



## Introduction

**L**a rubrique « Débats » aborde deux aspects importants dans l'étude du politique en Afrique. Le premier traite des difficultés de l'expression de la marginalité politique, voire de l'opposition politique en Afrique. Le second se penche sur le rôle économique, social et politique des grandes commerçantes africaines. Ces deux thèmes sont d'autant plus importants qu'ils sont peu traités dans la littérature scientifique actuelle qui s'intéresse le plus souvent au pouvoir sous son angle « classique ». Or si l'analyse politique ne vaut que par sa capacité à « révéler » les réalités ouvertes ou occultes du pouvoir, les deux articles présentés, moins « classiques », seront à même de faire avancer le cheminement de la compréhension du politique en Afrique dans ce qu'il a de particulier et de plus général.

L'article de Michel Cahen, « Entrons dans la nation », s'interroge sur les leçons que l'on peut tirer du cas mozambicain en ce qui concerne l'expression de l'opposition politique en Afrique. Cahen, dont les travaux sur le Mozambique contemporain sont bien connus, réexamine la transition politique de la RENAMO – de machine guerrière en parti politique, sa « civilisation », en quelque sorte, pour amorcer une réflexion sur les formes d'expression politique que l'opposition peut prétendre adopter pour réussir en Afrique. A travers l'étude du discours politique de la RENAMO, Cahen montre bien que le passage de ce mouvement armé en acteur politique crédible s'est fait au prix de l'acceptation, tacite et explicite, de l'idéologie « jacobine et lusographe » du FRELIMO, parti au pouvoir depuis l'indépendance. Et l'auteur de conclure que « le nouveau contexte politique n'a pas encore produit une nouvelle idéologie du projet national ».

Au-delà de l'étude de cas, et de la comparaison fort pertinente entre le Mozambique et l'Angola, où l'UNITA diffère fondamentalement de la RENAMO, c'est toute la question du rôle de l'opposition politique

que Cahen soulève. En effet, son article montre bien que la légitimité même du « programme » politique de la RENAMO repose sur l'acceptation par celle-ci du projet national tel qu'il a été défini par le FRELIMO. En d'autres termes, la RENAMO ne rassemble les voix des oppositions marginalisées que dans la mesure où elle accepte les règles du jeu politique qui ont été établies par le parti fondateur de la nation actuelle. Mais alors l'opposition ne peut vraiment remettre en question les options fondamentales du parti au pouvoir quand bien même elles seraient la cause des difficultés qu'a connues le pays depuis son indépendance. La RENAMO ne peut donc guère faire œuvre d'opposition dans le sens où on l'entend dans nos pays occidentaux.

Par ailleurs, c'est toute la question de la nature du pouvoir en Afrique qui se pose puisque, à l'instar du cas mozambicain, il s'avère généralement impossible aux oppositions – c'est-à-dire aux perdants des élections « démocratiques » – de jouer le rôle politique qui leur incombe. En effet, au Mozambique, comme presque partout ailleurs en Afrique, le pouvoir ne se partage pas. La politique est un jeu à somme nulle : le perdant n'a aucune chance d'accéder aux ressources de l'État ni même d'obtenir les moyens de s'exprimer en tant qu'opposition au sein d'assemblées nationales auxquelles les gouvernements s'abstiennent soigneusement de rendre des comptes. On le voit donc, l'article de Michel Cahen soulève une question d'actualité brûlante et suscite une réflexion nécessaire sur la question de la pluralité politique en Afrique.

« Grand commerce féminin, hiérarchies et solidarités en Afrique de l'Ouest » nous renvoie à la question importante de la place des « businesswomen » africaines qui, on en fait trop peu cas, dominent largement le commerce interne (et parfois externe) de la plupart des pays de l'Afrique occidentale. Il ne s'agit pas ici simplement du rôle « traditionnel » des « marketwomen » qui vendent légumes et poissons à l'étal, mais plutôt de celles pour lesquelles l'auteur reprend l'appellation, désormais classique, de « nanas-Benz ». S'appuyant sur une recherche surtout nigériane, Béatrice Humarau montre bien en quoi consiste la qualité de ces grandes négociantes qui sont « les figures de proue du commerce féminin urbain ».

L'auteur insiste à juste titre sur les modes d'accumulation du capital (financier et relationnel) par le biais duquel ces « businesswomen » mettent en pratique les stratégies qui leur permettront d'établir et surtout de maintenir les liens entre le politique et l'économique dont leur entreprise se nourrit. Dans un premier temps Humarau explique comment ces négociantes cherchent à minimiser l'incertitude des marchés. Elle démontre ensuite de façon convaincante comment ces femmes investissent les réseaux associatifs pour asseoir leur pouvoir économique et, enfin, comment s'opère le rapport avec le pouvoir en place.

Ici aussi, au-delà de l'intérêt de l'étude de cas, l'article soulève la question plus générale de la texture du « pouvoir féminin » en Afrique. En effet, eu égard à l'importance de l'informel dans le rapport du politique et de l'économique, il apparaît clairement que le rôle de ces grandes

*négociantes, même s'il ne débouche que rarement sur l'action politique directe (en tant qu'éluë, par exemple), peut être considérable si ce n'est prépondérant. Or, il faut bien le dire, nous ne savons à l'heure actuelle pratiquement rien sur le pouvoir réel que de telles « businesswomen » détiennent en Afrique contemporaine. Il est probable que celui-ci est beaucoup plus conséquent que ce qu'il est coutume de penser. La question, en tout état de cause, mérite d'être discutée – non tant parce qu'il est important de savoir « quel » pouvoir ces femmes possèdent, mais plutôt parce que la perception de ce pouvoir permettra une analyse plus fine du politique.*

*Ces deux articles situés au cœur des préoccupations de notre revue, susciteront, nous l'espérons, le débat scientifique qu'ils méritent.*

**Patrick Chabal**