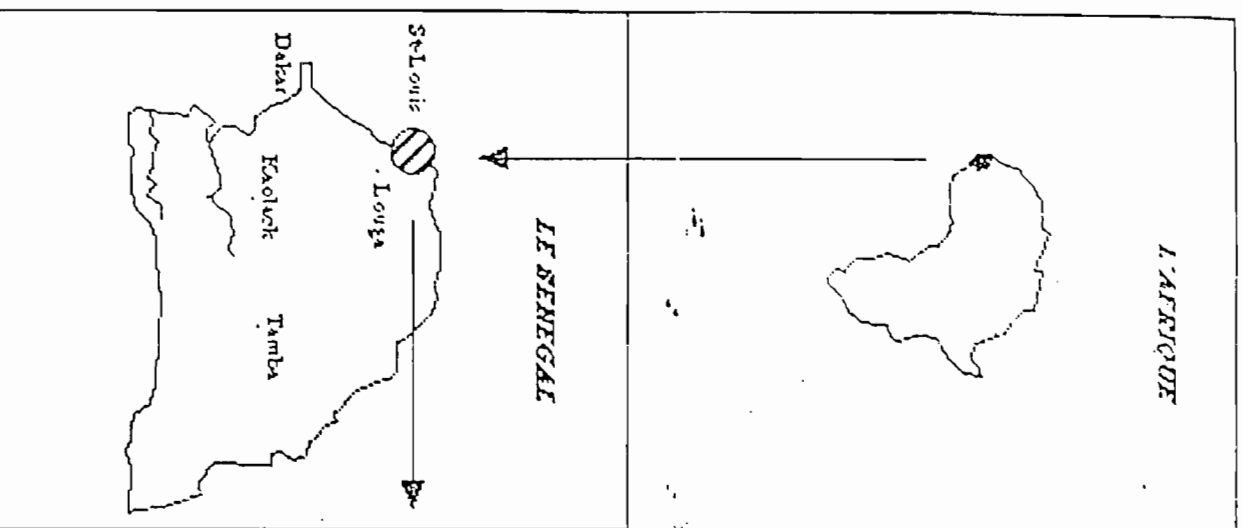
n'avions pas non plus de moyens matériels pour assurer le coût si élevé de cette recherche. Nous avons eu un problème pour la multiplication de nos questionnaires en autant d'exemplaires possibles. Ce problème a été contourné grâce à un parent qui travaille à la SONATEL de Saint-Louis.

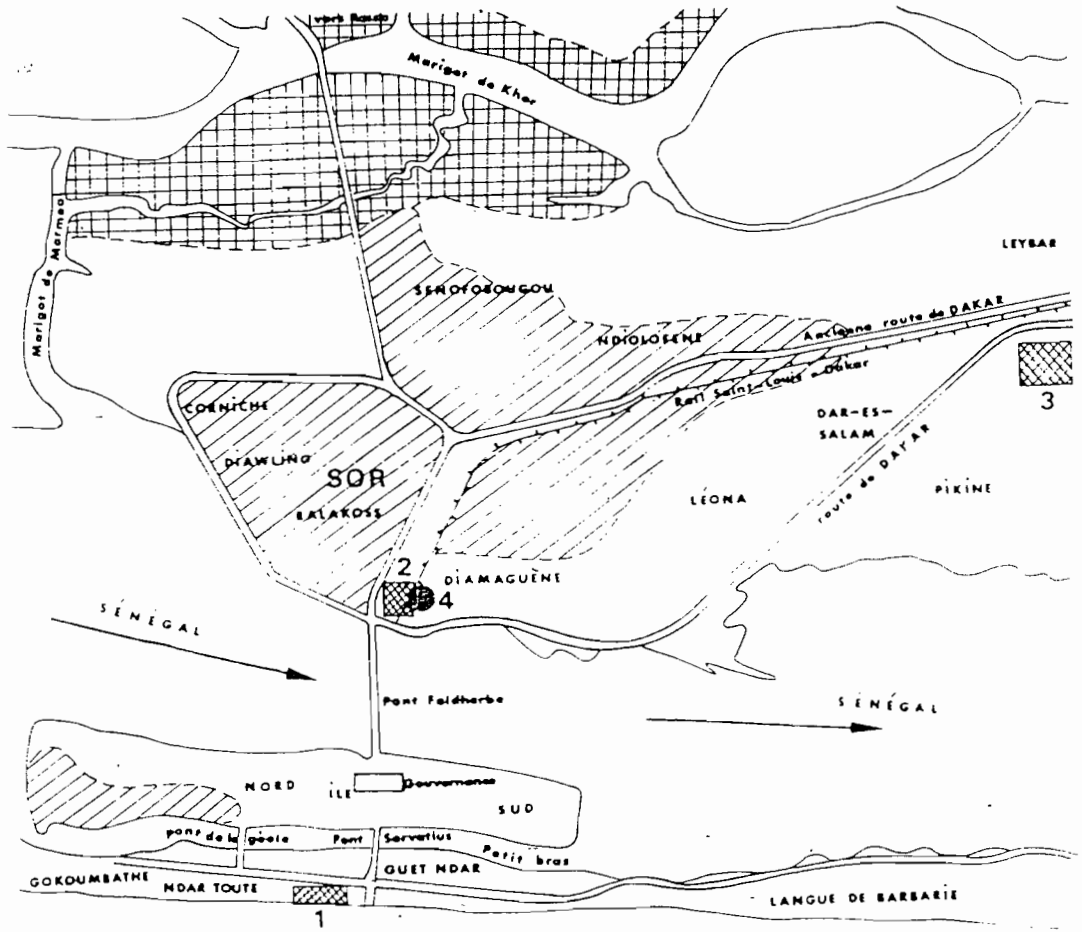
Il nous fallait gagner la confiance des vendeuses malgré l'explication de leurs responsables, certaines nous assaillaient de questions sur ce que nous faisons et sur notre identité.

Dès fois, il nous fallait une longue attente avant de débiter un entretien ou d'administrer un questionnaire, et, une fois entamées, il était entrecoupé par la présence des clients, de connaissances, des fournisseurs etc.

**DEUXIEME PARTIE**  
**PRESENTATION DE LA ZONE D'ETUDE**

Source : C. S. WADE, 1995





CARTE N°2

- LÉGENDE -

Zone d'étude

- 1 marché de NDAAR TOUTE
- 2 marché de SOR
- 3 marché de PIKINE
- 4 GARE FERROVIAIRE
- jardinage familial dans la limite des concessions
- maraisage commercial
- Gouvernance

échelle



CARTE DE PRESENTATION DE LA ZONE D'ETUDE

## CHAPITRE .3 : PRESENTATION DE LA REGION

### 1 LES CARACTERISTIQUES PHYSIQUES

#### 1.1 SITUATION<sup>61</sup>

La région de Saint-Louis qui occupe la partie Nord - Est du Sénégal est limitée au Nord et à l'Est par le fleuve Sénégal (sur 500 Km environ) après lequel s'étend la Mauritanie.

Au sud, elle est limitée par les régions de Louga et du Sénégal Oriental, à l'Ouest par l'Océan Atlantique.

Avec une superficie de 44 127 km<sup>2</sup>, la région de Saint-Louis occupe 22,4 % du territoire national et constitue la deuxième région du pays par son étendu après celle de Tambacounda. Elle est divisée en trois départements, Matam est le département le plus étendu, avec 25 093 km<sup>2</sup> (soit 57 % du total régional) et une population qui avoisine les 33 % du total régional. Ensuite viennent les départements de Podor avec 12 947 km<sup>2</sup> (soit 29 %) et 24 % de la population régionale et de Dagana qui couvre 14 % de la superficie régionale, pour 43 % de la population régionale.

La région de Saint-Louis englobe pratiquement tout le Nord du territoire national et borde le fleuve Sénégal surtout dans sa moyenne vallée et son delta. A ce titre et en fonction des ressources que lui confère ce cours d'eau, elle occupe une position stratégique dans l'espace économique sénégalais.

Bien qu'abritant la capitale du Sénégal jusqu'à 1958, les populations de la région figurent parmi celles qui ont le moins fréquenté l'école française (75 % de la population totale) et où l'on dénombre 73 % d'analphabètes dans la population totale.

#### 1.2 LE RELIEF<sup>62</sup>

Saint-Louis se trouve dans une zone de formation quaternaire récente particulièrement basse et plate. Le relief est essentiellement marqué par les dépôts Lacustres et éoliens récents.

<sup>61</sup> RGPH 1988\_ rapport régional \_septembre 1992, DPS

<sup>62</sup> Plan d'Investissement Communal \_SRP \_juillet 1989.

La topographie est le résultat de l'évolution des alignements dunettes Nord - Est. Nord - Ouest fixé des dunes jaunes et blanches semi-fixées ou vives, l'action conjuguée du fleuve et du courant marin Nord - Sud.

A l'Est de Saint-Louis les alignements des dunes rouges fixés orientés Nord - Est, Sud - Ouest ont donné leur forme générale au relief et à l'hydrographie.

Le Marigot du Ngalam vient du Nord - Est puis se dirige vers le Djeuss après avoir buté par deux fois sur des alignements dunaires qui constituent les points climatiques du site de Saint-Louis avec respectivement 8 mètres et 14, 5 mètres d'altitude.

Le reste du site est constitué par une succession de dunes jaunes ou blanches d'altitudes variant de 2,50 mètres et à l'Est du site une côte supérieure de 1,80 mètres.

On peut constater cependant que les villages périphériques sont tous implantés sur des hauteurs hors atteintes des eaux : Dakar - Bango - Sanar - Diougob - Ngallèle <sup>Ben</sup> - Diouk - Makatoubé - Gandon - Ngaye Ngaye.

Quant au grand quartier de Sor, il est construit dans une cuvette réceptacle des eaux de pluies. C'est pourquoi il connaît des inondations durant l'hivernage.

### 1.3 L'HYDROGRAPHIE

L'hydrographie du site de Saint-Louis correspond au Sud - Ouest du pseudo delta du fleuve Sénégal.

Long de 1790 km, le fleuve Sénégal, qui prend sa source en Guinée, a un bassin versant qui couvre 335 000 Km<sup>2</sup>.

Ce pseudo delta forme une immense zone inondable de plus de 5000 km<sup>2</sup>.

Au niveau de Saint-Louis la crue donne un débit de 3300 m<sup>3</sup>/s pour une vitesse maximale du courant de près de 200 m /s. Le niveau d'eau à Saint-Louis atteint 1,80 m ou varie entre 0,45 et 1,35 m.

A l'arrivée de Saint-Louis, la largeur du fleuve dépasse les 1000 m et la profondeur atteint 11,1 m au pont Faidherbe.

Le petit bras entre l'île et la <sup>langue</sup> longueur de Barbarie à une profondeur moyenne de 3 m.

Au niveau de Saint-Louis, la profondeur s'établit généralement entre 6 à 8 m.



## 1.4 LE CLIMAT<sup>63</sup>

Sur fond d'alternance annuelle d'une saison sèche de Novembre à Juin, d'une saison pluvieuse de Juillet à Octobre, Saint-Louis est soumise à, de fréquentes variations météorologiques, des contrastes brusques, liés aux conditions zonales et locales. Pourtant même en plein Sahel (16 degrés de latitude Nord, 7 degrés au Sud du tropique du Cancer), la ville subit un climat plutôt moins rude que les régions intérieures à la même latitude, grâce à la proximité océanique. Par sa position géographique, elle est à la jonction de trois espèces.

- 1) - désert Saharien (influence Continentale aride, vent de sable)
- 2) - l'atlantique Nord oriental (influence maritime rafraîchissante renforcée par la présence non loin de la côte, des eaux froides de la dérive canarienne).
- 3) - L'aire de la mousson Guinéenne.

Au Nord soufflent les alizés : Alizé atlantique du Nord - Ouest, humide et frais ; alizé continental du Nord - Est, sec et chaud, qui véhicule une masse importante de poussières prélevées au Sahara et tourne parfois au vent d'Est brûlante et desséchante (harmattan). Au Sud - Ouest, de juillet à Octobre, arrive la mousson, qui apporte la pluie.

La saison pluvieuse est semblable à Saint-Louis à ce qu'elle est dans le reste du Sahel : courte (deux mois et demi) avec des précipitations faibles (370 mm par an en moyenne), irrégulières d'une année à l'autre (de 100 à 650 mm selon, les années), irrégulières aussi par leur répartition au cours de la saison.

En réalité, c'est la saison sèche qui fait l'originalité du climat de la région.

L'humidité de l'atmosphère est sans aucun doute dans la ville le trait climatique dominant le degré hygrométrique de l'air dépasse 70% pendant les trois quarts de l'année, particulièrement liée à la situation côtière et aussi au site deltaïque.

---

<sup>63</sup> Bonnardel (Régine) "Saint Louis du Sénégal mort ou naissance", Ed l'harmattan, 1992, p.50.

## **2 ETAT DE LA POPULATION**

### **2.1 EFFECTIF DE LA POPULATION**

Saint-Louis est l'une des régions du pays où l'on rencontre le moins d'étrangers (environ 1% de la population totale résidente). Ce qui peut paraître paradoxal en égard au passé historique de la région et de sa situation géographique qui lui donne une ouverture sur l'extérieur devant favoriser l'entrée de beaucoup de région de Saint-Louis compte 660 280 habitants en 1998 dont 285 879 résidents dans le département de Dagana, soit 43% ; 219 723 soit 24% dans le département de Podor.

La densité régionale est de 15 habitants par km<sup>2</sup>.

En 1997, la population régionale est estimée 794 630 habitants<sup>64</sup>

Le taux d'accroissement annuel de la population totale régionale est de 2,08% (1976 - 1988), soit l'un des plus faibles du pays.

*Tableau 2 : Répartition de la population régionale selon la nationalité et le sexe*

RESIDENTE TOTAL	HOMME	%	FEMME	%	ENSEMBLE	%
Sénégalaise	308072	99,1	347200	99,4	655272	99,2
Non Sénégalaise	2860	0,9	2150	0,6	5010	08
TOTAL	310932	100,0	349350	100,0	660282	100,0

*Source : RGPH 1988*

### **2.2 NIVEAU D'INSTRUCTION DE LA POPULATION**

Dans la région 75% des populations ne sont pas allés à l'école française, soit environ 378 202 personnes. Parmi celles-ci 58,4% sont des femmes, soit 220 719 personnes.

Le niveau d'instruction des personnes fréquentant ou ayant fréquenté l'école française reste très faible. 76% des effectifs ont un niveau primaire, 17% ont le niveau du premier cycle, 5% ont le niveau second cycle et environ 0,4% ont le niveau supérieur.

<sup>64</sup> Population du Sénégal : structure par sexe et par âge en 1988\_ et projections de 1988 à 2015\_ DPS/Ministère de l'économie, des finances et du plan.

Les pourcentages des personnes qui ont atteint le niveau de l'école primaire et l'école secondaire baissent sensiblement au fur et à mesure que l'âge de l'instruction augmente. Les jeunes générations ont eu donc plus de chance de fréquenter l'école. Aussi le pourcentage des illettrés c'est - à dire ceux qui n'ont eu aucun niveau d'instruction est d'autant plus élevé que l'âge des individus est élevé.

*Tableau 3 : Répartition de la population totale régionale selon le niveau d'instruction*

Age	Aucun	Primaire	Second.1	Second.2	Supérieur	Autre		TOTAL
6 – 9	68,9	25,4	0,0	0,0	0,0	2,4	100,0	84700
10 – 19	65,0	25,7	6,7	0,8	0,0	2,1	100,0	149485
20 – 29	75,1	13,2	5,8	3,0	0,58	2,1	100,0	96532
30 – 39	79,1	10,4	4,9	2,2	1,5	2,0	100,0	61935
40 – 49	89,9	4,7	1,9	1,0	0,6	1,9	100,0	39214
50 – 59	92,4	3,2	1,1	0,5	0,3	1,8	100,0	32746
60 et +	93,8	3,3	0,8	0,3	0,1	1,6	100,0	39921
TOTAL	75,3	17,0	3,9	1,2	0,4	2,1	100,0	504533

*Source : RGPH 1988*

### **3 HISTORIQUE DE LA REGION**

#### **3.1 LA PERIODE COLONIALE**

Capitale de la Colonie du Sénégal constituée dans la seconde moitié du XIXème siècle par Faidherbe et ses successeurs, capitale de la fédération d'Afrique Occidentale française (AOF) en 1895, Saint-Louis sera défaite au profit de Dakar, de ses attributs d'autorité. La ville du Cap-Vert est promue, en 1902, capitale de l'AOF et, en 1960, capitale du Sénégal indépendant.

Humiliation des saint louisians, amertume, tentation de repli sur soi. La situation, il est vrai est tragique. Saint-Louis a fait son temps et voici qu'elle est rejetée, comme symbole d'une époque révolue.

Le nouvel État indépendant n'en assume pas moins l'héritage colonial, et l'histoire de consoler les saint-louisians, proclame leur ville « capitale du Nord », « capitale intellectuelle du Sénégal ». La vérité est moins brillante. Pour cette ville dépourvue d'économie moderne, portée à bout de bras, dès l'origine, par la volonté étrangère, celle-ci effacée. C'est la chute,

en apparence irrémédiable. Saint-Louis amputé de cela seul qui la faisait vivre, que peut-elle faire d'autre que sombrer ?

### **3.2 LA PERIODE POST - INDEPENDANCE**

Trente ans après l'indépendance, le naufrage de l'ancienne capitale semble consommé. L'événement de 19 58 - 1960 n'a fait que parachever, en fait un déclin amorcé voici près d'un siècle. Le processus de marginalisation territoriale, politique, économique qu'avait occulté dans une certaine mesure, la fonction coloniale centralisatrice se manifeste et l'emporte sans partage du jour où la ville est « décapitalisée ».

Processus dans l'ordre des choses, d'un côté, à Saint-Louis, un site d'enfermement un accès portuaire plein d'embûches un arrière pays Sahélien pauvre, une vallée stérilisée...

En 1960, les services administratifs centraux sont transférés de Saint-Louis vers la métropole du Cap - Vert.

La ville n'a plus aucun trafic maritime depuis la fin de 1963 ; aucun trafic fluvial de message depuis 1971 ; le trafic ferroviaire entre Saint-Louis et Dakar est moribond. De nos jours, l'activité urbaine est ailleurs que dans l'île. le cœur de la ville ne bat plus le centre historique du commerce et déborde d'animation. C'est grâce à Sor que l'ancienne capitale reste vivante. Aujourd'hui la ville est portée par de nouvelles raisons d'être et croyons - nous, d'espérer. Une fois tournée la page coloniale, qu'il s'agit moins de rejeter que d'intégrer, voici Saint-Louis devenant elle-même, ville de Sahel, capitale, potentielle d'une vaste région à aménager, à libérer de la crise présente d'Atlantique au Tchad.

### **3.3 LA COMMUNE<sup>65</sup>**

Sur le plan historique, la commune de Saint-Louis à toujours fait l'objet d'un intérêt certain. Créée en 1659, est la plus ancienne colonie française d'Afrique. C'est la raison pour laquelle Camille Camara décrit Saint-Louis comme « Vieille de plus de trois siècles, la ville de Saint-Louis est la première cité construite, par les blancs chez les noirs en Afrique Occidentale. Née du génie et des besoins commerciaux de l'Europe, Saint-Louis présente des caractères dont les raisons profondes nous sont révélées par l'histoire ».

---

<sup>65</sup> Wade (Cheikh Samba) « Saint-Louis, la crise de la croissance urbaine » thèse Le 3<sup>e</sup> cycle de géographie, UCAD, 1995

Depuis les indépendances d'importantes modifications interviennent dans l'organisation des collectivités locales. Celles-ci leur ouvrent de nouvelles perspectives et surtout consacrent la démocratisation du système communal.

La vocation de la municipalité est de s'investir dans la gestion et l'aménagement de la ville. Elle est soutenue dans cette activité par d'autres organes dites services publics déconcentrés. La division régionale de l'urbanisme et de l'habitat.

Elle a été installée depuis 19983 par arrêté n°013 du 06 / 10 / 83 ; par le service régional du cadastre qui est un dénombrement du ministère de l'économie et des finances et du plan ; le service du domaine et de l'enregistrement qui est un service décentralisé de la direction générale des impôts, sa mission principale est le recouvrement et la gestion de biens communs.

Ces différentes structures confrontées à l'indépendance de leurs moyens (financiers et humains) sont impuissantes devant la crise de la ville.

## **CHAPITRE 4**

### **SITUATION DE LA COMMUNE DE SAINT-LOUIS**

#### **1 REPARTITION DE LA COMMUNE DE SAINT-LOUIS**

Il s'agit ici de faire un bref survol sur la situation démographique de la commune.

##### **1.1 REPARATION SELON L'ETHNIE**

A bien analyser la configuration de la population communale, nous nous rendons compte qu'elle est des plus composites sur le plan ethnique.

De nos jours la commune est peuplée de Wolofs, Toucouleurs, Peuls, Maures, Bambara etc.

Sur le plan numérique, l'ethnie dominante est le Wolof et représente 72%. Elle est d'ailleurs l'ethnie majoritaire au Sénégal et dont la langue s'est imposée comme idiome véhiculaire dans la plus grande partie du pays.

Dans tous les quartiers les Wolofs sont dominants mais à des degrés divers. Guet Ndar et Ndar Toute sont Wolof à plus de 88% ; l'île à plus de 80%. Goxumbath et Sor ont moins de 60% de Wolof mais abritant des résidents de diverses autres ethnies sénégalaises ainsi que des étrangers.

Pour les autres ethnies nous avons pour les toucouleurs (9,2%), les Peuls (4,3%), les maures (4,1%), les Bambara (3,3%) et les autres (4,1%).

Le taux d'accroissement naturel de la population dans un centre urbain tel que Saint-Louis est compris entre 2,5 et 3% par an.

##### **1.2 REPARTITION SELON L'AGE ET LE SEXE**

La structure de la population qui résulte des données de recensement de 1960, de 1976 est de 1988 peut faire l'objet d'une extrapolation par rapport à l'ensemble de pays.

La répartition de la population selon le sexe nous montre une prépondérance des femmes sur les hommes depuis les indépendances. Quant à la répartition par âge, nous constatons que la moitié de la population se situe dans la tranche (0 - 20 ans), tandis que les vieilles personnes ne représentent qu'une infime minorité

*Tableau 4 : Répartition par âge et par sexe.*

Groupe d'âge	1960			1976			1988		
	H	F	E	H	F	E	H	F	E
0 - 5	10,2	10,1	20,3	8,6	8,3	17,5	8,5	8,3	16,92
5 - 10	8,9	8,5	17,4	7,7	7,6	15,3	7,6	7,5	15,23
10 - : 15	4,6	4,7	9,42	7,2	7	14,2	6,6	6,3	12,95
15 - 20	2,8	3,7	6,61	6,1	6,1	12,3	5,8	5,8	11,69
20 - 25	2,8	3,06	5,89	3,9	4,4	8,4	4,6	5	9,73
25 - 30	3,2	4,4	7,76	2,5	3,4	5,9	3,6	3,9	7,52
30 - 35	3,6	4,08	7,74	1,6	2,3	3,9	2,8	2,8	5,75
35 - 40	3,1	3,06	6,18	1,7	2,2	3,9	2,1	2,3	4,56
40 - 45	2,4	1,94	4,43	1,6	1,8	3,8	1,3	1,7	3,03
45 - 50	1,9	1,38	3,33	1,5	1,4	3,4	1,1	1,4	2,59
50 - 55	1,5	1,43	2,99	1,2	1,1	2,7	1,1	1,4	2,52
55 - 60	1	1,02	2,04	1	0,9	2,1	1	1,2	2,27
60 - 65	0,9	0,71	1,64	0,8	0,7	1,7	0,8	,09	1,83
65 - 70	0,4	0,97	1,41	0,6	0,5	1,3	0,6	0,6	1,32
70 - 75	0,4	0,82	1,31	0,5	0,4	1,1	0,4	0,4	0,87
75 - 80	0,2	0,46	0,75	0,3	0,5	0,8	0,2	0,2	0,57
80 et plus	0,2	0,51	0,75	0,4	0,9	0,9	0,2	0,3	0,66
Ensemble %	48,9	51,1	100	48	100	100	49	51	100

*Source : ED 1960 - RGP 1976 - RGPH 1988*

Figure 10: Pyramide de 1960

Source: ED 1960

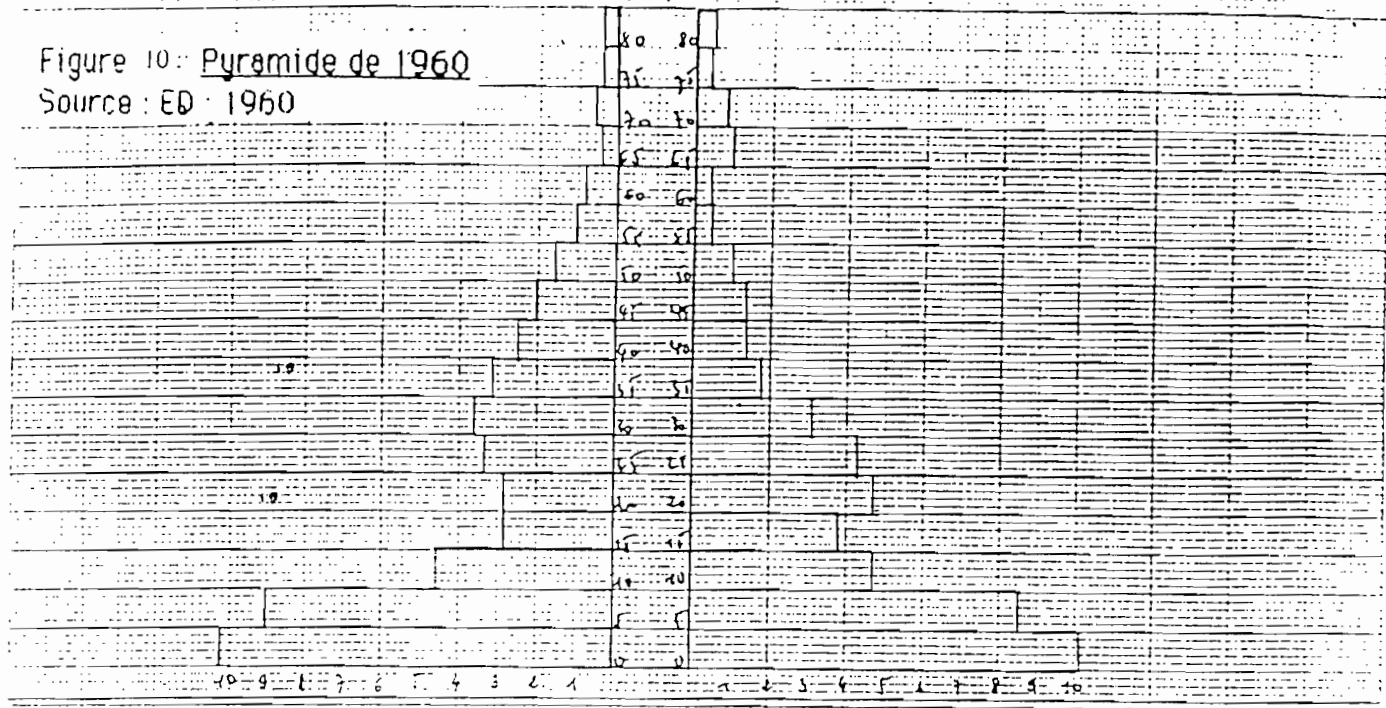


Figure 11: Pyramide de 1976

Source RGP de 1976

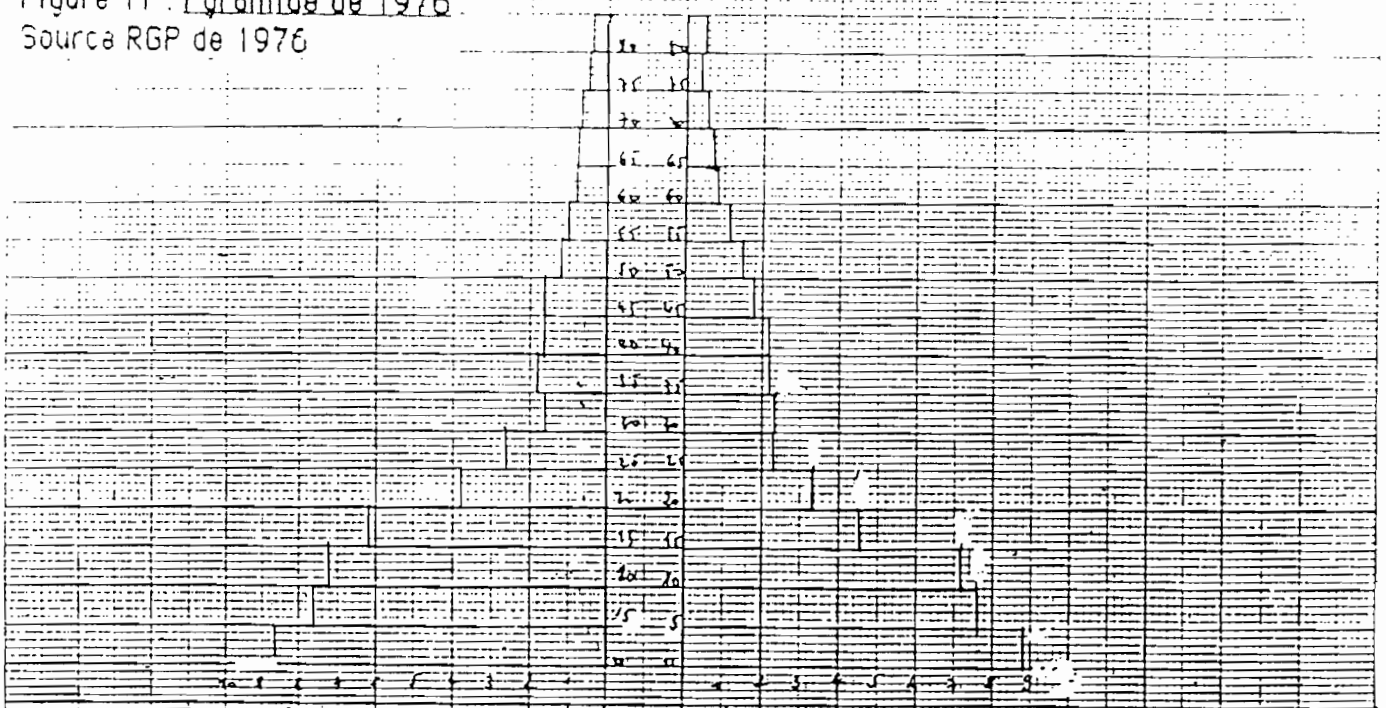
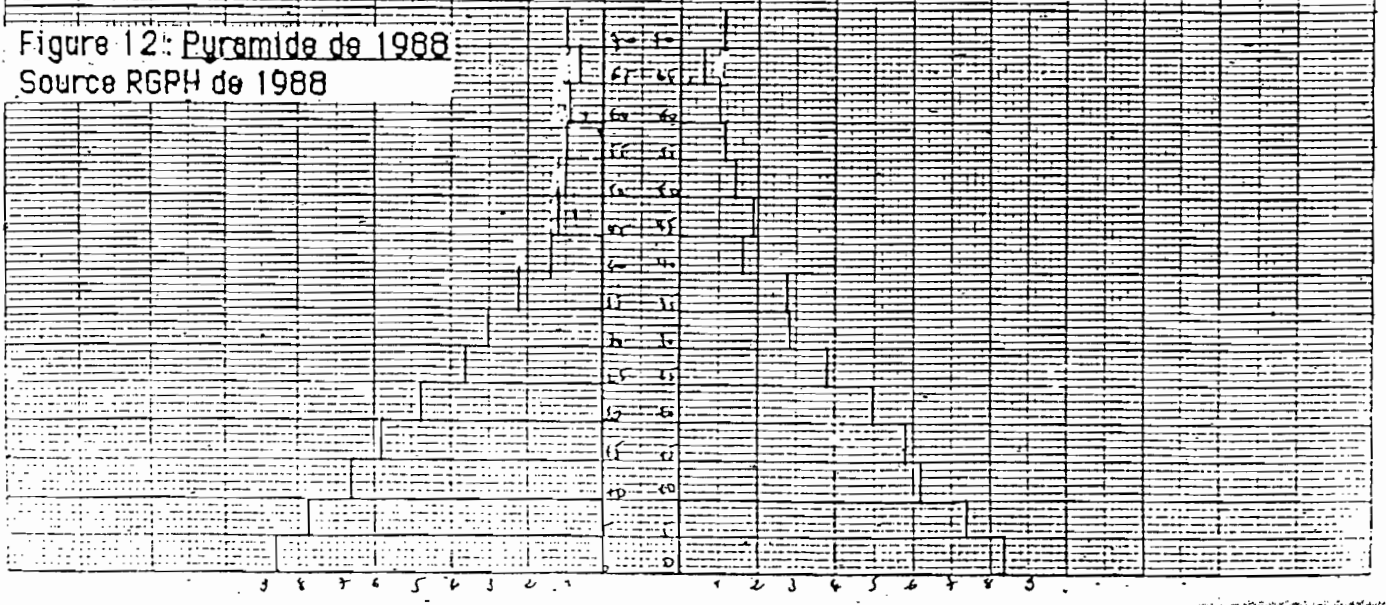


Figure 12: Pyramide de 1988

Source RGPH de 1988





### 1.3 REPARTITION SELON LA RELIGION

Dans la région de Saint-Louis, les musulmans représentent 98,6% de la population totale. Saint-Louis est donc une ville avec une culture négro-africaine fortement islamisée. C'est la raison pour laquelle nous pouvons constater la présence nombreuse de mosquées, de daara<sup>66</sup> mais surtout l'attraction de cette ville pour les marabouts.

Ainsi, sur 176 253 adeptes, 172 483 sont des musulmans soit 97% de l'effectif total. La religion chrétienne et la religion du terroir occupent les 3%.

### 1.4 REPARTITION DE LA POPULATION PAR QUARTIER ET TYPOLOGIE DE LA TAILLE DES MENAGES<sup>67</sup>

L'importance de taux de dépendance est déterminée par l'étroitesse du taux spécifique d'activité et par le taux de chômage également assez considérable. A Saint-Louis c'est uniquement 19 690 actifs soit 43,78 de la population active qui dispose d'un revenu procuré par leurs activités professionnelles. Le rapport de dépendance est considérable. Il avoisine 8 individus. La contrainte réside surtout au niveau des revenus faibles.

Plus 40% des revenus sont inférieurs à 50 000 F dont 18% ne dépassent pas 25 000 F. Ces bas revenus confrontent les ménages à des difficultés pour subvenir normalement à leurs besoins domestiques quotidiens. Un nombre important de ménages n'y arrive que par les soutiens extérieurs dont ils bénéficient et par le cumul des revenus tirés des micro-activités effectuées.

La taille moyenne d'un ménage est large, environ 8 personnes. La structure familiale est dominée par les ménages élargis. Ce type représente 71% des ménages de la commune. Ces ménages sont localisés dans les quartiers d'extension. Les ménages nucléaires ne représentent que 29% du total, ils sont prédominants dans la ville ancienne et dans les quartiers planifiés.

La crise économique qui continue à se propager à Saint-Louis pose de sérieuses difficultés de gestion de la ville. Elle a suscité plusieurs réactions chez les pouvoirs publics et les résidents. Les associations communautaires, les regroupements de résident-et d'autres organisations non gouvernementales s'associent à l'action des pouvoirs publics pour déjouer la crise urbaine.

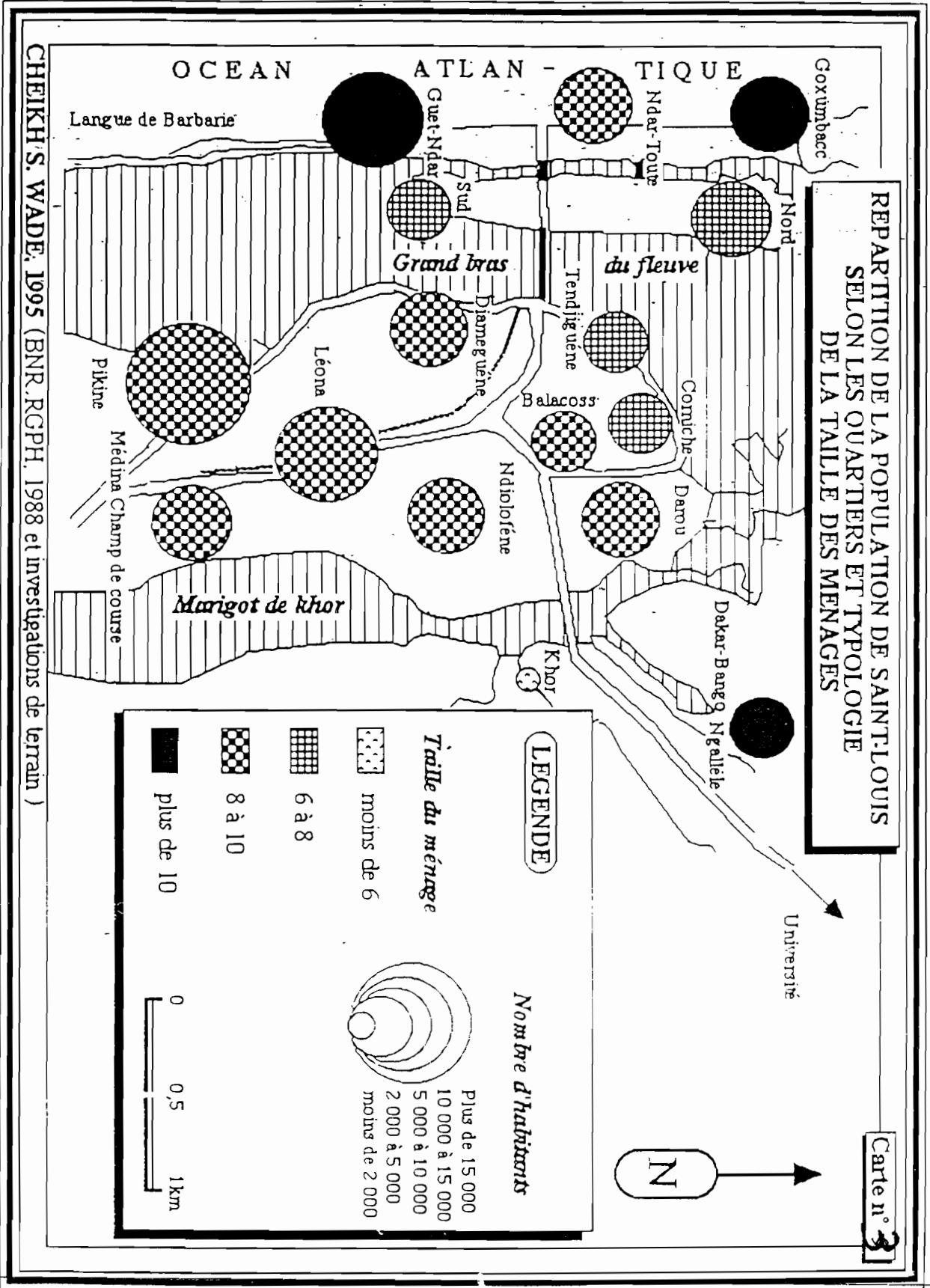
<sup>66</sup> Daara : mot wolof qui veut dire école coranique

<sup>67</sup> Wade (Cheikh Samba) *op cit* p 215

*Tableau 5 : Répartition de la population de Saint Louis par quartier*

Quartiers	Nombre de concession	Ménages	Population Masculin	Féminin	Ensemble
Pikine	2230	2472	10612	11099	21711
Léona	1645	1838	80106	8174	16280
Corniche	803	1006	3878	4040	7918
Nord	794	1096	3434	3820	7254
Goxumbath	749	843	3964	4056	8020
Diamaguene	668	862	3576	3861	7437
Ndar toute	563	796	2990	3287	6277
Ndiolofene	472	491	3766	3864	6730
Guet ndar	721	1422	6771	6831	13602
Bango	307	329	1372	1289	2661
Sud	353	536	1647	1762	3409
Balacoss	331	472	1880	2026	3906
Darou	556	610	2639	2790	5429
Khor	187	197	805	849	1654
Ngallèle	56	72	339	380	719

*Source : RGPH 1988*



### 1.4.1 Evolution de la Population de la Commune

De sa fondation en 1659 jusqu'à 1817, la ville de Saint-Louis se limite quasiment à l'île de Ndar. On note simplement un village de pêcheur sur la langue de barbarie où le cimetière musulman a été transféré en 1787.

Il faudra attendre le milieu du XIX<sup>ème</sup> siècle pour que Saint-Louis sorte véritablement de son île avec la création de Ndar Toute et Bouët ville, futur quartier de Sor.

D'ailleurs, au dernier recensement général de la population et de l'habitat, Saint-Louis participait pour 17,4% à l'effectif de la population nationale.

Auparavant, la ville de Saint-Louis était confrontée à un accroissement démographique croissant.

*Tableau 6 : L'évolution de la population Saint-Louisienne*

EVOLUTION DE LA POPULATION DE SAINT-LOUIS			
ANNEES	EFFECTIFS	DUREE/ANNEE	TAUX D'ACCROISSEMENT MOYEN ANNUEL (%)
1958	56290	2	- 0,50
1960	55730	10	+ 4,51
1970	80871	6	+ 1,60
1976	88665	12	+ 2,51
1988	115372		

*Source : Cheikh Samba WADE, Saint-Louis, la crise de la croissance urbaine récente, année universitaire 1994 - 1995.*

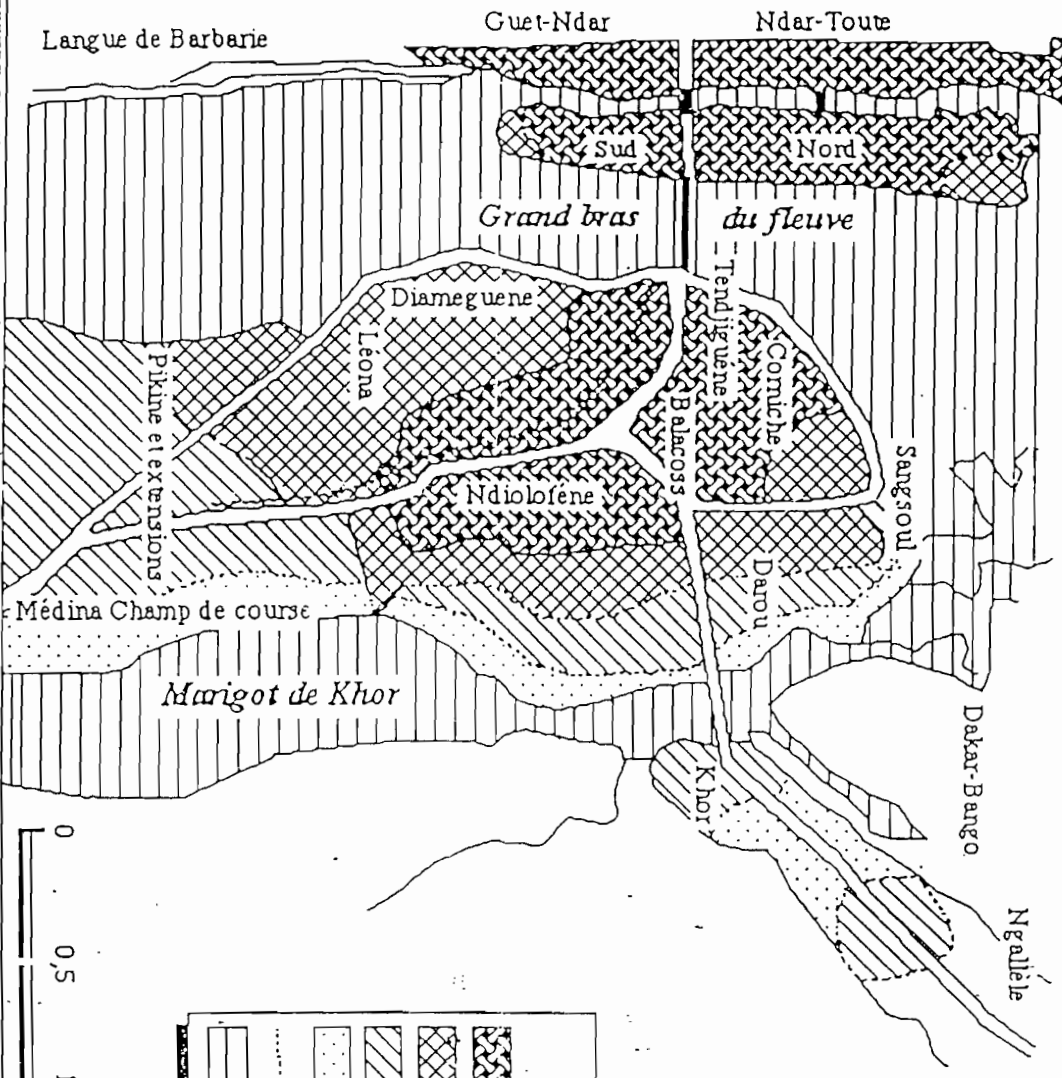
OCEAN ATLANTIQUE

Goxumbacc

L'EVOLUTION SPATIALE DE SAINT-LOUIS DE 1960 à 1992

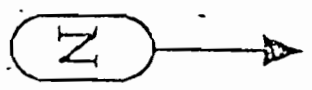
CARTE N° 4

CHEIKH S. WADE, 1995 (Photos aériennes de 1978 et 1989 : POS 1963 et 1992)



**LEGENDE**

	St-Louis avant 1960
	de 1960 à 1976
	de 1976 à 1988
	de 1988 à 1992
	Limite des zones d'extension
	Plan d'eau



### 1.4.2 La densité de la population

Les densités d'occupations ont beaucoup évolué, elles sont passées de 214 habitants à l'ha en 1976 et 370 habitants à l'ha en 1988. Elles seraient de 400 habitats à l'ha actuellement. Les disparités existent entre les secteurs, les quartiers urbanisés et planifiés ont des densités d'occupations modérées. Les foyers de densités exceptionnelles sont localisés dans la ville populaire où se réalisent d'impressionnantes concentrations humaines.

C'est Guet Ndar qui se remarque le plus par son poids démographique élevé. La densité est estimée par le service régional de la statistique à 755 habitants / ha, mais elle serait selon d'autres sources supérieures à 1500 habitants/ ha. Les densités d'occupations ont partout évolué dans la ville. La densité communale est de 300 habitants/ha.

A l'échelle de la ville, Pikine et Guet Ndar s'affirment comme des réelles fourmilières humaines avec respectivement 600 et 755 habitants/ha.

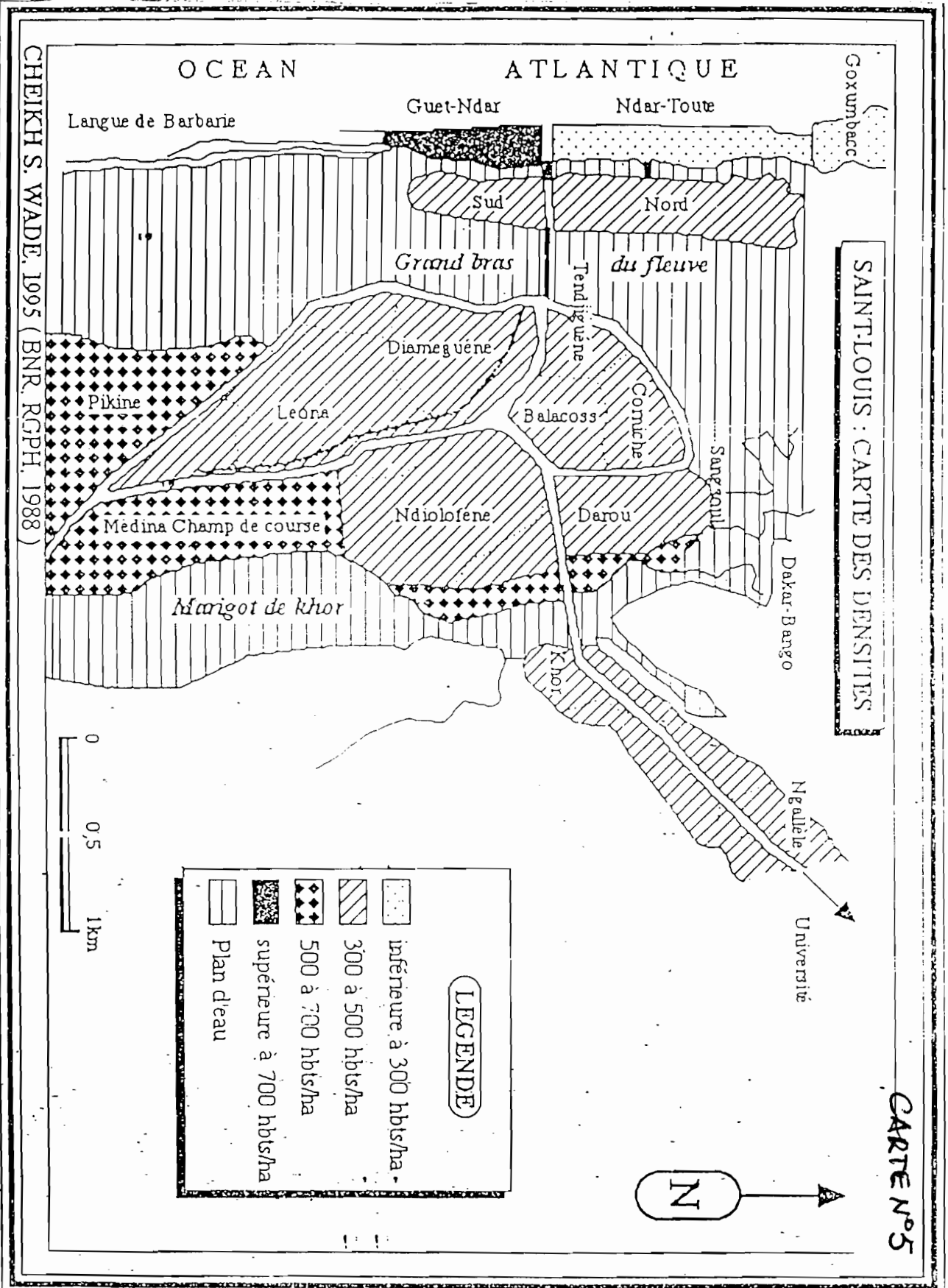
La situation de l'île est marquée par le recul de sa densité au profit de la ville d'extension.

La très forte concentration humaine qu'affecte certaines unités urbaines s'accompagne d'une kyrielle de difficultés aussi poignantes les une que les autres .

*Tableau 7 Evolution des densités de Saint-Louis entre 1954 et 1988 habitants/ ha*

SECTEURS	Quartiers	1954	1960	1976	1988
Langue de Barbarie	Guet Ndar	370	493	762	755
	Ndar Toute	211	378	314	303
	Goxumbath	35	117	120	401
	Total	257	364	402	470
Ile	Nord	174	199	175	173
	Sud	207	217	196	172
	Total	105	205	182	173
Sor	Sor - Nord - Corniche Balacoss Diawling	153	190	221	323
	Sor - Ouest - Ndiolofène Darou - Khor	148	151	241	245
	Sor - Ouest - Tendjeguene - Leona - Diamaguène	171	338	423	588
	Sor - Sud - Pikine et environs		106	387	593
	TOTAL	157	210	307	386
Autres	Ensemble Saint-Louis	187	241	305	370

*Source : service régional de la statistique de Saint-Louis*





## **2 SITUATION ECONOMIQUE ET SOCIALE DE LA COMMUNE**

### **2.1 SITUATION ECONOMIQUE**

Comme toutes les autres villes du Sénégal, Saint-Louis est confrontée à de sérieuses difficultés économiques. Ces difficultés sont d'une manière générale liées aux nombreuses situations provoquées par le transfert de la capitale à Dakar et l'intensité de l'urbanisation.

La population active assez nombreuse représente près de 37% de la population totale de la commune avec 42 690 individus soit 32,35% pour le niveau national. Par ailleurs, la population active non occupée, représente 25 000 individus. La population active occupée représente 18690 soit 43,78% d la population active. Toutes les personnes occupées par une activité sont évaluées à 21688 individus soit 18,8% de la population urbaine. Parmi ces occupations, il y a les jeunes utilisés dans la pêche, l'artisanat et le travail de la terre.

Ces jeunes font 3036 personnes soit 14% des occupés à Saint-Louis, Guet Ndar, Pikine et les quartiers suburbains sont les zones où l'emploi des jeunes est le plus important. Les femmes occupent 4235 emplois soit 22,7% des actifs occupés.

#### **2.1.1 LA PECHE**

Dans les années 1950, la production de poisson atteint à Guet Ndar 100 00 à 12000 tonnes par an, soit le quart du tonnage débarqué par l'armement piroguier national. Mais depuis les années 1960, parmi les centres de pêche piroguiers du Sénégal, Guet Ndar a régressé doublement par le tonnage de poisson débarqué qui stagne aux alentours de 8000 à 10 000 tonnes par an, par l'important recul du faubourg dans la production nationale. Pourtant la plate-forme continentale en face de l'estuaire est de la ville est riche en faune, jusqu'à une trentaine de km au large.

Malgré son effectif important d'hommes de mer et la grande qualification professionnelle de ces hommes, malgré l'abondance des ressources qu'offrent les eaux locales, l'économie Saint-Louisienne de pêche est comme frappée d'anémie, et celle-ci ne fait que s'aggraver.

Du même, Saint-Louis est concurrencé par d'autres bourgades côtières fréquentées par de plus nombreux mareyeurs.

Guet Ndar régresse derrière Kayar, Mbour, Joal et les centres de pêche de la presqu'île du Cap - Vert et doit se contenter pour l'écoulement de sa production fraîche, des régions pauvres du Nord Sénégal.

### **2.1.2 L'INDUSTRIE**

Saint-Louis n'a jamais eu d'industrie moderne à la différence d'autres villes moyennes du Sénégal, Diourbel, Kaolack, Ziguinchor, et même Louga et Rufisque. Les saint louisien n'ont jamais été orientés que vers le commerce et l'administration centrale de la colonie a fait longtemps figure, pour reprendre la formule de René Dumont, d'unique « Industrie ». C'est encore le seul esprit de commerce qui les habite aujourd'hui, hors de tout autre esprit d'entreprise.

A plusieurs reprises le gouvernement Sénégalais a envisagé des compensations mais compte tenu de la conjoncture nationale peu favorable, l'absence d'une réelle volonté saint louisienne en moitié d'économie productive, ont eu raison des projets forgés, qui ont été soit abandonnés soit réalisés dans d'autres villes, spécialement dans la région Dakaroise.

### **2.1.3 L'AGRICULTURE**

A Saint-Louis, l'agriculture est une occupation professionnelle à part entière dans les seuls faubourgs orientaux de la ville, Sénofodougou et Khor, riverains du marigot de Khor. Le plus important de la production agricole saint louisienne consiste en produit maraîchers. Une bonne part des légumes frais offerts sur les étals des différents marchés de la commune.

A une dizaine de km, à l'Est de la ville, le long de la bretelle routière qui conduit vers l'aérodrome, s'étant la zone maraîchère et forestière de Dakar Bango.

A une dizaine de km encore en Sud de Saint-Louis, c'est le Gandiolais, zone maraîchère non irrigués, où la nappe phréatique douce et proche de la surface de sol, permet autant que nécessaire les arrosages.

A une vingtaine de km au Nord-Ouest de Saint-Louis commencent les grandes premières irriguées. Ils produisent du riz et des tomates industrielles destinées à la fabrication de concentré.

### **2.1.4 L'ARTISANAT**

En attendant, le seul monde des producteurs de secteur secondaire à Saint-Louis, est celui des artisans.

A Saint-Louis depuis les années 60, la consommation d'objets de production locale s'est accrue, articles d'utilisation traditionnelle (outils, ustensiles, ménages ...) autant que ceux imitant les biens d'importations (meubles, vêtements) malgré une certaine connotation qui frappe les produits d'artisanat.

Dans le même temps, avec une baisse du pouvoir d'Achats de la production citadine, les approvisionnements en provenance des usines dakaroises et de l'importation ont fléchi. Ce qui ne peut être fourni à bon compte par l'artisanat saint louisien est demandé de plus en plus à la contrebande qui met à la disposition des citadines, via la Mauritanie une foule d'articles et de denrées de différentes provenances.

A Saint-Louis aussi bien l'artisanat de production, celui de service que celui d'Art sont confrontés à des difficultés dues en grande partie par la vétusté de l'équipement dont disposent les artisans et même l'absence d'équipement chez la plupart d'entre - eux, dévalorisent les produits et constituent une cause fondamentale de mévente.

### **2.1.5 LES ACTIVITES INFORMELLES**

Dans l'ancienne Capitale, présente les caractéristiques habituellement observées dans d'autres villes africaines ; très petites entreprises, la plupart du temps non déclarées et qui échappent à toute entreprise fiscale ; faible investissement initial dans l'outil de travail, équipement réduit à son expression la plus sommaire et lorsqu'il s'agit des commerçants, absence d'une boutique véritable, stock très restreint ou inexistant.

Les entreprises fonctionnent pratiquement sans trésorerie, vivent au jour le jour et les recettes dès que perçues sont versées dans la consommation familiale. Renouveler le stock, acquérir la matière première à transformer font constamment problème, que le producteur ou le commerçant ne peut résoudre qu'en empruntant à des proches les fonds nécessaires.

La main d'œuvre, en majorité est familiale, ne reçoit de rémunération que faible et épisodique, mais elle est nourrie et logée.

### **2.1.6 LE TOURISME**

La commune dispose de potentialités très importantes mais également peu exploitées. La ville de Saint-Louis de par sa position géographique jouit d'un climat doux du fait de l'influence océanique (Alizé maritime) offre de belles plages étendues sur plusieurs kilomètres.

En outre la ville et son passé historique, son architecture coloniale constituent des paramètres à tenir en considération.

Entre autre potentialité, nous pouvons faire cas du fleuve, de l'aérodrome, du parc de la langue de barbarie avec sa faune riche et variée, du parc de Djoudj etc. Malgré toutes ces richesses des contraintes s'opposent à une réelle promotion de ce secteur.

### **2.1.7 LE COMMERCE**

A Saint-Louis les activités de commerce ont toute leur subsistance. Elles s'exercent sous forme d'occupation sédentaire sur le long des routes et sur les marchés. Nombreuses sont les saint louisienne qui font du commerce et des transactions de toutes sortes.

Les occupations sont très variées et vont du micro - détail au négoce plus consistant. Cependant c'est au niveau des marchés que se déploient le plus l'activité commerciale qui d'ailleurs avec les mutations spatiales s'est déplacée de l'île vers le quartier périphérique de Sor.

#### **2.1.7.1 LE MARCHÉ DE NDAR TOUTE**

Ndar, Toute, qui fait partie du vieux Saint-Louis, et qui abrite depuis un siècle le principal marché de la ville, n'attire plus quotidiennement que les clients des quartiers proches, île et langue de barbarie. La population des quotidiens continentaux fréquente plus volontiers le marché de Sor, moins éloigné.

Situé le long de l'avenue Dodds, Ndar Toute est le plus ancien marché vivrier de la ville, l'activité majeure est la vente de produits frais mais aussi on y trouve d'autres activités très diverses.

Pour les produits périssables, le marché est pourvu d'installation appropriée (mais ne possède pas de chambre froide).

#### **2.1.7.2 LE MARCHÉ DE SOR**

L'activité de Ndar Toute est dépassée aujourd'hui de beaucoup par celle, qui se déploie à l'Ouest de Sor, dans le secteur compris entre la gare ferroviaire et le carrefour de l'avenue Général de Gaulle et des rues adjacentes. Là est regroupé aujourd'hui l'essentiel de l'activité commerciale saint louisienne, demi-gros et détail.

Dans ses limites, ainsi qu'aux alentours, cohabitent commerce structuré de demi - gros et de détail et commerce informel.

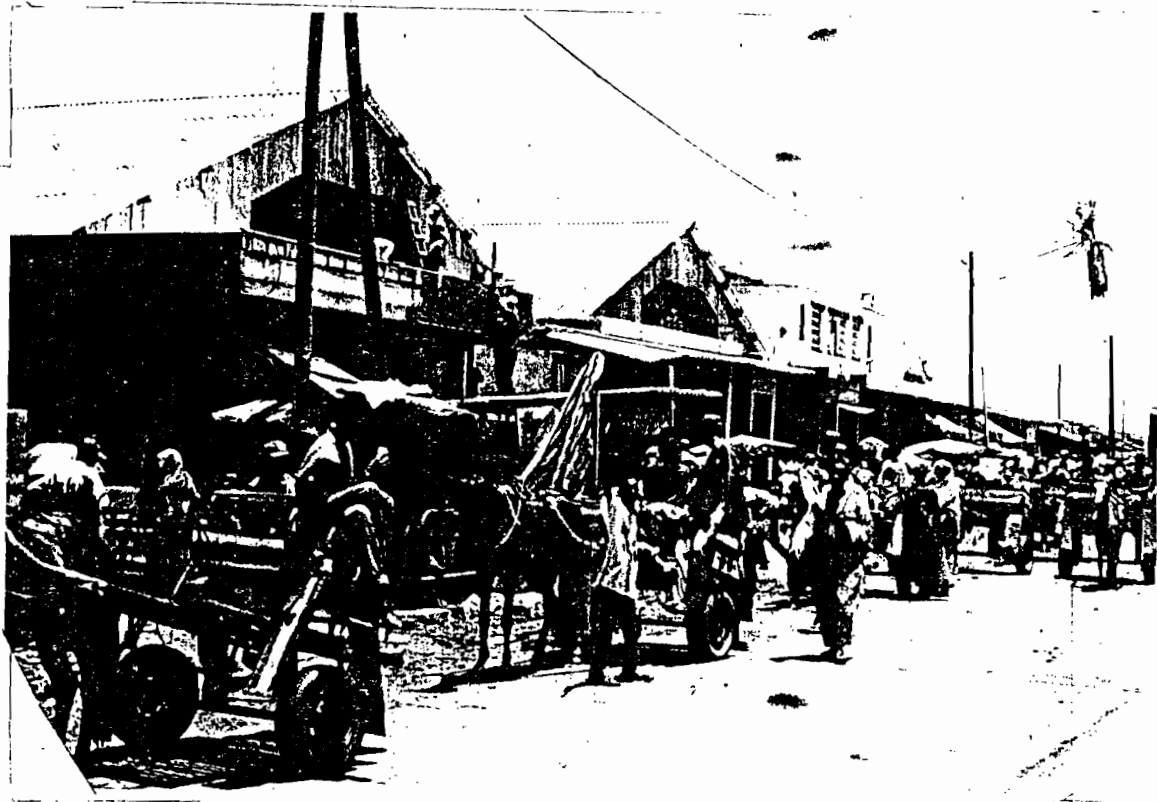
Sur le marché même, à cause de la foule petites vendeuses de denrées, l'informel l'emporte. A la différence du marché de Ndar Toute celui de Sor ne dispose d'aucun équipement pour la distribution des produits périssables.

Le marché de Sor propose une extraordinaire variété de marchandises qui permettent de se vêtir d pied en Cap et d'équiper toute la maison.

### **2.1.7.3 LE MARCHE DE PIKINE**

La pauvreté est plus apparente encore au petit marché improvisé de Pikine, au Sud de la ville. Allongé à la bordure de la route de Dakar, il ne dispose d'aucune installation que ce soit et reste ignoré de l'autorité principale. Dans ce quartier spontané, éloigné du marché de Sor, le marché répond à un besoin. Il ne propose à la clientèle que des articles très ordinaires et d'utilité quotidienne et il fonctionne aussi comme un marché aux puces, pour toutes sortes de bien d'occasion ou de récupération.

Cependant il faut signaler qu'en dehors de ces trois marchés, il existe de nombreux petits autres mais qui sont improvisés au niveau des artères de certains quartiers de la commune. On peut citer par exemple celui de Khor et celui de Dakar-bango. Mais ces marchés sont peu significatifs et sont noyés par les grands marchés de la ville.



MARCHÉ DE NDAR TOUTÉ

PHOTOGRAPHIE N° 6



EXPOSICION

TABLIER DE VENDEUSE

AU MARCHÉ DE NDAR TOUTÉ

PHOTOGRAPHIE N°1  
68



MARCHE DE SOR

PHOTOGRAPHIE N°2



ETALAGE DE MENDETISE  
AU MARCHE DE SOR



W 83

MARCHE DE PIKINE

PHOTOGRAPHIE N° 4



TABLIER DE VENDEUSE  
AU MARCHE DE PIKINE



## **2.2 SITUATION SOCIALE**

Au niveau de la commune, aussi bien les jeunes que les femmes sont confrontés aux problèmes de l'emploi. C'est seulement 14 420 qui sont occupés. Le taux de chômage se situe à 26,8%. Le chômage concerne plus du quart des actifs. Notons que les chômeurs ne sont pas des travailleurs déflatés, ils sont actifs et en quête de leur premier emploi. Cette situation de chômage touche plus les hommes que les femmes qui sont occupées au foyer.

Le niveau des revenus des populations est bas. Les revenus les plus élevés viennent de secteurs urbanisés, île, Ndiolofène, Corniche, HLM. Les quartiers populaires s'écoulent dans la pauvreté urbaine. Cependant, un certain nombre de ménages se déclarent sans revenus (environ 6%).

### **2.2.1 LA SITUATION SANITAIRE**

Il est des secteurs dont l'importance s'explique non seulement par une demande sans cesse croissante de leurs services, mais également et surtout par l'impact qu'ils ont sur les populations.

La santé qui est un paramètre essentiel pour jauger le niveau de développement d'une entité constitue une illustration parfaite de l'hypothèse tantôt énoncée. La circonscription médicale de Saint-Louis comporte un hôpital de 600 lits, trois dispensaires d'état, une maternité (60 lits), deux centres de protection maternelle et infantile. L'hôpital dont de ressort est régional est situé dans le quartier Sud de l'île.

Géré par l'état, financé par lui, l'hôpital de Saint-Louis manque cruellement de matériel médical et de matériel d'hospitalisation (drap, couvertures, linge pour les malades et les soignants etc.). il n'a pas, en plus, de personnel qualifié en effectif suffisant.

### **2.2.2 LES EQUIPEMENTS SCOLAIRES**

L'équipement d'enseignement de l'ancienne capitale, déjà bien étoffé avant 1960, a été renforcé après l'indépendance, en matière d'enseignement secondaire plus que d'enseignement primaire, et c'est l'infrastructure en lycées et écoles spécialisées égales à Dakar du point de vue scolaire.

Pourtant dans la ville, les enfants en âge de fréquenter l'école sont bien loin d'être tous scolarisés, même si elle détient, au Sénégal le record du taux de scolarisation. L'équipement

---

d'enseignement primaire reste en effet insuffisant eu égard aux besoins, très grandes dans les quartiers continentaux et qui s'accroissent sans cesse.

### **2.2.3 LES INFRASTRUCTURES SPORTIVES, CULTURELLES ET DE LOISIRS**

Pour ce qui est des équipements, Saint-Louis est mieux pourvue que les autres communes de la région. Saint-Louis possède quatre stades, dont trois ont été construits après l'indépendance. Le stade Maître Babacar SEYE (Ex Wiltord) de Sor est le plus ancien de la ville et abrite les matchs de football, un stade omnisports a été construit à Sor Sud, dans le quartier de Médina en 1975, le stade de Basket ball Joseph Gaye à Ndar Toute près de l'école normale régionale et enfin le stade Abdoulaye Diagne, au Nord de l'île.

Pour les équipements culturels Saint-Louis dispose de :

- La maison de l'île ;
- Trois cinémas ;
- Une salle de fêtes ;
- Un musée, le CRDS ;
- Une bibliothèque ;
- Le centre culturel Gaston Berger.

Enfin par les équipements de loisirs nous avons :

- Le Casino ;
- Le Mayo ;
- Le Saraba ;
- Le Jamono ;
- La Chaumière ;
- Le Nder.

Outres ces insuffisances, il y a d'autres contraintes liées au fonctionnement de ces équipements, telles que le manque d'entretien, un manque d'éclairage ce qui laisse penser à des problèmes de sécurité.

**TROISIEME PARTIE**  
**ANALYSES ET INTERPRETATIONS DES RESULTATS**

---

## **CHAPITRE 5**

# **SITUATION SOCIALE ET CONDITION DE VIE DES FEMMES DE SAINT LOUIS**

### **1 LA SITUATION SOCIALE DES FEMMES**

Marginalisées et souvent ignorées, la participation des femmes fait rarement l'objet d'études statistiques permettant de qualifier leur contribution au développement national. La population féminine représente à Saint-Louis plus de 50 % de la population totale. Forces économiques les plus importantes, leur non participation effective au développement contribue de manière significative à l'ensemble des problèmes économiques et sociaux qui à l'heure actuelle accablent la région.

Cette situation ne s'améliorera que si des mesures hardies sont prises au niveau national et régional pour combler les lacunes.

#### **1.1 DIAGNOSTIC DE LA SITUATION, STATUT ET ROLE DE LA FEMME DANS L'ORGANISATION SOCIALE**

##### **1.1.1 PLACE DE LA FEMME DANS LA SOCIÉTÉ SAINT LOUISIENNE**

Le rôle de la femme dans la société saint-louisienne est conditionné par un ensemble de valeurs sociales. Le régime familial est de type patriarcal. L'homme est le chef de la famille et le propriétaire des biens de production de la famille. La femme a un statut de mineur, sous la responsabilité du mari ou d'un autre membre de la famille du même sexe.

Dans le contexte socioculturel, la femme est considérée le plus souvent comme femme au foyer. Elle ne peut participer aux activités extérieures qu'avec l'autorisation de son "tuteur désigné". L'essentiel des activités de la majorité des femmes saint-louisienne est situé dans l'espace domestique (près de 80 %), elle reste en dehors des circuits économiques officiels, le plus souvent son statut social conditionne fortement sa participation à l'économie régionale et lui permet difficilement d'être compétitive dans un contexte économique moderne, où le niveau de performance est déterminé par des connaissances accrues, des moyens matériels et financiers suffisants, une maîtrise de sa gestion et une bonne organisation.

La société traditionnelle définissant clairement le rôle de chacun des partenaires modernes par contre, a subi de profondes mutations sociales dues à la monétarisation de l'économie, ce qui confère un nouveau rôle à la femme chargée de contribuer pour une part importante aux revenus familiaux alors que son rôle traditionnel au sein de cette famille reste identique.

On assiste alors à un accroissement de ses charges sans que ses conditions de vie et son statut social ne subissent aucune modification conséquente pour lui permettre de jouer pleinement son rôle.

### **1.1.2 STATUT ET ROLE DE LA FEMME DANS L'ORGANISATION SOCIALE**

A saint louis, le statut de la femme reste fortement lié à son rôle de mère et d'épouse, affectant ainsi ses opportunités d'éducation et d'emploi et donc des possibilités d'amélioration de son statut.

En dépit de son rôle capital dans plusieurs domaines, elle est dans une grande majorité, défavorisée lorsqu'il s'agit d'avoir accès aux instruments importants de développement économique et social et aux moyens qui permettent d'améliorer la qualité de sa vie, de contrôler les événements importants qui la concernent directement ou de participer aux prises de décisions dans la famille et dans la collectivité. A l'heure actuelle, les femmes représentent à saint louis un potentiel productif contrastant avec la place qui leur est réellement dévolue dans le processus de développement économique et social. La situation présente montre qu'à saint louis les femmes beaucoup plus que les hommes, font l'objet d'une discrimination aiguë dans l'exercice de ses activités économiques, sociales etc....

Elles se retrouvent dans les activités les moins bien rémunérées requérant une moindre qualification, elles sont souvent absentes des structures de décisions et se débattent avec les exigences des préjugés socio-culturels. Au niveau régional, les femmes sont surtout actives dans le secteur non structuré. Celui-ci offre aux femmes un éventail assez large de possibilités permettant de contourner certaines difficultés liées à la baisse du niveau de vie. On les retrouve dans la restauration, la couture, l'agriculture, les travaux de ménage mais surtout dans le commerce de détail Leur présence dans le secteur non structuré est très remarquée. D'ailleurs les statistiques régionales indiquent que pour l'ensemble de la population féminine (53,2% ) exercent une activité indépendante, (24,5%) sont aides familiaux, (13,3%) des salariées, (2,0%)des apprenties, (0,7%) seulement ont un emploi et au demeurant, elles représentent (4,0%).

Tableau 8 : répartition de la population résidente Saint-Louisienne de 6 ans et plus selon la situation dans la profession et le sexe.

	EMPLOI	SALARIEE	INDEPENDANTE	AIDE	APPRENTIE	AUTRE	TOTAL	N
MASCULIN	1,0	13,3	54,9	22,4	4,7	3,7	100,0	147691
FEMININ	0,7	13,3	53,2	24,5	4,3	4,0	100,0	25447
TOTAL	0,9	13,3	54,6	22,7	4,6	3,9	100,0	173378

*Source: RGPH 1988-rapport régional- Saint-Louis- Sept 1992*

Cette répartition des femmes actives à saint louis correspond à leur niveau de qualification peu élevé et à leur niveau de ressource en deçà du seuil normal qui leur permet de jouer de véritables agents économiques. Néanmoins, malgré leurs faibles moyens, elles participent activement à améliorer les conditions de vie familiales.

## **2 CONDITION DE VIE DES FEMMES**

### **2.1 LES DURES CORVEES DES FEMMES**

Dans cette société où les valeurs changent, les femmes prennent actuellement un rôle qu'elles n'avaient pas ou qu'elles n'avaient plus à cause de leur émancipation. Outre leur rôle dans la reproduction, dans la transmission des valeurs aux nouvelles générations, elles avaient une place dans le tissu des relations sociales.

Leur rôle sans cesse croissant dans la société sénégalaise fait du secteur informel un lien d'activité privilégié de la population féminine. Les femmes sénégalaises sont actives dans la plus grande partie des activités économiques.

Aujourd'hui les femmes qui exercent une activité quelconque ne se comptent plus. Elles sont biens plus nombreuses qu'on ne l'imagine. Les conditions économiques difficiles ne permettant plus d'entretenir le ménage : les femmes sont obligées de se lancer dans toutes sortes d'activités rémunératrices pour participer davantage à la vie du foyer, dépassant de loin leur part de contribution aux charges du ménage fixée par la tradition, la religion ou même la loi moderne.

D'ailleurs l'enquête que nous avons menée nous montre que la plus part des femmes vendeuses sont analphabètes et sont issues de parents pauvres.

*Tableau 9 : Profession des parents des vendeuses*

Profession	Effectif	Pourcentage
Berger	6	7.50
Chauffeur	2	2.50
Commerçant	28	35
Mareyeur	5	6.25
Paysan	39	48.75
Total	80	100

Ces données nous édifiant sur les différentes activités exercées par les parents de nos enquêtées. Analphabètes, ils sont pour la majorité des paysans (48.75%) ensuite des commerçants (35%) des bergers (7.5%) des mareyeurs (6.25%) et enfin des chauffeurs (2.50%).

*Tableau 10 : Niveau d'instruction des vendeuses*

NIVEAU D'INSTRUCTION	EFFECTIFS	POURCENTAGE
Aucun	30	37.5
Primaire	19	23.75
Secondaire	1	1.25
Coran	30	37.50
Total	80	100

Il apparaît à travers ces données (37,5%) que des vendeuses de produits maraîchers n'ont en aucun niveau d'instruction., (23,75 %) ont le niveau primaire et (5 %) le niveau secondaire. Cependant il faut remarquer que même si ces femmes n'ont pas <sup>de</sup> l'école la presque totalité d'entre-elles a fréquenté l'école coranique (37,5 %).

Ceci met en évidence les contraintes socio-culturelles aux quelles les femmes sont confrontées. Elles constituent un véritable frein à leur réelle participation au développement de la ville. A cela s'ajoute d'autres facteurs favorisés par l'éducation intra-familliale qui influent sur la personnalité de la fille dans un contexte discriminatoire en faveur des garçons. Cette conception de l'éducation poursuit la fille tout au long de sa vie et la place dans une position d'infériorité par rapport à l'autre sexe.

Ce phénomène d'analphabétisme est un mal qui touche un nombre important de la population. Aussi bien à Saint-louis que dans les autres régions, le taux d'analphabétisme est très élevé.

*Tableau 11 : Taux d'analphabétisme, régions du Sénégal, selon le sexe, 1993*

REGION	MASCULIN	FEMININ	ENSEMBLE
Dakar	33,6	53,8	43,8
Ziguinchor	41,0	67,7	54,6
Thiès	58,7	76,4	67,9
Saint-Louis	66,2	82,4	74,9
Kaolack	66,0	83,2	75,0
Fatick	69,0	81,7	75,6
Kolda	73,8	90,1	82,1
Tamba	75,1	89,0	82,2
Diourbel	74,0	91,0	83,1
Louga	74,3	91,8	83,2
Taux moyen	59,0	77,2	68,4

*Source UNICEF. Analyse de la situation de l'enfant et de la femme 1993*

Nous remarquons que la situation des femmes au plan de la scolarisation semble alarmante, le taux d'analphabétisme varie de (53,8) à (90,8 %) selon les régions. Une disparité existe entre les hommes et les femmes au Sénégal au niveau de l'éducation en général et particulièrement à Saint-Louis.

Malgré ce taux d'analphabétisme important au niveau de nos enquêtées la religion occupe une part très importante dans leur conduite quotidienne. L'islam est largement majoritaire à saint-Louis. Alors nous nous intéressons ici aux différences dans la distribution des confréries.

*Tableau 12 : Répartition selon la confrérie des vendeuses*

CONFRERIE	EFFECTIF	POURCENTAGE
Khadre	9	11.6
Mouride	17	21.25
Thiénaba-thiénaba	3	3.75
Tidjane	46	57.5
Sans	5	6.25
Total	80	100

Il apparaît à travers ce tableau que nos vendeuses sont à majorité Tidjane (57,5 %) suivies des mourides (21,25 %) viennent ensuite les Khadres avec (11,6 %) les Thiénaba-thiénaba et enfin ceux qui n'ont aucun appartenance confrérique.

La prédominance des tidjanes peut s'expliquer par le fait que la région de Saint-Louis a vu naître, à ALVAR (département de Podor) El Hadj Omar TALL et à Gaya (département de Dagana), El Hadj Malick SY fondateur de la confrérie tidjane, au Sénégal.

L'analyse nous montre aussi les principaux groupes ethniques présentent au niveau des marchés. C'est à peu près les mêmes ethnies que l'on retrouve au niveau de la région mais aussi au niveau du pays.



*Tableau 13 : Répartition selon l'ethnie des vendeuses*

ETHNIE	EFFECTIFS	POURCENTAGE
Bambara	2	2.50
Maure	5	6.25
Peul	3	3.75
Sérère	8	10
Toucouleur	12	15
Wolof	50	62.50
Total	80	100

La majorité des vendeuses qui intéressent notre étude est essentiellement composée de Wolof (62,50). Malgré cette prédominance au niveau communal, les Wolofs constituent le deuxième groupe ethnique régional après les halpoularen. Ils représentent respectivement (30.1%) et (61.3%)<sup>68</sup> ; Seulement les halpoularen sont dans la majorité installés à l'intérieur de la région (au fouta). Ils sont par ailleurs les deux groupes ethniques dominants au niveau de la région. Chez nos enquêtées les toucouleurs constituent (15%), viennent après les autres groupes ethniques à savoir les Bambara (25%), les maures (6,25 %), les Peuls (3,75 %) et les Sérères (10 %).

L'âge des vendeuses de produits maraîchers est très disparate. Il varie de 24 ans à 75 ans. Mais la majorité d'entre-elles a un âge qui varie entre 24 et 43 ans avec (60 %)

*Tableau 14 : Répartition selon l'âge des vendeuses.*

CLASSES D'AGES	EFFECTIF	POURCENTAGE
24-33 ans	21	26.25
34-43 ans	27	35
44-53 ans	18	22.50
54-63 ans	6	7.50
64 ans et au plus	4	5
NSP	4	5
Total	80	100

Cependant il faut remarquer que malgré cette disparité de l'âge, elle est surtout fonction du niveau d'instruction. L'ensemble des vendeuses que nous avons interrogées et qui ont le niveau primaire a entre 24 et 43 ans. Les pourcentages des personnes qui ont atteint le niveau primaire baissent sensiblement au fur et à mesure que l'âge de nos enquêtées augmente. On a comme l'impression que les jeunes générations ont eu plus de chance de fréquenter l'école. Le contraire aussi semble valable; les vieilles générations ont plus la chance de fréquenter l'école coranique que les jeunes. C'est ce que nous montre ce tableau suivant.

<sup>68</sup> RGPH 1988\_ Rapport régional\_ Saint-Louis p 20

*Tableau 15 : Corrélation entre l'âge et le niveau d'instruction*

AGE	NIVEAU D'INSTRUCTION				
	AUCUN	CORAN	PRIMAIRE	SECONDAIRE	TOTAL
24-33 ans	4	3	14	0	21
34-43 ans	13	8	5	1	27
44-53 ans	8	10	0	0	18
54-63 ans	2	4	0	0	6
64 ans et plus	2	2	0	0	4
NSP	1	3	0	0	4
TOTAL	30	30	1	1	80

Actuellement la forte présence des femmes dans le secteur informel s'explique à la fois par la grande difficulté des femmes d'accéder au secteur formel étant donnée leur analphabétisme et leur faible niveau pour certaines d'entre-elles mais aussi par la facilité relative plus ou moins grande qu'elles ont d'accéder à des activités de commerce dont l'exercice ne requiert ni formation préalable ni un capital de départ important.

Dès lors nous pouvons dire que ces femmes participent au développement de l'économie nationale mais surtout au niveau de l'économie familiale compte tenu de leur situation matrimoniale.

*Tableau 16 : Situation matrimoniale des vendeuses.*

STATUT	EFFECTIF	POURCENTAGE
Célibataire	2	2.50
Mariée	70	87.50
Veuve	8	10
TOTAL	80	100

IL apparaît à travers ces données que (87,5 %) des femmes sont mariées.,(2,5 %) sont célibataires et on note 10 % de veuves. Ce qu'il y a lieu de signaler c'est l'absence de divorcée chez nos enquêtées ou même s'il y en a, elles se sont remariées. Ce qui donc nous révèle le faible taux de divorce au niveau de la commune. Mais, cela se comprend facilement car la majorité d'entre elles s'est mariée très tôt entre l'âge de 13 et 18 ans et vue l'âge l'on se rend compte que la majorité s'est mariée selon l'idéologie de la tradition. C'est dans ce sens que Abdoulaye Bara DIOP soutient " le mariage dans la société wolof était l'apanage des parents ou des aînés. La fille pourvue au mariage devait soumission et obéissance. C'est en fait une institution qui visait la consolidation entre deux familles c'est d'ailleurs la raison pour

laquelle le divorce était très difficile<sup>69</sup>. Nous comprenons alors la précocité du mariage pour ces vendeuses de produits maraîchers nées pour la plus part avant ou justes après les indépendances.

*Tableau 17 : Age au 1<sup>er</sup> mariage des vendeuses*

AGE MARIAGE	EFFECTIF	POURCENTAGE
10-12	1	1.25
13-15	24	30
16-18	44	55
19-21	5	6.25
22-24	2	2.50
25-27	1	1.25
NSP	1	1.25
NULL	2	2.50
TOTAL	80	100

Comme le montrent ces réponses, l'âge au premier mariage semble être précoce chez nos enquêtées.

Aujourd'hui, au niveau régional, l'âge moyen au premier mariage est de 27.6 ans alors qu'il est de 29.5 ans en milieu urbain<sup>70</sup>. On a comme l'impression que le mariage n'est plus une priorité, on se marie au niveau de la commune le plus tardivement possible. Les facteurs les plus déterminants de l'avancé de l'âge moyen au premier mariage semble être la crise économique, la modernité, l'urbanisation mais aussi la scolarisation.

## **2.2 LE DESENGAGEMENT DES MARIS**

En dehors du contexte économique, le principal facteur de l'accroissement des responsabilités des femmes dans les familles est dû au désengagement progressif des maris vis à vis de leurs enfants et de leur ménages.

En effet, environ trois quarts (3/4) des femmes que nous avons rencontrées étaient mariées, vivaient dans le domicile conjugal, mais elles avaient en charge presque l'essentiel des dépenses de la maison, notamment l'éducation et l'entretien de leurs enfants.

Pour elles, cette situation est liée à la crise économique qui ne permet plus à leurs maris, quand ils sont actifs, de trouver des emplois stables. Ils sont essentiellement des ouvriers et des retraités et des chômeurs.

<sup>69</sup> DIOP. A. Bara op. Cit.

<sup>70</sup> RGPH 1988\_rapport régional\_Saint-louis p17

*Tableau 18 : Profession du mari des vendeuses*

FONCTION	EFFECTIF	POURCENTAGE
Agent municipal	2	2.50
Chauffeur	8	10
Chômeur	20	25
Commerçant	14	17.50
Maçon	1	1.25
Mareyeur	5	6.25
Menuisier	1	1.25
Retraité	16	20
Soudeur	1	1.25
Nulle	12	15
TOTAL	80	100

Nous remarquons que (25 %) des maris sont des chômeurs et (20 %) des retraités. Les chômeurs ne sont pas ici des personnes qui ont déjà travaillé et perdu leur emploi mais des personnes actives qui n'ont jamais travaillé à la quête de leur premier emploi. Ainsi, (85 %) des maris des femmes ont des revenus faibles ou presque inexistantes ce qui donc nous laisse comprendre que la contribution des femmes au niveau des ménages est très importante.

Il faut dire aussi que la majorité des maris à l'instar de leurs femmes travaillent dans le secteur informel et exercent toutes sortes d'activités présentement au niveau de ce secteur. Parmi ces femmes, il y a certains qui assurent entièrement et à elles seules l'entretien du ménage car vivant dans une situation de veuvage (10 %). Il y a cependant des célibataires qui participent au quotidien de leur ménage. Au même instant d'autres ont préféré se taire et ne pas donner de réponse par réticence ou je ne sais quoi d'autres.

Ces maris n'ont jamais exercé une autre fonction sinon un taux faible (2,5 %) mais toujours dans le cadre du secteur informel. Au demeurant, ils ont toujours exercé l'activité qu'ils font présentement.

*Tableau 19 : Activités exercées antérieurement par les époux des vendeuses*

Autre fonction occupée	Effectif	Pourcentage
Mareyeur	1	1.25
Tailleur	1	1.25
Non	66	82.50
NULL	12	15
Total	80	100

Ce qui semble paradoxal c'est que la presque totalité de ces familles sont dans une situation

de polygamie avec de nombreux enfants. Cette situation de polygamie accroît davantage les responsabilités des femmes obligées de participer à l'entretien de la famille car le mari n'est pas à la hauteur on n'a aucun revenu. C'est d'ailleurs ce que nous laisse comprendre cette dernière

**A. SALL** “ *Mon mari ne travaille pas et j'ai beaucoup d'enfants. Mon mari ne se casse pas la tête, il me dit toujours je sais bien qu'il n'a pas un emploi et qu'il ne va pas surtout voler. Et, moi, je ne peux pas voir mes enfants comme ça, il faut au moins leur assurer le repas.* ”

*Tableau 20 : Niveau de polygamies des vendeuses*

Coépouse	RANG OCCUPE					TOTAL
	1	2	3	NR	Nul	
Non	18	2	0	4	0	24
Nul	0	0	0	0	2	2
Oui	19	26	6	3	0	54
TOTAL	37	28	6	7	2	80

Il apparaît à travers ce tableau que (46.25%) des vendeuses ont un statut de première épouse, (35%) de seconde épouse et seulement (7.50%) occupe un rang de troisième épouse. au demeurant il est essentiellement composé de femme en situation d'unique épouse mais aussi de célibataire, de veuves et de ceux qui n'ont pas répondu.<sup>71</sup>

D'après le dernier recensement de la population et de l'habitat, au niveau régional les femmes vivants dans un ménage polygamique représentent près de la moitié des mariées de la région (49.60%)

Cette situation de polygamie s'explique dans la mesure où au niveau régional près de la moitié des femmes mariées vivent<sup>dan?</sup> dans des ménages polygamiques (49,6 %) <sup>72</sup>. C'est donc cette situation de précarité des revenus qui fait que la majorité des femmes vivent dans les quartiers périphériques et dans des situations difficiles.

<sup>71</sup> RGPH 1988\_Rapport régional\_Saint-louis p15

<sup>72</sup> DPS. “ Recensement général de la population et de l'habitat 1988 ” résultats définitifs Saint-Louis

*Tableau 21 : Répartition des vendeuses selon le lieu d'habitation*

Lieu d'habitation	Effectif	Pourcentage
Balakoss	1	1.25
Darou	5	6.25
Diamaguène	7	8.75
Gandiol	3	3.75
Goxoumbath	4	1.25
Guet-ndar	2	2.50
Khor	1	1.25
Léona	8	10
Makatoubé	2	2.50
Ngaye-Ngaye	1	1.25
Pikine	30	37.50
Santhiaba	4	5
Savoigne	2	2.50
Sor	9	11.25
Sud	1	1.25
Total	80	100

La majeure partie des vendeuses vient du quartier spontané de Pikine (37.50%), les autres du grand quartier de Sor (37.50%), le reste de l'île (8.75%) et des villages environnants. La plupart des femmes issues des quartiers spontanés vivent dans une situation de location.

### **2.3 LES CONTRAINTES SOCIO-ECONOMIQUES**

Aujourd'hui même si les femmes sont de plus en plus nombreuses à subvenir à l'essentiel des besoins de la famille, il n'en demeure pas moins que cela fait dans des conditions très difficiles et même très éprouvantes pour la femme.

En effet la crise économique et sociale que le Sénégal traverse depuis déjà plusieurs décennies a compromis sérieusement l'accès des populations à des conditions de vies décentes.

Et les plans d'ajustements structurels (PAS) et la dévaluation du franc CFA ont contribué à augmenter davantage les inégalités entre les hommes et les femmes mais aussi entre les riches et les pauvres. En effet les femmes n'ont pas le même accès aux ressources que les hommes mais aussi sont encore victimes de discrimination nombreuses : au plan juridique, de l'emploi, de l'éducation et de la formation, du logement etc. les femmes en temps que groupe soient désavantagées partout c'est tout l'intérêt des propos de cette vendeuse :

F. GUEYE “ *Nous les femmes nous sommes malheureuses. Certes nous n'avons pas eu la chance d'aller à l'école mais nos maris ne nous aident pas parce qu'ils n'ont pas de travail, nos enfants de mêmes et l'état n'en parlons pas. Et la vie est très dure et chère en plus depuis la dévaluation du franc. Peut être que c'est le vouloir de Dieu* ”.

## Chapitre 6

# Les stratégies d'adaptation des vendeuses de produits maraîchers

### 1 LES DIFFERENTS TYPES DE STRATEGIES

Afin de répondre en partie à notre première hypothèse, il s'agit ici de voir comment se construisent les stratégies des vendeuses de produits maraîchers. Ces dernières leur permettent-elles de disposer de revenus ? Existe-t-il des retombées au niveau des relations conjugales?

Malgré ces stratégies multiples, ces femmes se heurtent dès fois à de contraintes mais qui sont inhérentes à leurs pratiques.

#### 1.1 LES STRATEGIES OFFENSIVES

Ces vendeuses de produits maraîchers qui ont des stratégies offensives adoptent des pratiques qui tendent à développer le maximum de revenus monétaires, essentiellement à travers leurs actives. Cette diversité dans l'activité est menée avec le souci de saisir les plus grands nombres d'opportunités pour faire des bénéfices. L'action de ces femmes traduit un choix par rapport auquel elles saisissent des opportunités qui se sont offerts à celles dans le cadre des contraintes socio-économiques qui sont les leurs (charges familiales, fécondité...).

Pour tirer le maximum de bénéfice de leur activité, ces jeunes vendant divers produits parmi lesquels on peut citer de l'aubergine, des carottes, des navets, de l'oignons, de la pomme de terre, de piment etc. Seule cette diversité dans la vente des produits peut les procurer un revenu important.

A F. Tall : “ *comme tu vois, je vends juste des légumes non pas pour gagner ma vie mais juste pour avoir de quoi satisfaire des besoins, avoir une certaine autonomie financière et pour cela je suis obligé de vendre plusieurs produits à la fois. Regardes - toi - même comme ça au moins je peux tirer au niveau de chaque produit un tant soit peu de bénéfice* ”.

D'ailleurs cette autonomie financière permet à ces femmes de disposer d'une marge de liberté ce qui donc met au devant les rapports entre les deux sexes au niveau familial.



*S.S. Faye : " a la maison, c'est comme si les enfants m'appartenaient à moi seul. Je prends tout en charge depuis l'entretien jusqu'aux besoins les plus petits " .*

Disposant de revenus, ces vendeuses acquièrent un pouvoir économique certain. Un tel pouvoir semble avoir des incidences majeures sur leurs vies familiales. Face à une faiblesse ou l'absence de revenus de leurs maris, elles prennent en charge les enfants, la famille etc. Cette participation à la gestion des besoins domestiques tend à modifier les rapports conjugaux en faveur des femmes.

Aux rôles traditionnellement dévolus aux femmes, viennent se greffer ceux des hommes. Cette substitution de rôles semble affaiblir le pouvoir du mari au niveau du couple qui est obligé de mettre en place des relations de partenariat et considère mieux son épouse. Celle-ci semble alors se traduire par une transformation de rôles féminins au sein du ménage. Ainsi, le facteur essentiel à l'origine de cette évolution de rôle et de statut des vendeuses de produits maraîchers semble aujourd'hui être la crise économique.

La finalité de cette stratégie pour ces vendeuses est de tirer le maximum de profit de la vente afin d'assurer le quotidien.

## **1.2 LES STRATEGIES DEFENSIVES**

Contrairement aux stratégies offensives qui visent à maximiser le profit, les stratégies défensives visent un autre objectif. Les vendeuses de produits maraîchers adoptent ces logiques défensives pour s'assurer d'un minimum de sécurité au niveau de la vente. Elles visent essentiellement à éviter les problèmes alimentaires et de favoriser les dépenses familiales prioritaires.

Elles concernent généralement les femmes polygames qui en attendant leur tour c'est à dire de prendre en charge l'alimentation familiale, elles se payent certaines données en réserve en plus de leurs produits de vente. Elles consistent dès fois aussi à l'approche des fêtes de se payer une quantité importante de provision en attendant les lendemains de la fête qui sont pratiquement des périodes où certains produits se font rares sur le marché alors elles en profitent.

Il faut signaler au passage que les périodes de fêtes sont des moments de grands marchés où la demande est très forte. Seulement après la fête les jours qui suivent sont toujours des jours de

difficultés car, seuls quelques rares fournisseurs apportent de la marchandise alors que la femme doit assurer la dépense quotidienne et l'entretien de la maison.

Et par la même occasion pour toujours faire femmes, qui adoptent une certaine logique c'est à dire d'adhérer à des tontines journalières pour pouvoir bénéficier du montant en période de soudure.

M. Sarr : " mon mari est polygame et il est un peu vieux. C'est voir qu'il se débrouille en nous donnant de la nourriture mais il faut reconnaître que c'est insuffisant. Mon mari n'a pas les moyens (3 épouses) de prendre tous en charge. Pour cela, pour éviter certaines surprises, j'achète dès fois de provisions en attendant mon tour à la cuisine et en même temps j'adhère à une tontine".

Avec des maris à faible ou à l'absence de revenus, leurs contributions financières aux dépenses familiales et à l'activité de leurs épouses reste très modeste ou nulle.

*Tableau 22 : Soutien du mari à l'activité de la femme*

Nature du soutien				
Soutien du Mari	Financier	Moral	NUL	Total
Non	0	0	39	39
Oui	10	31	0	41
Total	10	31	39	80

Il apparaît à travers ces données que 39 femmes sur 80, soit (48,75%) sont laissées à elles-mêmes et n'ont aucun soutien marital alors que 41 autres, soit (51,25%) ont effectivement un soutien de la part de leurs époux, 31 autres encore d'un soutien moral soit (38,75%), au demeurant nous sommes restés sur notre faim, ont préféré ne pas répondre. Ces maris, polygames dans leur grande majorité, sont confrontés à des problèmes financiers pour assurer la nourriture familiale. Cette situation de polygamie accroît les charges familiales qui se multiplient par deux ou par trois, fait que les maris ne peuvent assurer correctement la dépense quotidienne surtout dans cette période de crise économique.

### **1.3 LES STRATEGIES DE SURVIE**

Il faut dire qu'à l'heure où la vie urbaine est essentiellement conditionnée par la capacité économique, sociale et politique à ce prendre en charge, ces femmes vendeuses de produits

marâchers ne sont pas en reste. Avec le peu de revenu qu'elles tirent du secteur informel, la participation des vendeuses est déterminante dans la prise en charge de l'alimentation et des dépenses familiales extraordinaires, adoptent des stratégies de subsistance.

Cette subsistance s'explique par le faible revenu familial et les femmes vent tout pour dégager un sur plus financier au niveau de leurs activités. Et, il faut ajouter que ces vendeuses, pour l'essentiel, évoluent dans un marché où la concurrence est très forte, leur principal problème demeurant le maintien de leur capital et l'extension de leurs stocks de marchandises, tant les sollicitations sont nombreuses et les femmes font tout pour récupérer le plus vite possible leurs créances.

A côté de la vente des produits marâchers certaines d'entre-elles vendent des pagnes qu'elles tissent à longueur de journée et qu'elles placent ensuite soit entre elles à crédit soit qu'elles arrivent à vendre autour du marché ou dans leurs quartiers respectifs. D'autres encore vendent en plus des légumes des perles qu'elles tissent les unes après les autres jusqu'à disposer d'un chapelet de perle communément appelé en Wolof des "Dialdiali" et qu'elles placent à leurs clients. Et généralement sa marche bien car les femmes sénégalaises en général et les Saint-Louisiennes aiment bien ces choses là, à qu'elles embaument par la suite pour les porter autour des reins.

*F. Guèye: " tu vois, moi je me débrouille comme je peux. C'est vrai que je vends des légumes et que j'y tire un peu de bénéfice. Mais tu sais l'argent on en n'a jamais assez alors à côté je tisse de pagne et que je vends par la suite. Regardes les autres ce qu'elles font, ce sont des perles, et je sais que tu connais ces choses là n'est ce pas ?  
Ce sont des perles pour confectionner des ... "*

#### **1.4 LES STRATEGIES MATRIMONIALES**

Pour s'engager pleinement dans leurs activités économiques, ces vendeuses ont besoins d'une certaine organisation au niveau familial. Il faut comprendre par-là que ces femmes sont non seulement des mères de familles mais aussi des épouses. Dès lors des contraintes semble se poser pour ces femmes.

Cependant certaines femmes nous disent qu'elles sont obligées de travailler pour ne pas voir mourir de faim la famille.

T. Diop : “ j’ai un mari et j’ai des enfants que je dois éduquer mais que faire ? Mon mari est retraité et mes enfants ne travaillent pas, que veux - tu que je fasse rester les bras croisés, non, même Dieu ne veut pas ça ”.

Tableau 23 : Niveau d’organisation familiale des vendeuses

Organisation familiale	Effectif	Pourcentage
Bonne	8	10
Belle-mère	27	37.75
Enfants Majeurs	20	25
Coépouses	9	11.25
Elle-même	16	20
Total	80	100

Notre enquête révèle que (10%) des vendeuses ont une bonne ,mais, la majorité d’entre a la chance d’avoir la belle-mère à la maison et qui surveille les enfants (32%), d’autres encore ont des enfants qui ont atteint la majorité et qui s’occupent de la maison en l’absence de leur mère (28%).

Certaines femmes, vu leur jeunesse ont des Coépouses vieilles qui sont à la maison et donc peuvent s’occuper en attendant leur retour au foyer (11%) et enfin au demeurant, même si elles sont deuxième ou troisième femme, négocient avec leur mari pour pouvoir s’absenter les journées.

Tableau 24 : Niveau de polygamie des vendeuses

Coépouse	Effectif	Pourcentage
Non	24	30
Oui	54	67.50
Nul	2	2.50
Total	80	100

Il apparaît à travers ces réponses que (30%) des vendeuses vivent dans un ménage monogame alors que (67,50%) sont dans un ménage polygame. Cette situation de polygamie est considérée défavorablement par certaines vendeuses. Elle peut créer l’émulation entre coépouses et les oblige à partager des biens ou des revenus

D’une manière générale, nous pouvons dire que ces stratégies des vendeuses dépendent énormément des besoins de leurs familles, car, il faut le souligner, dans un contexte de mise générale, le commerce gère des revenus.

En résumé, les stratégies offensives et de survie visent une maximisation des revenus, les stratégies défensives pour une minimisation des risques et enfin les stratégies matrimoniales

pour s'engager pleinement dans leurs activités sans pour autant oublier qu'elles sont des mères de familles et des épouses. C'est ce que soutient Fatou Sow " quelle que soit leur participation à la production des biens et des revenus, elles restent avant tous des épouses et des mères. C'est dans ces rôles que la communauté leur donne leur première reconnaissance ".<sup>73</sup>

## **2 LES MODES D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE DES FEMMES**

Il s'agit là de dégager d'abord l'origine des fonds de départ de ces vendeuses qui généralement ou leur situation ont des problèmes d'accéder au crédit par faute de garantie, ensuite de voir comment elles arrivent à s'organiser au niveau de leur activité. Pour plus de précision nous allons montrer comment ces vendeuses s'approvisionnent en marchandises.

### **2.1 MODE D'APPROVISIONNEMENT**

#### **2.1.1 Origine des fonds de départ.**

Pour démarrer leurs activités, les vendeuses de produits maraîchers ont eu recours à diverses formes d'aides afin de pouvoir bénéficier d'un fond de départ.

*Tableau 25 : Origine des fonds de départ des vendeuses*

Fonds de départ	EFFECTIF	POURCENTAGE
Ami	4	5
Fonds propres	40	50
Frères	2	2.50
Mari	7	8.75
Mère	18	22.50
Prêt	9	11.25
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

Ces données nous édifient encore une fois sur les grandes difficultés que rencontrent les femmes pour démarrer leurs activités. Elles ont un problème d'accéder au crédit car elles

<sup>73</sup>

Sow (Fatou) , op-cit

n'ont pas souvent de garanties. Dans notre enquête seule 9 femmes sur 80 c'est à dire (11,25%) ont en recours a des prêts. Ces prêts ne sont pas des prêts bancaires mais plutôt des crédits décrochés par-ci et par-là grâce à leurs multiples transactions. Et c'est dans ce sens qu'il saisit tout l'effort déployé par certaines d'entre - elles pour trouver leurs propres fonds... le débrouillardisme. Elles représentent (50% )de nos enquêtées, donc la moitié.

Ces femmes n'ont donc attendu le soutien de personne pour démarrer leurs activités.

D'autre par la même occasion ont eu l'aide de leur mari et représente 7 femmes sur 80 c'est à dire (8,75 %). Seul six femmes ont eu recours à d'autres sources, précisément de leur ami et de leur frère, mais ceci représente un taux faible (7,5%).

Ce qu'il faut signaler aussi c'est que certaines femmes ont eu l'aide de leur mère (22,5%).

D'une manière générale cette aide n'est pas financière mais plutôt un héritage. Il s'agit pour la plupart d'entre - elles de celles qu'étant enfant avait l'habitude d'accompagner leur mère au marché et y ont pris goût. Et avec les années qui passent et la vieillesse de leur mère, celle ci a finalement opté de leur laisser la place afin d'en tirer profit car généralement mariées avec des enfants en charge et un mari sans revenu. C'est d'ailleurs dans ce sens que beaucoup d'entre - elles par faute d'emploi et de la crise persistante ont préféré exercer la même activité que leur mère.

*Tableau 26 : Même Activité que la Mère*

Mère vendeuse de légume	EFFECTIF	POURCENTAGE
Non	42	52.50
Oui	38	47.50
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

Il apparaît à travers ces données l'influence combien importante de l'activité de la mère dans le choix de l'activité de ces vendeuses. Pratiquement (47,5%) des vendeuses de produits maraîchers exercent la même activité que leur mère. Mais pendant ce temps (52,5 %) des vendeuses exercent une activité autre que celle exercée par leur mère.

*M. Sarr* : " j'exerce cette activité depuis très longtemps car depuis le bas âge j'accompagnais ma mère chaque jour au marché. Finalement ma mère est à la retraite et comme je n'avais pas un travail, elle m'a conseillé de continuer ce qu'elle faisait et d'ailleurs ça été très facile pour moi car j'y avais pris goût depuis ".

### 2.1.2 L'Approvisionnement

Cette pratique ne constitue nullement un type d'activité mais plutôt une véritable organisation. L'organisation regroupe et met en relation les fournisseurs, les clients et les vendeuses. L'approvisionnement des marchés en produits maraîchers se fait généralement à trois niveaux.

Nous avons d'abord les fournisseurs composés essentiellement de propriétaire d'exploitation maraîchère qui se déplacent avec de grand camions et avec de grandes quantités de marchandises pour approvisionner la commune. Ils viennent de partout : Dakar, Potou, Gandiol, Savoigne, Makatoubé, Lompoul etc. Leurs seuls objectifs c'est de vendre leurs marchandises et rentrer. Seulement ils se limitent uniquement au niveau du grand marché à savoir le marché de Sor où aujourd'hui toute l'activité économique est centrée.

Ils arrivent généralement le soir entre 18 heures et 19 heures avec les femmes qui les attendent impatiemment pour se ravitailler. Une fois en place, c'est l'heure de grand marchandage avec une très grande foule qui assaille les camionneurs.

Il y a une diversité de produits et les femmes prennent en fonction de leur besoin. Les prix varient énormément.

C'est la raison par laquelle la majorité des femmes prennent à crédit pour payer après soit le même jour ou le lendemain. Dès fois aussi il arrive que compte tenu de la situation et de la cherté des produits les femmes se regroupent pour acheter ensemble moyennant une certaine cotisation ou, prendre à crédit pour ensuite payer.

Ensuite nous avons, les "bana bana"<sup>74</sup> qui sont de véritables grossistes en fonction des rapports d'amitié qu'elles ont avec les maraîchers de la région Saint-Louisienne. Elles vont s'approvisionner en légumes, une ou trois fois par semaine, dans les exploitations du Gandiolais et de Savoigne. Elles transportent elles-mêmes les produits placés dans de grands paniers, en prenant des "Taxi - Brousse" ou des cars rapides ou dès fois en louant les services d'une charrette attelée. Cinquante à cent Kilos de légumes sont ainsi apportés à Saint-Louis lors de ces voyages, par chaque grossiste. La marchandise est revendue en demi-gros, le matin, devant l'entrée de la gare de Saint-Louis, à la limite ouest du marché de Sor. Les acheteurs sont les revendeuses, de petites détaillantes qui prennent des kilos, tous légumes entrant dans la préparation du "Thiéboudiène"<sup>75</sup>. Ensuite, elles les écoulent en petit tas. Enfin nous avons les autres vendeuses de produits maraîchers des autres marchés à savoir celui de Ndar - Toute est de Pikine qui viennent directement se ravitailler au niveau du

<sup>74</sup> Bana-Bana : Terme wolof pour désigner les femmes commerçantes

<sup>75</sup> Thiéboudiène : Riz au poisson- Plat national du Sénégal

grand marché de Sor. Elles le font généralement la matinée entre 6h30 et 9 heures auprès des vendeuses du marché de Sor. Elles achètent ou prennent à crédit auprès de ces vendeuses pour ensuite payer le soir après la vente. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle ces deux marchés démarrent tardivement, vers 10 heures le matin.

Cependant c'est seulement quelques vendeuses qui achètent ou prennent à crédit directement au niveau des fournisseurs ou chez les "bana bana". On comprend alors pourquoi les prix au niveau de ces marchés sont un peu chers mais ils sont essentiellement fréquentés par les ménagères de ces localités c'est - à dire de l'île et du quartier de Pikine.

Cependant la grande majorité des ménagères se ravitaillent au niveau du grand marché de Sor. Nous notons un circuit de crédit formidable entre les vendeuses de légumes. Celles qui sont au grand marché de Sor prenant à crédit auprès des fournisseurs ou après des "bana - bana" grossiste et en retour les vendeuses des marchés de Ndar - Toute et de Pikine prennent à crédit chez ces mêmes vendeuses de Sor.

C'est seulement après la vente que les vendeuses de Ndar - Toute et Pikine payent celles qui sont à Sor et à leur tour payent les fournisseurs et les "bana - bana". On a comme l'impression que les vendeuses de Ndar - Toute et de Pikine travaillent pour le compte des vendeuses de Sor qui tirent leur bénéfice sur les produits. Il faut ajouter que l'approvisionnement constitue un véritable handicap pour le développement de ces marchés. Faute d'une forte clientèle, le marché de Sor centralise et constitue le noyau pour l'approvisionnement en produits maraîchers de la ville de Saint - Louis.

## **2.2 LES TYPES DE PRODUITS VENDUS**

Les denrées qu'écoulent la plupart des vendeuses sont des produits cueillis, cultivés ou transformés par les femmes.

Parmi les produits cueillis nous pouvons trouver des fruits, des feuilles issus de la cueillette (feuille de Bissap, citron, papayer, orange etc.).

Egalement nous pouvons trouver des produits cultivés comme le cas des légumes et des céréales. Ces vendeuses offrent à la clientèle des choux, des gombos, du niébé, des carottes, des navets, des aubergines, des haricots, des tomates, du manioc, du maïs, des courges, des oignons, des pommes de terre, des piments des salades etc. A ces produits entrant dans la préparation du "Thiébouidiène" quotidien ces vendeuses ont à côté des produits transformés comme de la pâte d'arachide, des poissons séchés, des poissons fumés, des pagnes tissés,



des bijoux en perles mais aussi des produits non alimentaires qu'elles achètent pour vendre : du concentré de tomate, du maggi etc. Pour la vente de maggi, les vendeuses en contactent directe avec les agents commerciaux de cette société et qui dans le cadre de leur promotion, placent chez les vendeuses des sachets. Et la vente de chaque sachet apporte à la vendeuse une somme de 100 F. Et par la même occasion si la vente marche à merveille, la société offre à ces vendeuses des ustensiles de cuisine. (bols, cuvettes etc.).

Cette vendeuse nous apprend même qu'elle a gagné avec maggi un super réfrigérateur à force de garder les couvertures et participer au grand jeu maggi. Avec ce réfrigérateur, elle vend de la glace, ce qui l'aide énormément à payer sa facture d'électricité.

La fraîcheur des produits est garantie, mais par le prix il faut toujours marchander pour faire de bonnes affaires. Ainsi le plus gros de la vente des légumes frais est assuré en fait par ces vendeuses non productrices et non apparentées aux producteurs.

Assises sur le sol, derrière leur étalage, ce sont elles qui font l'animation des marchés, matin et soir. Sur une "table" ou sur une natte, elles disposent par petits tas de légumes et condiments. La valeur de ce qui est sur l'étalage varie d'une vendeuse à l'autre et en fonction de leurs moyens. Cependant, il faut signaler que les vendeuses n'ont aucun moyen de conserver les produits au frais en dehors des heures de marche et dès fois il arrive que certains produits nécessitent deux à trois jours pour être écoulés.

F. Guèye vendeuse de légumes au marché de Ndar Toute nous tient ces propos " *tu vois mon enfant, je suis allé jusqu'au marché de Sor pour m'approvisionner en produits, j'ai certes vendu, mais aujourd'hui la marchandise et encore là et il est presque 15 heures 30 minutes, pour éviter que ça pourrissent, je les mets dans cette caisse (il s'agit d'une caisse de thé vide) emballé avec des sacs de riz (vide) en plus d'un imperméable mais avant il faut mouiller bien bon le sac de riz, c'est très difficile mais que faire d'autre.* "

Ces vendeuses de produits maraîchers sont de condition et d'âge divers mais, en grande majorité, sont des Saint-Louisiennes de vieille souche : on ne voit parmi elles que très peu d'immigrés.

*Tableau 27: le lieu de Naissance des vendeuses*

LIEU DE NAISSANCE						
AGE	Diourbel	Louga	Mauritanie	St-Louis	Thiès	TOTAL
24 – 33	0	3	1	17	0	21
34 – 43	1	2	0	21	3	27
44 – 53	0	2	0	15	1	18
54 – 63	0	2	0	3	1	6
64 – et plus	0	0	0	4	0	4
NSP	0	1	0	3	0	4
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>10</b>	<b>1</b>	<b>63</b>	<b>5</b>	<b>80</b>

Même si les Saint-Louisiennes sont majoritaires au niveau des marchés, on note aussi la présence d'autres femmes non originaires venues pour la plupart par le biais du mariage ou autre. Ces femmes sont essentiellement composées de femmes en provenance de Louga, ensuite de Thiès et enfin de Diourbel et de la sous région à savoir la Mauritanie.

### **2.3 LE MODE DE VENTE**

Le mode de vente est étroitement lié à l'emploi de temps des vendeuses. Elle est aussi à l'origine de nombreuses réalisations qui a permis à ces femmes de disposer de certains biens.

#### **2.3.1 Emploi du temps des vendeuses**

Pour pouvoir rembourser la marchandise prix à crédit chez les fournisseurs ou les "bana bana" et chez certaines vendeuses, ces femmes adoptent des manières de vendre qui diffèrent d'une vendeuse à l'autre.

*Tableau 28 : Durée Journalière de Vente*

Durée Journalière	EFFECTIF	POURCENTAGE
Journée Continue	30	37.50
Matin	20	25
Matin Soir	30	37.50
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

Ce tableau montre la durée journalière de travail des vendeuses de produits maraîchers. Parmi ces femmes (37,5%) préfèrent passer la journée au marché, 25% ne travaillent que la matinée

alors (37,5%) le matin et l'après midi. Généralement ces vendeuses qui passent les journées au marché habitent dans des quartiers reculés ou ont la plupart du temps la paresse de rentrer. Et à voir de plus près, elles sont essentiellement composées de vieilles vendeuses dont les enfants sont majeurs et en plus qui n'exercent aucun travail domestique. Ceux qui travaillent le matin et l'après midi sont généralement des femmes qui doivent entretenir des enfants à la maison ou de grandes personnes. La plupart du temps ceux qui reviennent l'après midi. Le retour se fait vers 17 heures.

Ce qu'il faut noter c'est que la plupart d'entre-elles cuisinent leur repas de midi vers 14 heures après la descente emportant avec eux des légumes, condiments mais aussi de l'argent pour assurer les petits frais de la maison. Alors que certaines d'entre-elles préfèrent revenir demain pour écouler le reste de leur produit (s'il y en a), d'autres reviennent le soir pour le faire mais aussi attendant le camions des fournisseurs pour s'approvisionner en produits destinés à la vente du lendemain. Elles quittent le marché vers 20 heures au plus tard.

*R. BA : " je ne passe pas la journée au marché. Je descends vers 13 heures 30 minutes pour aller préparer le repas aux enfants et en profiter pour faire quelques travaux domestiques. Mais à 17 heures je reviens car tu sais, je dois rembourser de l'argent à celle qui me donne la marchandise au marché de Sor, elle aussi a besoin de son argent pour travailler ".*

*F. Ndiaye : " si tu vois que je reviens l'après midi, c'est pour écouler le reste de la marchandise et par la même occasion m'approvisionner auprès des camionneurs au niveau de la gare pour la vente de demain ".*

Pour la vente seule 3 femmes sur 80 sont grossistes. Elles disposent d'exploitations maraîchères les deux à Savoigne et la deuxième à Makatoubé. Elles quittent leur lieu d'habitation le matin pour venir écouler leur marchandise au niveau de grand marché de Sor et ne rentrent que tardivement le soir. Pour tout le reste, elles vendent au détail soit par tas ou par kilo ou par demi-kilo. Les prix varient énormément d'un produit à l'autre.

La variation des produits est surtout en fonction du prix d'achat de ceux-ci mais surtout aussi, elle suit le cours de saison. En saison sèche, les marchés sont remplis de produits maraîchers et les prix sont bas mais en saison pluvieuse c'est tout à fait le contraire car il semble impossible de faire du maraîchage sous peine d'être gâté par les quantités importantes d'eaux qui tombent.

Les produits maraîchers se font rares et le prix montent, ce qui d'ailleurs ne favorisent pas le premier de la ménagère friande de " Thiéboudiène ". Sur le prix d'achat des produits les vendeuses y additionnent le frais des transports surtout pour ceux établies au niveau des marchés de Ndar Toute et de Pikine. Ces vendeuses prennent le car rapide de leur lieu

d'habitation jusqu'au grand marché de Sor, achètent ou prennent à crédit ensuite trouvent un colporteur pour porter du marché jusqu'à la route pour prendre un car rapide à destination de Ndar Toute ou de Pikine. Et une fois arrivées, elles trouvent encore un autre colporteur pour achever les produits à destination c'est à dire de là où elles descendent du car rapide jusqu'à leurs places respectives. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les prix au niveau de ces marchés sont un peu élevés par rapport à ceux en cours au niveau du marché de Sor. Ces vendeuses en dehors de la taxe municipale qui est commune à tous vendeurs de marché, elles payent le gardiennage pour 500 F le mois ou si tu préfères 25 F le jour mais il y a aussi les contrôles de Balance qui sont annuel. Chaque balance contrôlée paye 3 000 F mais si au moment du contrôle elle était dans une situation défectueuse le propriétaire est sanctionnée et paye double c'est à dire 6.000F.

De manière générale, la valeur de ce qui est sur l'étalage ne dépasse pas 7.000F à 15.000F. les recettes sont à proportion égale, par jour, mais les bénéfices, les femmes ne veulent pas l'évoquer mais, nous les estimons aux environs de 2.500F à 5.000F. Il faut noter que la vente moyenne journalière de ces femmes s'élève au environ de 3.000F à 6.000F et même dès fois plus. Cette variation de la vente moyenne dépend énormément de la quantité de présence du poisson sur les marchés. S'il y a une quantité abondante de poisson sur les condiments croît à un rythme exponentiel.

Pour la plupart des femmes interrogées la vente dépend aussi de l'abondance de la pêche.

A partir de celui nous pouvons dégager une analyse économiste en affirmant que les produits maraîchers et le poisson constituent deux biens complémentaires. Ce qui veut dire qu'il existe une corrélation entre la quantité de poisson disponible et la quantité de légumes vendue. Dès lors il faut ajouter que c'est pourquoi aussi la variation des prix dépend de l'offre et de la demande des produits sur le marché.

C'est une des raisons pour laquelle la quantité de vente des produits au niveau du marché de Sor est plus importante car les pêcheurs de Guet Ndar versent toute leur production au niveau de celui-ci au détriment des autres marchés (Ndar - Toute et Pikine). C'est ce qui explique que plus des deux tiers des ménagères de la ville de Saint-Louis préfèrent se ravitailler au niveau du marché de Sor pour disposer à la fois de poisson et de légumes frais.

*F. Gueye* : " nous voulons que les pêcheurs de Guet - Ndar versent davantage de poisson au niveau du marché pour attirer encore plus les ménagères. Ce n'est pas normal, toute la production de poisson va vers le marché n'a pas de poisson et même s'il en a c'est de qualité inférieure, il y a des répercussions au niveau de notre vente. Nous ne pouvons pas vendre de très grande quantité de légumes. En tous cas, la municipalité doit nous aider dans ce sens ".

Il en est de même aussi pour le marché de Pikine où les vendeuses déplorent ce fait et souhaiteraient bien que des changements soient apportés dans ce sens. Ce qu'il ne faut pas perdre surtout de vue, c'est que ces femmes malgré le temps qu'elles passent en marché, sont bien conscientes des tâches et des devoirs conjugaux.

C'est la raison pour laquelle plus de la moitié d'entre - elles exercent des travaux domestiques.

*Tableau 29 : les vendeuses exerçant des travaux domestiques et leurs heures*

Travail domestique	HEURE DE TRAVAIL				TOTAL
	Descente	Nulle	Réveil	Réveil et descente	
Non	0	38	0	0	38
Oui	32	0	1	9	42
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>38</b>	<b>1</b>	<b>9</b>	<b>80</b>

Ce tableau montre que (52,5%) des vendeuses exercent des travaux domestiques et seules (47,5%) ne font rien à la maison. Généralement la presque totalité des femmes qui s'adonnent aux travaux domestiques les font au retour de leur travail.

### 2.3.2 Les différentes réalisations des vendeuses

Les différentes transactions que ces femmes déploient au niveau de la vente leur ont permis de disposer d'un certain nombre de biens. Pourtant beaucoup de personnes, <sup>qui</sup> pensent que la vente des produits maraîchers ne génère pas beaucoup de revenus ont réalisé beaucoup de choses.

Tableau 30 : Réalisations acquises par les vendeuses

Réalisations acquises	EFFECTIF	POURCENTAGE
0	9	11.25
2	3	3.75
12	1	1.25
26	1	1.25
27	2	2.50
123	1	1.25
126	1	1.25
127	1	1.25
236	2	2.50
237	9	11.25
267	3	3.75
1234	1	1.25
1235	1	1.25
1237	6	7.50
2367	57	71.25
12356	1	1.25
12367	15	18.75
12567	2	2.25
23467	1	1.25
123456	1	1.25
123467	3	3.75
1234567	2	2.50
1234567	2	2.50
TOTAL	80	100

- 1. Appareils électroménagers
- 2. Ustensiles de cuisine
- 3. Meubles
- 4. Villa
- 5. terrain
- 6. Voyage
- 7. Bijoux

Ce tableau nous donne une idée sur la nature de l'importance des biens acquis par ces vendeuses de produits maraîchers. Nous avons constaté que seule (11,25%) n'ont pas encore réalisé quelque chose et donc ne possède pour l'instant aucun bien propre. Ce sont généralement celles qui n'ont pas encore duré dans le métier de vendeuse et dont l'ancienneté ne dépasse guère 5 ans d'activités.

Cependant au demeurant, grâce aux revenus tirés de leurs activités, voici les biens acquis par ces femmes. Appareils électroménagers, ustensiles de cuisine, meuble, villa, terrain, bijoux et leur a permis d'effectuer des voyages.

Ceci donc, nous permet de répondre tout en confirmant la deuxième partie de notre première hypothèse, en montrant que (88,75%) des vendeuses de produits maraîchers ont acquis différents biens matériels et ceux-ci au niveau de leur famille respective. Pour cela nous constatons que (7,5%) des vendeuses ont acquis un terrain d'habitat, (6,25%) sont effectivement en possession d'une villa et (61,25%) disposant de bijoux, ce qui d'ailleurs nous montre l'importance du paraître chez nos enquêtées.

Cependant (58,75%) des vendeuses ont en grâce à leurs revenus à effectuer un certains nombres de déplacements au niveau du pays pour la majorité d'entre elles en sillonnant les grands marchés au niveau de la sous région précisément en Gambie, en Guinée au Mali et en Mauritanie.

Pour les autres biens la presque totalité des vendeuses en disposent. Ces données nous montre l'importance du travail de la femme qui pour la plupart du temps prend en charge le ménage, la famille car le mari est souvent sans source de revenus. Cette acquisition de biens leur confère une certaine autonomie et tend à renverser la situation progressivement dans la distribution de rôles au sein du ménage avec le statut de chef de famille. D'ailleurs au niveau de leur entourage, ces femmes acquièrent respect et du prestige grâce à leur dynamisme ,à leur volonté mais surtout aux différentes réalisations acquises.

#### **2.4 LE MODE DE CONSOMMATION FAMILIALE.**

Nos multiples rencontres, nos multiples entretiens mais surtout notre sens de l'observation nous a permis de saisir une pratique très importante qui règne entre les différents acteurs des marchés (vendeurs, vendeuses).

Pour assurer la dépense quotidienne de la famille, les vendeuses et même dès fois les maris sont obligés de débloquer une certaine somme d'argent en plus des légumes qu'ils disposent. il peut arriver dès fois que la vente ne va pas trop bien et que la dépense fait défaut mais aussi que les vendeurs (ses) ne disposent pas d'assez de marchandises ou d'une seule gamme de produits alors là, il ou elle a la possibilité de prendre auprès de ses " collègues " quelques produits (par-ci par-là ) et une fois rassemblés, dispose alors de tous les éléments qui lui permettent de faire la cuisine Ces produits sont offerts quotidiennement jusqu'à ce que chacun dispose de ce qu'il lui faut.

En plus de cela, s'il arrive que quelqu'un d'entre eux n'ait pas vendu jusqu'à l'heure de la descente, on lui fait un don d'argent ; chacun cotise 100f jusqu'à 500f qu'on rassemble pour

le lui offrir. Un autre jour, elle aussi, est appelé à faire de même c'est à dire à participer si toutefois était dans une telle situation.

Nous saisissons toute l'importance des relation humaine entre les vendeuses mais surtout le sens de la solitude qui règne entre-eux .

*F- Guèye : " Mon fils, tu vois, aujourd'hui ça ne va pas au marché, je n'ai vendu que 250F et j'attends encore. Ce vendeur m'a offert 500 F et celle là 150 F, les autres vont me donner quelque chose et c'est avec ça que je vais faire le repas. C'est très difficile, mais on n'a rien d'autre à faire."*

A travers ces propos de cette vendeuse nous comprenons un des liens qui unissent ces commerçants. Celui-ci révèle une solidarité extraordinaire et, certaine vie communautaire. Ils forment une seule et même famille ou tout le monde ce souci de chacun. Ce sens d'entraide, de partage renforce davantage les relations sociales et crée un climat d'entente, de cohésion et d'harmonie.

## **2.5 LE MODE DE CAPITALISATION DES RESSOURCES**

Pour davantage aider leur famille, les vendeuses développent des pratiques capables de les offrir des moyens de subsistance. Avec le gain qu'elles gagnent au niveau de leurs activités, elles arrivent à faire de l'épargne, à participer à des tontines mais aussi à des manifestations familiales ou amicales. Cependant les motivations évoquées à l'adhésion à de telles pratiques sont dans la plupart identiques.

### **2.5.1 Les motivations**

Pour s'adonner à de telles pratiques on doit bien avoir des raisons de les faire ou d'être motivé par certaines choses. Tel est effectivement le cas de ces vendeuses qui mariées pour la plupart, avec un mari retraité ou chômeur, donc sans source de revenus mais aussi mères d'un certains nombres d'enfants (mariés, non mariés, mineurs), ces femmes voient leurs responsabilités accroître sans cesse.

Qui plus est, la plupart d'entre - elles ont d'autres enfants en charges différents des leurs, tous ceux - ci conjugué dans un contexte de crise sans précédent. Le repas quotidien est certes une nécessité que la femme doit assurer mais habituellement, le logement et d'autres frais encore viennent y s'ajouter. Ces besoins ne peuvent pas être assurés ou réglés au jour le jour, c'est



pourquoi, la femme se voit obliger avec le peu qu'elle gagne d'épargner et de participer à des tontines pour pouvoir disposer d'une somme importante et assurer ces frais. C'est d'ailleurs ce que nous disait cette responsable de tontine rencontrée à cette occasion.

*A. Dièye : " Aujourd'hui la crise économique est telle que si tu n'économises pas tu ne pourras pas réaliser grande chose. C'est d'ailleurs ce qui pousse la plupart des femmes à épargner et à adhérer à des tontines. Les femmes sont très fatiguées, il nous faut de l'aide. Nous ne pouvons pas voir la famille dans la misère alors que nous avons nos propres enfants, les enfants de nos frères, sœurs ou autres en plus... tu vois, c'est très difficile mais il faut aider la famille. "*

*Tableau 31 : Caractéristiques et taille des familles*

Nombre d'enfants mariés	Taille Famille					TOTAL
	1 - 5 enfants	5 - 10 enfants	10 enfants et plus	Pas d'enfants	Non-réponse	
0	30	13	0	0	12	53
1	4	8	0	0	1	13
2	4	2	1	0	0	7
3	0	3	0	0	1	4
4	0	0	1	0	0	1
Nulle	0	0	0	2	0	2
TOTAL	38	26	2	2	12	80

*Tableau 32 : Nombre d'enfants en charge*

Nombre d'enfants en charge	EFFECTIF	POURCENTAGE
0	27	33.75
1	26	32.50
2	13	16.25
3	6	7.50
4	2	2.50
5	2	2.50
6	3	3.75
Non-réponse	1	1.25
TOTAL	80	100

Ces deux tableaux nous édifiés sur la taille des ménages des vendeuses et la charge réelle de celles-ci. (80%) d'entre - elles ont entre un et dix enfants, (10%) ont plus de dix enfants et reste pas encore. A cela s'ajoute d'autres enfants que ces vendeuses ont en charge. (48,75%) ont entre un et deux enfants en charge, (10%) ont entre trois et quatre enfants et le reste ont entre cinq et six enfants.

Certaines femmes ont cependant des enfants mariés. Ces derniers représentent (31,25%) et la majorité d'entre - eux n'exerce pas un travail ou même s'il y en a c'est un travail de second ordre. La plupart des enfants des vendeuses exerce une activité dans le secteur informel. La menuiserie, l'électricité, la maçonnerie, la mécanique, tailleur, la tôlerie, employé et ouvrier. L'importance de la famille pousse bon nombre de vendeuses à épargner pour satisfaire certains besoins pressants.

### 2.5.2 L'épargne

Elle constitue un moyen sûr de réserve d'argent.

*Tableau 33 : Niveau d'épargne des vendeuses*

Epargne	Effectif	Pourcentage
Oui	68	85
Non	12	15
Total	80	100

Notre enquête révèle que (85%) des vendeuses épargnent de l'argent. Cependant cette épargne n'est possible que moyennant un gain de vente régulier. Pour la plupart des femmes le gain journalier est divisé en trois parties : une première partie destinée à la dépense familiale, une seconde destinée au remboursement des produits puis à crédit pour pouvoir disposer d'autres produits le lendemain et enfin une troisième partie pour l'épargne. L'épargne ,prétendent - elles est le moyen sûr de *prévoir* l'imprévisible ~~de~~ de faire face à certaines dépenses supplémentaires.

Cependant même si la majorité des vendeuses épargnent un certain nombre d'entre - elles préfèrent le faire eux - mêmes. Elles prétendent qu'entre les mains d'autrui il serait un peu difficile de le récupérer pour faire face à l'immédiat. C'est pratiquement la seule raison qui pousse certaines vendeuses à garder eux - même leur argent. Au demeurant, elles l'investissent dans des tontines et pensent que c'est plus approprié et plus sûr.

### 2.5.3 La Tontine

Elle est devenue aujourd'hui une pratique internationale et nous pouvons la rencontrer dans beaucoup de pays de la sous région et autres. Seulement elle varie d'un pays à l'autre.

**Tableau 34** – **Niveau d'adhésion des vendeuses à des tontines**

Tontine	Effectif	Pourcentage
Oui	53	66.25
Non	27	33.75
Total	80	100

Ces données montrent que (66,75%) des vendeuses sont membres de tontine, contrairement à (33,75%). La tontine est une épargne volontaire. Elle constitue un crédit rotatif qui constitue à mettre en commun périodiquement une cotisation et à distribuer la somme ainsi constituée à tour de rôle aux membres de groupe. Elle engendre deux caractéristiques essentielles :

- la première caractéristique est qu'elle est populaire. Elle est auto - organisée par les personnes intéressées. Elle peut regrouper les femmes d'un même quartier ou les originaires d'un même village, les fonctionnaires d'un même service etc.

Elle fonctionne dans intervention des banques ou d'organismes financiers.

- le seconde caractéristique est qu'une organisation pareille, permet de faire des économies en vue de faire des dépenses importantes.
- les membres de la tontine se regroupent parce que qu'ils ont des points communs notamment par l'origine ou la profession.

Ce qui compte en dernier ressort pour la bonne marche de la tontine, c'est bien se connaître et partant de se faire confiance, mais aussi " d'être pareil " de ce fait tout le nombre se trouve au même pied d'égalité. Cependant il faut signaler que la tontine peut être mixte c'est à dire composé d'hommes et de femmes.

### **2.5.3.1 L'apport économique de la tontine**

D'un point de vue économique, la tontine peut s'analyser à la fois comme une épargne et un crédit. C'est une épargne pour celle dont le tour est en dernier. Dans ce cas là, son attitude économique consiste à épargner chaque mois, semaine ou autres une somme. Elle reçoit la totalité de ces épargnes lorsque son tour arrive. Les épargnes sont bloquées jusqu'à ce moment là. C'est un crédit pour celle qui dont le tour est en premier. Dans ce cas là son acte économique consiste à recevoir un prêt qu'elle rembourse périodiquement jusqu'à la fin.

Dans la tontine il n'y a pas d'intérêt. C'est intéressant pour celle qui bénéficie de la tontine en premier car elle rembourse alors un prêt sans intérêt. C'est économiquement moins intéressant pour celle qui bénéficie de la tontine en dernier. Son épargne n'est pas rémunérée par un

intérêt comme dans le compte d'épargne bancaire.

*Tableau 35 : Cumul des mises et montants des tontines*

Mises	Montant	EFFECTIF	POURCENTAGE
0	0	27	33.75
50	5250	1	1.25
100	5000	1	1.25
200	10000	6	7.50
250	12000	3	3.75
500	15000	3	3.75
1000	50000	7	8.75
1100	55000	7	8.75
1500	65000	10	12.50
1700	75000	1	1.25
2000	100000	4	5
2500	115000	4	5
3000	90000	1	1.25
3500	105000	3	3.75
3600	110000	1	1.25
3700	120000	1	1.25
TOTAL	932250	80	100

Ces données montrent le niveau d'adhésion combien significatif à des tontines des vendeuses de produits maraîchers. Seuls (33,75%) ne sont pas membres de tontine contre (66,25%) d'adhérents. Pour la mise elle varie de 50F à 3700F. Seulement le degré de participation varie d'une vendeuse à l'autre. Certaines participent encore à trois tontines.

Parmi les vendeuses membres de tontine, (39, 80%) participent à une seule tontine. Généralement ce sont des mises inférieures ou égales à 1000F. Pendant ce temps (60,20%) avec des mises supérieures à 1000F participent à deux ou trois tontines. Pour plus de commodité et de traitement nous avons fait de cumul entre les différentes mises à partir de 1000F. Mais dans l'ensemble, les mises varient de 50F à 2000F.

Pour ceux qui participent à deux ou trois tontines, une stratégie d'ensemble se dégage dans la mesure elles participent à une dont la mise est de 100F à 200F par jour et à une autre dont la mise est de 1000F à 2000F par quinze jours ou par mois.

Ceci leur permet de disposer en permanence de l'argent tout au long du mois. La périodicité de cotisation dépend d'une tontine à l'autre. elle en existe des journalières, d'hebdomadaires, des quinzaines et des mensuelles. Toutes les cotisations sont soit récupérées entre amies ou déposées auprès de la gestionnaire de la tontine qui dès fois c'est elle-même qui effectue les déplacements chez ces vendeuses rares sont ceux possèdent par tirage au sort. C'est généralement en fonction des besoins des unes et des autres que le montant est attribué à un

des membres. S'il arrive que deux soient en même temps dans le besoin, elles doivent trouver un compromis ou arrangement entre eux pour désigner à qui d'entre eux devra attribuer le montant qui d'ailleurs est fonction de la mise et du nombre de participante. Pour ces vendeuses celui - ci dépasse rarement 50 personnes pour les gains journaliers, hebdomadaires et par quinzaine et 100 membres pour les cotisations mensuels. Cependant il y en a qui ne dépassent pas dix membres et dont le montant est distribué quotidiennement.

*F.DIOP : " responsable de tontine à Ndar Toute, je suis vendeuse mais voilà des années et des années que je gère des associations de cette sorte. Il n'y a aucun problème à part quelque fois des retards de cotisation. Tous les membres se connaissent et ont confiance entre - eux. La première tontine que je gère, la mise est de 500 F par jour alors que l'autre est de 2000F par mois. Pour la première nous sommes 10 membres et le montant journalier à recevoir est de 5000F mais pour l'autre nous sommes 40 membres et le montant à recevoir est de 80.000F. Avec ces sommes tu peux assurer la dépense quotidienne et faire certains achats importants ".*

Une fois le montant perçu, c'est l'occasion pour ces femmes d'effectuer certaines dépenses importantes ou de faire certains achats tout en réservant encore une partie pour l'achat de marchandise pour élargir davantage leur activité. Au marché de Pikine, certaines vendeuses d'adonnent à des tontines basées sur certains produits. Il s'agit notamment de tissu Wax, du savon, d'ustensiles de cuisine (bols, plats, assiettes, baignoires...). Ici la cotisation n'est pas basée sur les produits mais c'est de l'argent qu'il faut verser chez le responsable de tontine.

Une fois le montant acquis entre ses mains, accompagné de certaines femmes, la responsable de tontine payent bon nombre de biens destinés à celle qui va empocher le montant. Ceci permet à la femme de posséder certains biens progressivement sans trop de problème.

C'est le cas d'ailleurs de cette tontine à 50F par jour où à la fin de la journée le responsable après avoir rassemblé l'ensemble des cotisations achètent chaque jour neuf (9) morceaux de savon qu'elle donne ensuite à un de ses membres.

Cependant aussi en cas d'urgence, celle qui doit de disposer des savons peut solliciter le responsable de lui donner l'argent mais seulement après explications.

### **2.5.3.2 La tontine, un outil de solidarité**

La tontine permet aux vendeuses de disposer certes d'un apport financier mais engendre entre - elles une solidarité extraordinaire. En se rencontrant chaque jour, chaque semaine ou chaque mois les femmes tissent des relations entre - elles ce qui d'ailleurs favorisent l'entraide, le

soutien mais aussi établit un climat de confiance. En favorisant l'intégration de ses membres la tontine crée un réseau de relation entre - eux. C'est pourquoi Emmanuel Seyni DIONE soutient " Au niveau de ces réseaux la plupart de l'affinité et de l'affectivité compte autant que l'activité elle - même. On pourrait les appeler des réseaux de " CO - activité ".<sup>76</sup>

#### **2.5.4 Les cérémonies familiales**

Les cérémonies familiales sont les moments privilégiés pour certaines vendeuses d'effectuer des dépenses ostentatoires mais aussi l'occasion de rassembler d'importante somme d'argent.

Il s'agit entre autre de mariage, de deuil de baptême ou de toute forme de manifestation.

*Tableau 36 : Raison de la participation des vendeuses aux manifestations*

Raison	Participation manifestation		TOTAL
	Non	Oui	
Culture	0	11	11
Manque de moyen	1	4	5
Impossible	0	22	22
Relations amicales	3	16	19
Relations parentales	5	18	23
<b>TOTAL</b>	9	71	80

Ces données montrent le niveau de participation aux manifestations des vendeuses et les raisons qu'elles évoquent. Nous remarquons que seule (11,25%) des vendeuses ne participent pas à des cérémonies familiales contrairement à (88,75%) qui y participent. La majeure partie des femmes qui ne participent pas aux manifestations évoquent des raisons de moyens mais il faut aussi tenir compte de leur âge. Compte tenu de leur âge avancé ces femmes préfèrent déléguer leurs enfants afin qu'ils leurs représentent aux différentes manifestations. Au demeurant, elles participent activement aux cérémonies familiales et pensent que c'est impossible de ne pas y aller et font allusion à notre culture. Par-là nous comprenons combien le poids de la culture sénégalaise pèse sur la tête de nos enquêtées.

Lors de ces cérémonies nous assistons à un don et contre don très symbolique et qui dégage une logique que seule les femmes sont en même de comprendre. C'est dans ce sens qu'Emmanuel Seydi DIONE soutient « l'analyse des comportements des femmes montre que les fonds sont utilisés selon une logique qui leur est propre. C'est la logique des réciprocités

<sup>76</sup> Dione( E.S) op cit p 32

permanentes et des alliances pour tisser des réseaux sociaux jugés aptes à assurer une sécurité aussi bien que les investissements économiques ”<sup>77</sup>

La logique de ce don et de contre - don se base sur un système de prêt. Chaque femme, en donnant de l'argent ou des produits (rarement le cas) à celle qui organise une manifestation, l'aide et la soutient pour faire face à certaines dépenses mais en retour, elle doit la rembourser moyennant un intérêt lors d'une manifestation organisée par son prochain. A chaque somme attribuée, équivaut à un intérêt bien précis à rembourser. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle le paraître est très important chez ces femmes qui, en se payant des bijoux et de jolis vêtements veulent soigner leur image vis à vis des autres.

*R. Sarr : “ est vendeuse au marché de Pikine, elle nous dit que : “ chez moi, je n'avais pas de toilettes. Grâce au baptême de ma fille aînée j'ai pu obtenir grâce au ndawtal<sup>78</sup> une importante somme d'argent qui m'a permis par la suite de construire des toilettes en bon état. Tu vois, c'est comme ça, il faut répondre présent aux manifestations des autres afin qu'en retour ils jouissent faire de même. Ca fait partie de notre culture et moi, tant que je vivrai, et sauf maladie, je répondrai toujours présente aux manifestations. Car, il faut comprendre, nous sommes ici entre amies et entre parents, alors que veux - tu que nous fassions »?*

Il faut reconnaître que les cérémonies familiales auxquelles participent ces vendeuses englobent une logique socio-économique. En regroupant les femmes, chez l'une d'entre elles, elles renforcent les liens sociaux et engendrent une solidarité. En cotisant de l'argent, elles favorisent une certaine rationalité économique qu'elles sont les seules à comprendre et à pouvoir expliquer.

---

<sup>77</sup> Dione (E.S) op cit p33

<sup>78</sup> Ndawtal : Système de soutien entre femmes, fait de dons et de contre-dons à l'occasion des cérémonies familiales et religieuses, baptêmes, mariage, funérailles, communion etc

## **Chapitre 7**

### **Les changements de rôles familiaux**

Le rôle de la femme est déterminant au sein de la famille et dans la société. Longtemps marginalisé au sein du couple, aujourd'hui de nombreux facteurs contribuent à un changement. Les femmes en se lançant dans les activités veulent améliorer leur condition de vie mais surtout favoriser une évolution de rôle et de statut. Avec les revenus qu'elles tirent de leurs activités nous assistons à l'émergence de nouveaux comportements dus en grande partie à son autonomie financière et à sa participation combien important au sein du ménage.

#### **1 LE COMMERCE, UNE SOURCE D'AUTONOMIE**

Avec les revenus qu'elles tirent de la vente, les vendeuses de produits maraîchers acquièrent une certaine autonomie qui leur permet de subvenir aux besoins familiaux mais aussi personnels.

##### **1.1 L'APPORT FINANCIER AU NIVEAU DE LA FAMILLE**

Mères de famille et épouses, ces femmes voient leurs responsabilités s'accroître en prenant pratiquement la charge de leur famille respective.

Issues pour la plupart d'une famille où le mari est à la retraite ou en chômage, donc est sans source de revenus, ou le nombre d'enfant est important en plus d'autres en charge et pour la majorité sans emploi, la participation de la femme aux besoins du ménage se fait de plus en plus sentir. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle le presque totalité des bénéfices tirés du commerce est injectés au niveau de la famille afin d'assurer son mieux être.



*Tableau 37 : Niveau de participation des vendeuses au sein du ménage*

Type de Dépenses	EFFECTIF	POURCENTAGE
Complément dépenses	9	11.25
Complément dépenses / soins médicaux	2	2.50
Complément dépenses / soins médicaux / scolarisation	3	3.75
Eau / électricité	2	2.50
Eau / électricité / soins médicaux / Complément dépenses	1	1.25
Eau / électricité / soins médicaux / scolarisation	2	2.50
Scolarisation	1	1.25
Scolarisation / eau / électricité/ loyer	1	1.25
Scolarisation / eau / électricité/ loyer	1	1.25
Scolarisation / soins médicaux / eau	1	1.25
Scolarisation / soins médicaux / eau / électricité	5	6.25
Scolarisation / soins médicaux / loyer	3	3.75
Soins médicaux / Complément dépenses	8	10
Soins médicaux / Complément dépenses / eau	1	1.25
Soins médicaux / eau	1	1.25
Soins médicaux / eau / électricité	7	8.75
Soins médicaux / eau / électricité / loyer	3	3.75
Soins médicaux / scolarisation	1	1.25
Soins médicaux / scolarisation / eau / électricité	1	1.25
Soins médicaux / scolarisation / électricité	1	1.25
Soins médicaux / complément dépenses / eau / électricité / loyer / scolarisation.	22	27.50
NULL	2	2.50
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

Ces données montrent le niveau de participation des vendeuses de produits maraîchers à la gestion quotidienne du ménage. Elle s'élève effectivement à (97,5%). Cette participation peut être différenciée en divers types de dépenses. Pour ces femmes, (52, 5%) payent les soins médicaux à leurs enfants, (23,75%) assurent leur scolarisation, (35%) payent l'eau, (30%) payent l'électricité, (31,25%) complètent la dépense quotidienne et seulement (10%) payent le loyer. Cependant, il faut signaler que (27,5%) des vendeuses assurent tous les besoins de leur famille.

La participation des femmes au sein du ménage est très importante. La presque totalité des revenus tirés de leur activité est à injectée au niveau de la famille. Ceci donc confirme nous seconde hypothèse de recherche et nous montre qu'effectivement que l'apport financier des femmes est très significatif au sein du ménage. Ce qu'il faut remarquer c'est que cet apport financier favorise une certaine autonomie et confère à la femme un nouveau rôle et un nouveau statut.

Ce changement de rôle attribue à la femme le statut de chef de famille. Même avec ce statut rendu grâce à son niveau de participation au niveau du ménage, des difficultés existent

entravent l'accès de leur famille à des conditions de vie décentes. Cependant même si le concept de femmes chef de famille semble être admis par certains pour valoriser le statut de la femme d'autres par contre le réfutent pour mettre à la place celui de "soutien de famille" compte tenu du nombre toujours croissant des femmes qui prennent totalement ou partiellement en charge leur famille et du fait que la présence d'un homme dans la famille n'augmente pas nécessairement les ressources. Ce concept a l'avantage aussi d'englober toutes les femmes quel que soit leur statut matrimonial.

C'est ce que souligne Codou BOP "si au niveau individuel, selon leur position économique ou celle de leur famille jouissant d'un pouvoir familial certain mais en tant que groupe, elles ne semblent pas encore avoir pris conscience que l'effritement des bases matérielles de l'autorité masculine et l'importance croissante de leurs poids économiques pourraient leur donner la possibilité de changer les règles de jeu".<sup>79</sup>

Aujourd'hui, malgré leur statut de chef de famille ou de soutien de famille, des pesanteurs socio-culturelles font que ces femmes sont toujours sous le joug de l'autorité maritale malgré l'affaiblissement de leur position sociale au niveau de la famille. C'est ce qu'affirme Fatou SOW "C'est que la société sénégalaise reste très patriarcale et malgré les changements dans les pratiques sociales, les formes traditionnelles familiales servent encore de système idéologique référentiel (...). Le modèle de la femme réussie est celle de l'épouse soumise. Et la société sénégalaise sanctionne durement (par isolement affectif) les femmes qui veulent se soustraire à leurs rôles et statuts traditionnels."<sup>80</sup>

Malgré tout ceci, il faut reconnaître que le rôle et le statut des femmes traditionnelles connaissent une évolution importante. Et, c'est cette évolution qui fait qu'elles bénéficient de plus de considération au niveau du ménage et du voisinage.

## **1.2 L'APPORT AU NIVEAU DU VOISINAGE.**

A part l'apport financier que les femmes apportent au niveau du ménage et qui leur procure une certaine autonomie, le voisinage influe beaucoup sur leurs comportements. L'activité qu'elles exercent leur donne une nouvelle image au niveau de leur entourage. Cette volonté et ce dynamisme qu'elles incarnent dans un contexte socio-économique difficile, est admiré par

<sup>79</sup> Bop(Codou) « Ces femmes chefs de famille à Dakar » CODESRIA 1994, AFRICA DEVELOPPEMENT

<sup>80</sup> Sow (Fatou) op cit

tous. Dès lors, elles sont devenues pour la plupart les premières cibles au niveau du quartier pour la satisfaction des besoins d'autrui.

Conscientes de leur charge familiale si lourde, elles parviennent tout bien que mal à donner une meilleure image de leur personnalité. Ainsi avec leurs revenus, elles soutiennent certaines voisines avec qui elles entretiennent des affinités mais seulement dans la mesure du possible. L'aide et donc fonction du accorder un crédit à certaines d'entre - elles. Au marché, si toutefois la voisine vient payer des légumes auprès d'elle, elle peut bénéficier d'un don de légumes. Seulement ce qui est paradoxal pour ces vendeuses c'est qu'elles affirment aider leur entourage mais prétendent de ne pas disposer de moyens pour le faire. Cependant, avec l'aide qu'elles apportent à leur voisinage, elles prétendent rester les mêmes et entretiennent avec ceci les mêmes relations. Seulement ce que certaines d'entre - elles déplorant c'est le manque de temps pour rendre visite à leur font dès fois défaut. Malgré ce manque de temps, au niveau du quartier leur présence se fait remarquer car font toujours partie des premières à être avisé en cas de manifestation mais aussi en cas de besoins familiaux.

*A. Diongue : " je m'entends très bien avec nos voisines et je les aime beaucoup. Bien vrai que je n'ai pas le revenus importants mais quand elles me sollicitent, je les viens en aide et les soutiennent beaucoup seulement dans la mesure de mes possibilités. Je ne peux pas fermer les yeux sur certains problèmes alors qu'elles ne sollicitent. En tant que fille du pays, on ne connaît pas ça et après tout je suis musulmane "*

De tel propos nous montre le sentiment qui anime les vendeuses et leur état d'esprit. Celui-ci véhicule toute l'idéologie de la culture sénégalaise qui est basée sur la solidarité et l'entraide mutuelle. Celle - ci va d'ailleurs en directe ligne avec le message véhiculé par la religion musulmane d'autant plus que nos vendeuses sont dans la totalité adeptes de cette religion et qui veut qu'il y soit de la tolérance mais surtout de la solidarité et du soutien entre les personnes. Ces vertus, elles sont bien sénégalaises et inculquées à la fille dès le bas âge par le biais de la socialisation.

## **2 NOUVEAU ROLE DE LA FEMME DANS LA VIE DE COUPLE**

Il s'agit essentiellement comme nous dit Codou BOP de savoir si le statut de la femme connaît une modification positive, eu égard aux préjugés traditionnels, au fur et à mesure du renforcement économique au sein du ménage. En d'autres termes assiste - t - on à une

redistribution en faveur des femmes du pouvoir familial jusque là monopolisé par les pères et les maris? <sup>81</sup>

## 2.1 UNE NOUVELLE DYNAMIQUE SOCIALE

Le constat de l'émergence d'une nouvelle dynamique sociale s'impose. Cette dynamique semble s'accélérer avec la crise économique et elle met en exergue le rôle croissant des communautés dans la prise en main de leur propre destin. Dans le contexte économique qui affecte durement les plus démunis qui exercent de nouvelles stratégies de survie qui bouleversent le tissu social, et notamment la place de la femme en son sein, il semble appuyer l'émergence de cette nouvelle dynamique sociale. Il est aujourd'hui entendu que l'amélioration économique peut contribuer à la condition de la femme.

Ceci étant, pour davantage confirmer notre deuxième hypothèse, il faut dire que ces vendeuses de produits jouent un rôle essentiel du point de vue social puisqu'elles permettent, de par leurs activités, de satisfaire les besoins fondamentaux de leur ménage respectif et nous savons qu'une part importante d'entre elles apporte une contribution financière au foyer et qu'il arrive que certaines subviennent seules aux besoins de leurs familles. Il s'agit précisément des veuves et pour une part importante aussi des femmes dont les maris sont des chômeurs ou des retraités.

Ainsi en apportant leur contribution ou en prenant en charge leur famille, ces vendeuses acquièrent de nouveaux rôles et autres statuts jusque-là inconnus par la société traditionnelle. Longtemps marginalisées et considérées en tant que mères et épouses les femmes ont un nouveau rôle d'agent actif grâce à leur travail, dans la production économique de la société est telle qu'il y a une contradiction entre leur position centrale et le statut de mineur qu'on leur accorde. Cette contradiction est soulignée par la place fondamentale que ces vendeuses occupent dans les anciens cultes et dont on garde des réminiscences encore aujourd'hui.

*F. DIOP " Dans la vie, l'Homme ne vise que le progrès. Hier c'était nos mères mais elles n'avaient pas cette chance que nous avons, d'exercer une activité rémunératrice. Elles ne connaissaient<sup>que</sup> les travaux champêtres avec nous c'est plus possible, avec cette crise économique et la taille de la famille, sans notre participation rien ne va. C'est pourquoi mon me respecte beaucoup et j'ai beaucoup plus de considération qu'avant. "*

---

<sup>81</sup> Bop (Codou) op cit

Pour Philippe ANTOINE et Jeanne NANITELAMIO « les nouveaux statuts de la femme débordent le cadre familial ou conjugal pour se situer dans la société au sens large, agrandissant ainsi la sphère d'activité, le cadre de vie et la sphère d'influence des femmes, permettent à certains de jouer un rôle plus actif et plus possible »<sup>82</sup>

Paul Desalmand en citant Simone de Beauvoir renchérit que « c'est par le travail que la femme a en grande partie franchie la distance qui la séparait du mâle ; c'est le travail qui seul peut lui garantir une liberté concrète. »<sup>83</sup>

Cette liberté de la femme, comment se manifeste-t-elle au niveau du couple ? Son nouveau statut lui a-t-elle permis de disposer d'un pouvoir quelconque sur le mari ? C'est tout l'intérêt de l'analyse de l'autorité familiale à partir des modifications de rôles et de statuts de la femme.

## 2.2 LA QUESTION DE L'AUTORITE FAMILIALE

Si traditionnellement la société attribue aux maris le pouvoir de décider et le statut de chef de famille, qu'en est-il réellement avec l'émergence de nouveaux rôles et de nouveaux statuts des femmes ?

S'il est aujourd'hui vrai qu'avec l'importance des revenus tirés de leur activité les vendeuses de produits maraîchers acquièrent une certaine autonomie financière et deviennent pour la plus part des chefs de famille, l'autorité familiale semble cependant les échapper. Il faut reconnaître que l'exercice et le développement sont très influencés par un faisceau de facteurs liés à la tradition, les coutumes et le contexte socio-culturel. Le poids de ces facteurs que l'on peut considérer comme rapides, implique encore la subordination de la femme dans les travaux et une soumission à l'autorité de l'homme ou précisément du mari. Même si dans le domaine des activités purement productives, il y a une sorte de partage des tâches entre les sexes, il en est autrement pour les tâches ménagères qui sont presque exclusivement du ressort des femmes. C'est une situation qui est là et que ces vendeuses vivent.

Aujourd'hui, malgré son statut de chef de famille, la religion constitue une contrainte quant à la remise en question de l'autorité maritale. De ce fait quel que soit son niveau de participation au sein du ménage, ces vendeuses se soumettent et obéissent à leur mari. C'est

<sup>82</sup> Antoine (Philippe) et Nanitélamio (Jeanne) « Statuts féminins et urbanisation en Afrique » in « MAGASINE »

<sup>83</sup> Désalmand (Paul) op. cit.

de ce sens que Jeanne NANITELAMIO citant Khadim MBACKE nous apprend « l'islam impose au mari des dépenses du ménage comme une conséquence de son privilège de chef de famille, et pour permettre à la femme de se consacrer à la tâche naturelle selon l'islam, à savoir, l'éducation des enfants, l'organisation et l'entretien du foyer (...) un autre aspect important qui reflète l'idéologie de la dépendances prônée dans la société à l'égard des femmes, ressort fortement dans les discours, à propos de l'attitude adéquate de la femme mariée, qui se doit avant tout : de savoir obéir, se résigner et de se soumettre à son mari pour la réussite des enfants .<sup>84</sup> C'est ce que le mari d'une des vendeuses nous disait.

*E.B. DIEYE* « avec ma femme, nous nous entendons bien. Je suis retraité depuis quinze ans et j'accepte qu'elle travaille. Je suis conscient de son apport au niveau du ménage mais je sais qu'elle ne le fait pas pour moi mais plutôt pour les enfants. Et dans cette maison, tant que je vivrai, c'est moi qui décide de même si dès fois je pense demander son avis »

Pour cette vendeuse rencontrée :

*M. FALL* « Le problème n'est pas de savoir qui incarne l'autorité au niveau du ménage mais plutôt comment faire pour augmenter davantage le peu que nous avons. J'obéis et je me soumets à mon mari. Je le respecte. L'essentiel c'est que c'est mon mari alors pourquoi me comporter autrement envers lui. »

Ce qu'il faut cependant ajouter c'est que la conception des rôles masculins et féminins souligne la dépendance de la femme vis à vis de l'homme, même si dans les faits cette conception est souvent démentie. Et dans la conjoncture actuelle de la crise économique cet idéal est de plus en plus difficile à atteindre. Les stratégies de survies dans lesquelles les vendeuses jouent un rôle prépondérant le contredisent.

C'est pourquoi Bintou SANOGO soutient « au plan sociologique, la cellule familiale se présente comme un tout avec ses ramifications et ses canaux de prise de décisions qu'il faut identifier afin que tout message mobilise facteur ne soit vécu comme une agression extérieure quel que soit par ailleurs son intérêt bien établi. Lorsque l'action est menée dans la norme parce qu'on aura sensibilisé et convaincu les personnes ressources ; la famille devient le meilleur creuset pour l'explosion de tous les changements souhaités,»<sup>85</sup>

Pour mieux appréhender cette situation présente, il semble important de comprendre les

<sup>84</sup> Nanitelamio (Jeanne) « Insertion urbaine et représentations des statuts féminins » in « La ville à guiché fermés ? itinéraire, réseaux et insertion urbaine » IFAN/ ORSTOM, 1995

<sup>85</sup> Sanogoh (Bintou) « Le genre ,une approche globale et participative de la condition féminine » in « REGARDS » N°3 Décembre 1995,

fondements traditionnels de la société sénégalaise. C'est tout l'intérêt de ces propos de Fatou Sow «c'est que la société sénégalaise est restée très patriarcale et malgré le changement dans les pratiques sociales, les formes traditionnelles familiales servent encore de système idéologique référentiel »<sup>86</sup>. C'est donc pour dire que le modèle de la femme réussie est celle de l'épouse soumise. D'ailleurs, ma société sénégalaise sanctionne durement (par isolement affectif) les femmes qui veulent se soustraire à leurs rôles et statuts traditionnels. Cela peut aujourd'hui être retenu comme un élément explicatif du recul de l'âge au premier mariage au Sénégal. Les femmes ont tendance à faire de longues études ce qui semble diminuer leur chance de se marier, vu leur âge un peu avancé. Il faut seulement signaler que, malgré une logique de soumission, une minorité d'entre-elles n'évitent pas la confrontation quand elle est nécessaire. Réalités indéniables, ces femmes soutien de famille restent encore très fragiles, bien que les maris, la communauté, la famille et les femmes elles-mêmes, soient conscientes de leur rôle primordial dans maintien du foyer. Fatou Sow soulignait dans ce sens « qu'elles ont encore besoin de la protection et de la sécurité et affective qu'apporte un mari bien que celui-ci tente de plus en plus à troquer son statut de Pater familiaris contre celui d'alibi social. »<sup>87</sup>

Ainsi on peut constater que les stratégies d'accès au pouvoir adoptées par ces femmes sont bien contrastées. Elles s'adaptent cependant à la phase de mutation sociale que vit notre pays. Si elles semblent timides, c'est qu'elles constituent des stratégies individuelles, et, elles visent la sphère familiale où les changements sont plus difficiles à introduire.

D'une manière générale, l'aspect important qui reflète l'idéologie de la dépendance prônée dans la société sénégalaise à l'égard des femmes ressort fortement, dans les discours, à propos de l'attitude, adéquate de la femme mariée, qui se doit avant tout : de savoir obéir, se résigner et de se soumettre à son mari pour la réussite de son mariage, et surtout pour la réussite future des enfants. Les femmes sont très sensibles à cela.

---

<sup>86</sup> Sow (Fatou) op cit

<sup>87</sup> Sow (Fatou) op cit

## CONCLUSION

Au terme de notre étude sur les stratégies d'adaptation des femmes et changements de rôles familiaux, nous pouvons être satisfait de comprendre qu'aujourd'hui dans la société sénégalaise où les valeurs changent, les femmes prennent un rôle qu'elles n'avaient pas ou qu'elles n'avaient plus à cause de leur émancipation. Outre leur rôle dans la transmission des valeurs aux nouvelles générations, elles avaient une place dans le tissu des relations sociales. Et, elles avaient bien entendu, leur place importante, dans le processus de production.

Majoritaire au Sénégal, leur participation ne peut se faire que dans le cadre de l'émancipation de la société féminine sénégalaise dont elles sont les parents pauvres car, analphabètes dans leurs grandes majorités et écrasées par le poids des tâches ménagères. D'ailleurs c'est ce qui fait que dans la tradition, l'image de femme idéale est celle de la ménagère accomplie. L'homme africain en général et sénégalais en particulier, de par son éducation, de par son expérience recherche chez son épouse ces qualités de maîtresse de maison. C'est pourquoi les rapports sociaux entre les sexes ont toujours été par un important écart au profit des hommes.

En réponse aux mesures draconiennes des P.A.S, le secteur informel offre aux populations un éventail assez large de possibilités permettant de contourner certaines difficultés liées à la baisse du niveau de vie mais aussi d'assurer les besoins quotidiens. Face aux multiples avantages qu'il offre, ce secteur est en majorité composée de femmes pour faire face aux appréhensions de la vie, elles déploient de multiples stratégies capables de leur faire générer des revenus. C'est d'ailleurs tout l'intérêt de notre recherche sur les

vendeuses de produits maraîchers de la commune de Saint-Louis. Pour cette étude nous avons interrogé 80 femmes vendeuses de produits maraîchers. Ce choix a été fait seulement après recensement et triage sans remise des 1/5 de notre population à a enquêté. L'âge de ces femmes varient de 24 à 75 ans. Après la recherche documentaire qui nous a conduit un peu partout dans beaucoup de bibliothèques et de centre d'études, nous avons procédé à l'enquête qui s'est déroulée en deux phases : Nous avons d'abord fait une pré-enquête sur une population de 16 vendeuses choisies en fonction des différents marchés (SOR /Ndar Toute /Pikine ). Pour cela nous avons utilisé un guide d'enquête comportant un certains nombres de thèmes.

Ensuite, nous sommes passés à l'enquête proprement dite. Nous avons utilisé pour cette phase un questionnaire, administré de manière identique à tous les membres faisant partie de notre échantillon.



Pour pallier les limites de cette méthode, nous avons eu recours à une méthode complémentaire notamment celle qualitative avec l'utilisation d'un guide d'entretien. Nous en avons utilisé trois : un premier destiné aux vendeuses elles-mêmes, un autre destiné aux époux des vendeuses et un dernier pour les femmes gestionnaires des tontines. Nous avons interrogé respectivement et réparti dans les différents marchés .

Il faut souligner que nous avons eu recours aussi à l'observation *directe* qui nous a permis de saisir certaines pratiques inhérentes aux vendeuses de l'enquête a été une autre étape de notre recherche . Elles ont d'abord été traitées à l'informatique (WORD, EXCEL ) et établies sous forme de graphiques et de tableaux pour faciliter leurs analyses. Cette analyse nous a d'abord permis de nous rendre compte de la présence massive des femmes au niveau du secteur informel .

Ensuite, elle nous a permis de nous imprégner davantage des stratégies adoptées ~~par~~ ces femmes pour augmenter leurs revenus . L'adoption de ces stratégies est due en grande partie à leur double rôle de mère et d'éducatrice mais aussi à leur statut d'épouse . Cependant, à partir de celle-ci elles arrivent à disposer de certains biens mais qui varient surtout en fonction de leur ancienneté.

Enfin, elle nous a permis de nous rendre compte que les revenus tirés de leurs activités favorisent certaine autonomie financière que d'ailleurs confère aux femmes un statut de chef de famille rendu possible du fait de leur participation ou de leur prise en charge des besoins familiaux. Elles constituent 88,75 % de la population enquêtée à exercer effectivement le rôle de chefs de famille - célibataires , ou tout simplement , épouses d'un homme en retraite, en chômage ou aux faibles revenus, ces vendeuses de produits maraîchers travaillent dur pour subvenir aux besoins de leurs enfants. Les difficultés économiques , les pesanteurs sociales et souvent le désengagement des maris rendent leurs situations encore plus délicates.

Cette nouvelle dynamique sociale tendant à déposer les anciennes valeurs sur le rôle et le statut de la femme leur confère de nouveaux dûs en grande partie à sa participation combien importante aux besoins du ménage. Cependant malgré son nouveau statut de chef de famille, l'autorité familiale échappe de plus en plus à sa vigilance du fait de certaines pesanteurs socioculturelles comme les survivances des valeurs traditionnelles mais aussi de la religion. C'est d'ailleurs ce qui montre la pertinence du modèle théorique utilisé . Nous avons utilisé la théorie du genre qui est un modèle qui vise à analyser la nature des relations qui existe entre le sexe masculin et féminin . Dans ce sens, tente d'appréhender comment s'effectue la distribution des rôles au niveau du couple mais aussi au niveau de la société. Nous nous

sommes intéressés aussi de plus près aux données démographiques de la région de manière générale et particulièrement de la commune de Saint-Louis.

Après avoir dégagé l'effectif et le niveau d'instruction de la population de la religion, nous avons montré comment s'effectue la répartition de la population selon l'âge et le sexe, la répartition selon l'ethnie, selon la religion, selon les quartiers et la taille des ménages mais selon les densités.

Nous avons aussi évoqué la situation socio-économique de la commune de Saint LOUIS, qui est vraiment déplorable et qui d'ailleurs mérite un coup d'œil de la part des autorités gouvernementales pour faire revivre la " capitale " du Nord. Il faut cependant signaler que ce travail ne s'est pas fait sans difficultés. Elles ont été multiples : d'abord financières ensuite matérielles. Mais notre volonté et notre dynamisme nous a permis de continuer cette recherche malgré la durée, la difficulté du terrain mais aussi de rencontrer certaines personnes. Tout cela conjugué fait que ce travail comporte beaucoup d'insuffisances tant au niveau des conclusions qu'au niveau des conclusions de l'ensemble du travail. Mais, cela se comprend facilement du fait de notre niveau par rapport à la recherche. Ce n'est qu'un début qui peut par la suite se parfaire dans des recherches futures.

De manière générale, ce travail nous a permis de comprendre davantage la situation de pauvreté qui affecte la majorité de la population sénégalaise du en grande partie aux conséquences multiples des P.A S. Ce qu'il faut dire c'est que les années 80 sont marquées au plan sociologique comme nous dit Daouda DIOP, par un développement sans précédent de l'imagerie populaire pour dépeindre les difficultés que rencontre la population, particulièrement des villes, à résoudre leur problème socio-économique. Une floraison d'expressions traduit la fécondité de l'image populaire et la dégradation des conditions de vie.

« ñaak day doflo nit » la misère et la pauvreté déstabilisent l'homme et le rendent fou.

« dangay doyadi, do am kaddu » tu es déshumanisé en partie, tu n'as pas voix au chapitre

« lekko, nano say nelew doyul » tu ne manges pas à ta faim tu ne bois pas à ta soif et tu ne dors pas assez

« korbyaar ngi lay wer » on attend que la dépouille. C'est ainsi que le terme " goor goorlu " <sup>88</sup> est venu pour conceptualiser une situation de fait dans la quelle se reconnaît bon nombres de citoyens quelles que soit leur catégorie sociale, à quelques exceptions près.

---

<sup>88</sup> Goor goorlu : Un débrouillard qui, à force de gymnastique, parvient toujours à s'en tirer

L'illustration la plus vivante est servie par T.T.FONS du "Cafard Libéré" avec son personnage rustique malmené dans tous les sens à la recherche du minimum (500 F) pour assurer la dépense quotidienne et qui chaque fois trouve la bonne occasion pour participer à des activités sociales impliquant bien sûr des dépenses (fêtes, Tabaski, korité, achats fournitures scolaires et l'habillement des enfants pour la rentrée des classes). En somme s'impliquent dans le social mais un lendemain toujours incertain.<sup>89</sup> Ces vendeuses peuvent être assimilées à de véritable « goor goorlu ». A l'heure actuelle nous souhaitons que les pouvoirs publics initient davantage des politiques en faveur des femmes afin de valoriser leur statut.

Compte tenu des multiples difficultés, l'Etat doit soutenir l'activité des femmes et leur faciliter l'accès aux crédits, encourager les initiatives individuelles des femmes.

Pour ce faire ces femmes ont besoins d'une certaine instruction car plus de (70%) d'entre elles sont analphabètes, la nécessité d'une formation pour tenir une comptabilité normalement (outil de gestion) assurer aux femmes une réussite sociale mais aussi surtout tenir compte du travail des femmes au niveau des agrégats nationaux car, elles constituent de véritables acteurs de développement. C'est pourquoi ces propos tenus au niveau du DRAFT N° 2 est très important « la résolution de la crise sénégalaise et la consolidation des bases d'une croissance durable, passent nécessairement par l'attribution aux femmes de la place qui leur revient de droit au sein de la société, mais également par la valorisation de leur travail et la reconnaissance de leur contribution essentielle au développement de la société dans son ensemble ».<sup>90</sup>

Nous disons qu'à l'heure actuelle, réfléchir sur les moyens de consolidation des acquis des femmes semble être un préalable dans toute tentative de promotion de leur statut. Seulement, pour le faire, il serait intéressant de se pencher sur les conditions d'existence sociale des femmes mais surtout s'inquiéter de leur état de santé (Santé maternelle, Santé de reproduction, le planning familial, etc...).

---

<sup>89</sup> Diop (Daouda) op cit

<sup>90</sup> DRAFT N°2 op cit p29

## BIBLIOGRAPHIE

### OUVRAGES GENERAUX

1. ANSSOFF . I « stratégie du développement de l'entreprise » Ed d'organisation, 1989,  
287 p
2. ANTOINE P. et ALIÏ « les familles Dakaroises face à la crise » DAKAR,  
ORSTOM, CEPED, 1995
3. ANTOINE P. et ALIÏ « Etude de l'insertion urbaine à Dakar » in la ville à  
guichets fermés ? itinéraire, réseau et insertion urbaine », DAKAR IFAN/ORSTOM,  
1995
4. BALANDIER G. « Anthropologiques », Paris PUF, Nouvelle Edition 1985
5. BALANDIER G. « Sociologie actuelle de L'Afrique noire », Paris PUF, 1982
6. BANQUE MONDIALE « L'Afrique Sub-Saharienne, de la crise croissance durable.  
Etude de perspective à long terme » 1989.
7. BIT / PECTA « Emploi des femmes au Sénégal » Addis Abeba, 1989
8. BONNARDEL R. « Saint-Louis du Sénégal : mort ou naissance », Paris,  
Ed l'harmattan, 1992, 421p
9. BOSRUP E. « La femme face au développement économique » Paris, PUF,  
1983, 315p.
10. CHARBIT . Y et NDIAYE, S « la population du Sénégal », Paris, DPS - CERPA  
1994
11. CIBOIS . P. « L'analyse des données en Sociologie », Paris, PUF, 1984, 220 p
12. CORDONNIER .R « femmes africaines et commerce : les revendeuses de tissu de la  
ville de Lomé (Togo) », Paris Ed l'harmattan, 1987, 190 p
13. DELPHY .C. « Mariage et divorce : l'impose à double face », les temps  
modernes, 1974, 29 n° 333 - 334

14. DESALMAND . P. « L'émancipation de la femme en Afrique et dans le monde », DAKAR, NEA - Abidjan, 1977, 151 p
15. DIONE . E. S. « l'économie urbaine en Afrique. Le don et le recours », Paris, Ed Karthala, Enda Graf Sahel, 1994, 214 p
16. DIOP A. B. « la société Wolof - tradition et changements. Les systèmes d'inégalité et de domination », Paris Ed Karthala, 1981, 355
17. DIOP . D « Symposium national sur l'emploi. Secteur informel / secteur-refuge. Phénomène de la pauvreté (Dakar et Banlieue) Stratégie d'intervention » DAKAR 15 - 18 juillet 1991, BIT
18. DPS « Population du Sénégal : structure par sexe et par âge en 1988 et projections de 1988 à 2015 ». Septembre 1992
19. DPS « Recensement général de la population et de l'habitat de 1988. Rapport régionale Saint-Louis. Résultats définitifs » septembre 1992.
20. DRAFT N°1 « la femme et l'enfant au Sénégal. analyse de la situation » gouvernement du Sénégal / UNICEF février 1991, 141 p.
21. DRAFT N°2 « Plan d'action national de la femme sénégalaise 1997-2011 » septembre 1996, 144 p.
22. DURAND J.P /WEIL R « Sociologie contemporaine », Paris, Ed Vigot, 1986.
23. ENGELS F. « L'origine de la famille, de la propriété privée et de l'état », Paris, Ed Sociales, 1954.
24. FALL .A.S. «Relations à distance des migrants et réseaux d'insertion à Dakar» in « la ville à guichets fermés? Itinéraire, réseau et insertion urbaine », DAKAR, IFAN, ORSTOM, 1995
25. FERREOL G. (Sous dir) « Dictionnaire de Sociologie », Paris, Ed. A. Colin, 1991

- 
26. GHIGLIONE R. et MATALON B « les enquêtes Sociologie - théories et pratiques », Paris, Ed A. Colin, 1980, 301 p
  27. GRAWITZ M. « Méthodes en sciences sociales », Paris, Ed DALLOZ 1993
  28. LOCOH . T « Familles africaines, populations et qualité de vie » Paris  
CEPE, mars 1995, 48 p
  29. MBODJ G. « La Genèse de l'inscription différenciée des genres au Sénégal » in « Démocratie Culture et Développement en Afrique noire » Claude Beauchamp (dir), Paris, ED Harmattan (Logiques Sociales) 1997
  30. MEILLASSOUX . cl « Femmes - greniers et capitaux », Paris, Ed l'harmattan, 1992,  
251 p.
  31. NAMARRA R.S.MC « Africa's development crisis : Agricultural Stagnation, Population and Environnemental degradation » World Bank, 1990.
  32. NANITELAMIO J « Insertion urbaine et représentation des statuts féminins » In « La ville à guichets fermés ? Itinéraire, réseaux et insertion urbaine », DAKAR, IFAN, ORSTOM, 1995
  33. NIANE TH. « Situation économique, condition de vie et stratégies de suivie au Sénégal », DAKAR, UNICEF, 1990
  34. NIANG A. « Le secteur informel en milieu urbain, un recours à la crise de l'emploi » In « Ajustement structurel et emploi au Sénégal », DAKAR, CODESRIA, 1997
  35. P. A. « La civilisation de la femme dans la tradition africaine » Colloque d'Abidjan du 3 au 8 juillet 1972
  36. P. I. C. « Plan d'investissement communal » service régional de la planification, juillet 1989
  37. QUIVY R. et CAMPENHOUDT L. V. « Manuel de recherche n sciences sociales », Paris, Ed DUNOD, 1988

38. ROCHER G. « Introduction à la sociologie générale » Tome 2 « L'action sociale » Ed HMH, LTEE 1968
39. SARR B. « Emploi et travail des femmes au Sénégal » O.I.T, 1994
40. SEGALEN M. « Sociologie de la famille », Paris Ed A. Colin, 1993
41. SENE S. « Le secteur informel sénégalais : concepts, définitions caractéristiques et éléments de réflexion pour une politique d'appui au secteur », Paris, B.I.T février 1995
42. SINGLY F. de « Sociologie de la famille contemporaine », Paris, Ed Nathan, 1993, 128 p
43. SOTO H. de « The other path » Rio de Janeiro, I.P.E.A, 1979
44. SOW F. « Femmes sénégalaises à l'horizon 2015 », DAKAR, MFEF, juillet 1993
45. WORLD BANK « Sénégal-Women in development country assesement and strategy » july 1992
46. ZAROUR CH « Etude du secteur informel de Dakar et de ses environs », DAKAR, USAID/SENEGAL , Août 1989

## MEMOIRES ET THESES

1. BA A. « L'impact de l'environnement socio-culturel et politico-économique sur les stratégies d'accumulation et d'utilisation du profit chez les acteurs du secteur informel. L'exemple des Modu Modu du département de Louga » Mémoire de maîtrise, USL, 1996
2. BADJI C. « Conditions de vie socio-économique des femmes Diola employées de maisons : exemple des femmes ARAFAT » mémoire de fin d'étude, Dakar, ENEAS, 1986

3. DIAGANA KH. « Les femmes teinturières à Dakar : essai d'analyse de leurs conditions de vie et travail » Mémoire de fin d'étude, Dakar, ENEAS 1990, 55 p
4. DIEYE A. « Situation sociale des pileuses sérères de la Médina » Mémoire de fin d'étude, Dakar, ENEAS 1986
5. FALL A. B. « Contribution à l'étude des stratégies paysannes dans le bassin arachidier : l'expérience du terroir de Fandène » Mémoire de maîtrise, USL, 1995
6. LO ND. NG. « Conditions de vie socio-économique des employées de maisons à Dakar » Mémoire de fin d'étude, Dakar, ENEAS 1983
7. NDIAYE M. B. « Les enjeux stratégiques du secteur informel urbain au Sénégal : cas des taxis « clandos » et des « télécentres » à Dakar » Mémoire de fin d'étude, Université du Québec à Rimouski, Avril 1996, 247 p
8. SANE I. « De l'économie informel au commerce international : les réseaux marchands ambulants sénégalais en France » Thèse de Doctorat, Université de Lyon 2, 1989
9. SENE A. « Les transformations sociales dans la pêche maritime piroguière : conditions de travail et mode de vie des pêcheurs de Guet-Ndar –Saint-Louis du Sénégal » Thèse 3<sup>o</sup> cycle sociologie, Toulouse le Mirail, 706 p
10. TUJAGUE L. « Les stratégies des maraîchères commerçantes à Savoigne-Delta du fleuve Sénégal » Mémoire de maîtrise, Université Toulouse le Mirail 1996



- 
11. WADE CH. S. « Saint-Louis, la crise de sa croissance urbaine » Thèse de 3<sup>o</sup> cycle  
géographie, UCAD, 1995, 282 p

## REVUES ET ARTICLES

1. ANTOINE PH. ET NANITELAMIO J. « Statuts féminins d'urbanisation en Afrique » In  
« Magazine »
2. BOP C. « Les femmes chefs de famille à Dakar » In « Africa développement » n° XXVII,  
CODESRIA, 1994
3. FEMMES « Défis pour l'an 2000 » New York, Nations Unies 1991
4. SANOGO B. « Le genre, une approche globale et participative de la condition de la  
femme » In « REGARDS » sur la population et le développement n°3, FNUAP , décembre  
1995
5. SARR F. « Femme et pouvoir économique » In « COSEF INFOS » séminaire atelier du  
30 au 31 mai 1996
6. UNIFEM « L'UNIFEM et son programme d'assistance aux femmes africaines  
1990/1995 » UNIFEM , décembre 1996
7. UNIFEM – WIDA n°9, juillet 1994
8. UNIFEM – WIDA n°10, décembre 1995

# **ANNEXES**

---

**1. QUESTIONNAIRE**

## I/ IDENTIFICATION

100 - Nom : ..... Prénom : .....

101 - Age : .....

102 - Sexe : .....

103 - Religion : .....

Musulmane  Chrétienne  Autres (à préciser) 

104 - Confrérie

Mouride  Tidjanes  Autres (à préciser) 

105 - Ethnie

Wolof  Toucouleur  Autres (à préciser) 

106 - Niveau d'InsTITUTION

Aucun  Primaire  Seconde Supérieur  Coran  Autres (à préciser) 

107 - Diplôme obtenu

Aucun  CEPE  BEFEM  Autres (à préciser) 

108 - Profession des parents

109 - Lieu de naissance

110 - Lieu d'habitation

## II/ SITUATION MATRIMONIALE

201 - Marié  Célibataire  Divorcé  Autres (à préciser) 

202 - A quel âge êtes - vous mariée ?

15 ans  16 ans  17 ans  Autres (à préciser) 

203 - Etes - vous à votre premier mariage ?

Oui  Non 

204 - Avez - vous des Coépouses ?

Oui  Non 

205 - Si oui, quel rang occupez-vous

206 - Ce rang vous satisfait - il ?

Oui  Non

207 - Pourquoi

### III/ SITUATION DU MARI

301 - Est - ce que votre mari travail ?

Oui

Non

302 - Si, oui quelle est sa fonction ?

304 - Son lieu de travail se trouve - t - il à

Saint - Louis

Louga

autres (à préciser)

### IV / VIE FAMILIALE

401 - Avez - vous des enfants

Oui

Non

402 - Si oui, combien d'enfant avez - vous

403 - Quel âge ont - ils ?

404 - En existe - t - il qui exerce une profession ?

Oui

Non

405 - Si oui, combien sont - ils ?

406 - Quelles sont leurs profession

407 - Y - a - t - il des mariés parmi eux ?

Oui

Non

408 - Si oui, combien sont - ils ?

409 - Habitez - vous avec vos belles filles ?

Oui

Non

410 - Habitez - vous avec vos Coépouses ?

Oui

Non

411 - Habitez - vous avec d'autres femmes ?

Oui

Non

412 - Si oui, quel liens de parenté avez - vous avec ces dernières ?

413 - Avez - vous d'autres enfants en charges et qui ne pas les vôtres ?

Oui

Non

Si oui, combien sont - ils ?

nombre de garçons

nombre de filles

## V / CONDITION DE VIE ET DE TRAVAIL

501 - Votre mère est - elle vendeuse de légumes ?

Oui  Non

502 - Quel travail faisiez vous avant ?

503 - Pouvez - vous énumérer les différentes activités exercées ?

Activités	Périodes
-	-
-	-
-	-
-	-

504 - Quelles sont les plus rentables ?

505 - Pourquoi ?

506 - Pourquoi avez - vous abandonné votre ancien mari ?

507 - Pourquoi avez - vous choisi le métier de vendeuse de légume ?

508 - Depuis combien de temps exercez - vous ce métier ?

1 an  5 ans  10 ans  10 ans et plus

509 - A quelle heure vous réveillez - vous généralement pour aller au marché ?

5 h  6 h  7 h  Autres ( à préciser)

510 - A quelle heure rentrez - vous le soir ?

18 h  19 h  20 h  Autres ( à préciser)

511 - Passez - vous la journée au marché ?

Oui  Non

512 - Si oui, pourquoi ne rentrez-vous pas à midi ?

Je ne sais pas  la distance   
le passage  Autres ( à préciser)

513 - Exercez - vous des travaux domestiques ?

Oui  Non

514 - Si oui à quelle heure exercez - vous ces travaux ?

A réveil  à la descente  Autres ( à préciser)

515 - Qui s'occupe des enfants ?

Bonne  vous-même  Autres ( à préciser)

- 516 - Qui s'occupe de l'éducation des enfants ?  
 Le mari  vous-même  Autres ( à préciser)
- 517 - Si c'est vous comment vous organisez - vous ?

## VI SITUATION ECONOMIQUE

- 601 - Comment avez - vous démarré ce travail ?  
 Prêt bancaire  Fonds propres  Autres ( à préciser)
- 602 - Combien vendez - vous en moyenne par jour ?  
 1500 F  3500 F  5000 F  5000 F et plus
- 603 - Et pendant les fêtes ?
- 604 - Quelle quantité vendez - vous par jour ?
- 605 - Quel est le prix ?
- 606 - Payez - vous des taxes ?  
 Oui  Non
- 607 - Si oui a combien s'élèvent ces taxes ?
- 608 - Pouvez - vous énumérer les différentes taxes que vous payer ?
- 609 - Votre revenu, vous permet - il de faire des économie ?
- 610 - Si oui, que faites - vous de vos économies ?
- 611 - Participez - vous à la dépense journalière de la famille ?  
 Oui  Non
- 612 - Quels types de dépenses effectuez - vous ?  
 Scolarisation des enfants  Soins médicaux  Autres ( à préciser)
- 613 - Participez - vous à la tontine, natt ou mbotaay ?  
 Oui  Non
- 614 - Si oui, quelles sont vos motivations ?
- 615 - Dans combien de tontine participez - vous ?
- 616 - Quelle est la mise ?
- 617 - Quelle est la périodicité ?
- 618 - Quel est le montant ?
- 619 - Quel est le nombre de membre ?
- 620 - Utilisation du lot ?
- 621 - Quel est le lieu de provenance des légumes que vous vendez ?
- 622 - Comment faites - vous pour les vendre ?

## VII VIE DE COUPLE

701 - Votre mari vous soutient - il dans votre travail ?

Oui  Non

702 - Si oui, quelle est la nature du soutien ?

Financier  Moral  Autres ( à préciser )

703 - Avez - vous réalisé quelque chose depuis que vous exercer cette activité ?

Oui  Non

704 - Si oui, quelles sont les réalisations acquises ?

- Appareils électroménagers
- Ustensiles de cuisines
- Villa
- Terrain
- Voyages
- Bijoux

705 - Depuis que vous exercez cette activité, quels sont les rôles et les fonctions nouveaux que vous remplissez ?

- Envers la famille
- Envers le voisinage
- autres ( à préciser )

706 - Depuis que vous exercez cette activité, quels sont les rôles et les fonctions que vous ne pouvez plus remplissez ?

- Envers la famille
- Envers le voisinage

707 - Allez - vous souvent à des manifestations ?

Oui  Non  Souvent

708 - Si oui, à quels types de manifestation ?

Tour / Mbotaaay  Décès  Baptême   
Mariage  Autres ( à préciser )

709 - Versez - vous de l'argent lors de ces manifestations ?

Oui  Non

710 - Si oui, quelle est la somme ?

711 - Pouvez - vous ne pas participez à ces manifestations ?

Oui

Non

712 - Si non / oui, pourquoi ?



## **2. GUIDES D'ENTRETIEN**

### **GUIDE D'ENTRETIEN N°1**

Pour les vendeuses de produits maraîchers

<b>Thèmes</b>
---------------

#### **I/ - Participation à l'économie familiale**

- Adhésion Tontine ou Natt
- Intérêt de la Tontine et du Natt
- Equipement familial
- Dépense journalière
- Prise en charge de la famille

#### **II/ - Approvisionnement / Vente**

- Provenance de vos produits
- Identification de vos fournisseurs
- Livraisons
- Transactions et marchandages
- Gamme de produits que vous vendez
- Les différentes stratégies de vente

#### **III/ - Nouveaux rôles et Statuts**

- Réaction du mari par rapport au travail
- Rapport entre mari et femme
- Appréciation de votre participation à l'économie familiale
- Autorité familiale (chef de famille)
- Handicap pour assurer le rôle de mère et dépense

**GUIDE D'ENTRETIEN N°2**

Pour les maris de vendeuses de produits maraîchers

		<b>THÈMES</b>	
<b>I/ - Identification</b>			
<b>Nom (s)</b>	<input type="text"/>	<b>Prénom (s)</b>	<input type="text"/>
<b>Age</b>	<input type="text"/>	<b>Ethnie : Wolof</b>	<input type="text"/>
		<b>Autres (préciser)</b>	<input type="text"/>
<b>Situation Matrimoniale :</b>	<b>Marié</b>	<input type="text"/>	<b>Divorcé</b>
	<b>Célibataire</b>	<input type="text"/>	<b>Veuf</b>
	<b>Polygame</b>	<input type="text"/>	<b>Monogame</b>
<b>Profession</b>	<input type="text"/>		<input type="text"/>
	<b>Lieu de travail</b>		<b>Lieu d'habitation</b>
	<input type="text"/>		<input type="text"/>
<b>II/ - Comportement</b>			

- Etes vous favorable au travail de le femme ?
- Comment avez vous accueilli le travail de votre femme ?
- Votre appréciation par rapport à l'apport économique de votre femme.
- Votre femme, assure - t - elle pleinement son rôle de mère et d'épouse ?
- III/ - Conflit de rôle et de Statuts
- Avez -vous souvent des problèmes conjugaux et de quels ordres ?
- Qui incarne l'autorité familiale ou le rôle de chef de famille ?
- Quelles sont les appréciations par rapport à vos rôles respectifs (y - à - t - il pas de penchant vers leur mère). ?

**GUIDE D'ENTRETIEN N° 3**

Pour les femmes responsables de tontine

<b>I/ - Motivation</b>		<b>Thèmes</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Evoquez les différentes raisons pour la participation</li> <li>➤ Quelles sont les catégories de femmes qui y participent</li> <li>➤ Depuis combien de temps encadrez-vous ces types associatifs</li> </ul>		
<b>II/ - Fonctionnement</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Quelle est la périodicité de votre tontine</li> </ul>		

- A combien s'élèvent les montants que vous gérez ?
- Quelles sont les stratégies que vous déployez pour gérer vos tontines ?

### **III/ - Problèmes**

- Comment s'effectue l'adhésion et qui peut être membre ?
- Quelle est la durée des cotisations et comment faites-vous pour tout rassembler ?
- Pouvez - vous faire un état de problème que vous êtes confrontés avec ces tontines ?