

# ANALYSE ÉCLAIRÉE DE L'ILLETTRISME DES FEMMES COMMERÇANTES À MINOVA : COMPÉTENCES PRATIQUES ET STRATÉGIES D'AJUSTEMENT

ALY MUPENDA Gabriel

Assistant à l'Institut Supérieur de Développement Rural de Goma

[gabrielalym7@gmail.com](mailto:gabrielalym7@gmail.com)

+243998945698

## RESUME

Dans les économies informelles prédominantes, l'analphabétisme est fréquemment considéré comme un obstacle à l'indépendance économique des femmes, dissimulant en réalité leurs méthodes efficaces en dehors du cadre éducatif. En Afrique, ces femmes commerçantes non lettrées contribuent à l'entretien de leurs familles, dynamisent les marchés et font preuve d'adaptabilité face aux crises économiques et sécuritaires. Cet article étudie les processus cognitifs et matériels qu'elles utilisent pour gérer leurs transactions sans recourir à l'écrit ni aux calculs formels, à travers le concept de « l'illettrisme raisonné ». Il souligne des connaissances non formelles, une intelligence pragmatique et des tactiques symboliques appropriées au secteur informel. En remettant en question les perspectives limitées, la recherche approfondit les discussions sur l'alphabétisation, le genre et l'économie informelle, plaidant pour des politiques éducatives et de développement adaptées aux réalités socioculturelles locales.

**Mots clés :** Illettrisme réfléchi ; connaissances non formelles ; aptitudes pratiques ; femmes entrepreneuses ; marché informel ; calcul mental.

## ABSTRACT

Analphabetism is often seen in the predominant informal economies as a barrier to women's economic independence, effectively disseminating their effective methods outside of the educational framework. In Africa, these unlettered women entrepreneurs support their families, stimulate markets, and demonstrate flexibility in the face of economic and financial crises. Through the idea of "the illettertrisme raison," this essay examines the mental and mathematical processes they employ to manage their transactions without resorting to written language or formal calculations. It emphasizes non-formal knowledge, pragmatic intelligence, and symbolic strategies suitable for the informal sector. By challenging limiting assumptions, the research delves into the debates surrounding alphabetization, gender, and the informal economy, advocating for educational policies and policies that are tailored to local sociocultural differences.

**Key words:** reflective illettertrism; non-formal knowledge; practical skills; entrepreneurial women; informal marketing; mental calculation.

## INTRODUCTION

Dans diverses parties du globe, l'analphabétisme est souvent considéré comme un obstacle majeur à l'indépendance économique, à l'engagement civique et à la libération sociale. Néanmoins, en sus de cette approche axée sur le déficit, des études ont mis en évidence l'existence d'un illettrisme fonctionnel : une situation dans laquelle des personnes, ne possédant pas les compétences fondamentales en lecture, en écriture ou en calcul, développent cependant des aptitudes pratiques, contextualisées et efficaces afin de

répondre aux exigences du quotidien (STREET 2003).

On observe ce phénomène sur différents continents. Par exemple, en Amérique latine, les marchandes péruviennes ou boliviennes font recours à des repères visuels, des gestes standardisés et des méthodes de mémorisation afin de gérer leurs opérations commerciales sans utiliser l'écrit formel. Dans le sud de l'Asie, les femmes marchandes indiennes ou bangladaises, généralement peu instruites, se distinguent par leur aptitude à la calculatrice mentale et à l'estimation

proportionnelle, compétences parfaitement adaptées aux contraintes du commerce informel (ROGOFF 2003).

Actuellement, l'illettrisme est considéré comme un enjeu sociétal majeur pour l'éducation et l'intégration, reconnu à la fois sur le plan national et international. Par exemple, en France, il concerne entre 9 et 12% de la population qui parle le français comme langue maternelle (ANLCI, 2010 ; FERRY, 2009).

L'illettrisme, qui se caractérise par une insuffisance dans la maîtrise de la lecture, de l'écriture et des calculs pour mener une vie quotidienne autonome, touche approximativement 757 millions d'individus à l'échelle mondiale, avec une majorité féminine représentant 64% de ce chiffre (UNESCO 2016). En dépit des progrès réalisés en matière d'éducation primaire en Afrique subsaharienne, ce fléau demeure tenace. En effet, le taux d'illettrisme chez les femmes adultes dans les zones rurales et informelles grimpe à 70%, entravant considérablement l'accès aux opportunités économiques et maintenant les cycles de pauvreté (BM2023). Dans des économies où le secteur informel est prépondérant, presque 85% des femmes en activité travaillent sans aucune formalisation. L'analphabétisme ne freine pas seulement la tenue d'une comptabilité officielle, mais également l'innovation dans le domaine entrepreneurial et la capacité de résilience face aux chocs extérieurs, qu'ils soient d'ordre sanitaire, sécuritaire ou climatique (AMENOUDJI 2023).

Dans la région subsaharienne de l'Afrique, ce phénomène se manifeste avec une intensité spécifique. Que ce soit au Nigeria, au Bénin ou en République Démocratique du Congo, des femmes non lettrées gèrent des réseaux commerciaux d'une sophistication admirable, s'appuyant sur leurs connaissances empiriques, leur réseau social solidaire et une approche résolument orale pour évoluer dans des contextes économiques instables (UNESCO 2017).

Minova, une bourgade commerciale située sur les rives du lac Kivu en République Démocratique du Congo, se positionne comme un point névralgique économique où de nombreuses femmes participent à des occupations commerciales non officielles. Bien que cette population de femmes soit confrontée à un haut niveau d'illettrisme, leur dynamisme et leur

capacité de rebond dans le secteur du petit commerce remettent en cause les perspectives conventionnelles qui voient l'illettrisme comme une simple carence en compétences. Dans ce contexte, l'idée d'illettrisme raisonné se révèle être un concept heuristique pertinent, qui nous pousse à revoir comment ces femmes hors des circuits éducatifs formels développent des compétences pratiques, des méthodes d'adaptation et une forme d'intelligence contextuelle. Ces dernières supervisent la gestion des flux monétaires, mènent des pourparlers avec les fournisseurs, fidélisent leur base de clients et s'adaptent aux variations du marché local, généralement sans avoir besoin de recourir à une rédaction standardisée.

Dans le contexte de l'illettrisme, la sélection des termes est primordiale. Ce phénomène inclut fréquemment des dynamiques de honte, de dévalorisation personnelle, de réciprocité, de stigmatisation, et parfois d'humiliation ou de raillerie. On ne doit jamais perdre de vue que l'illettrisme crée une gêne quotidienne, un malaise, un mal-être et une souffrance personnelle intense pour ceux touchés par ce phénomène. Il est donc essentiel d'utiliser un vocabulaire précis.

Ce paradoxe manifeste soulève des questions problématiques concernant les processus cognitifs et matériels que les femmes commerçantes illettrées de Minova utilisent pour effectuer des opérations arithmétiques dans leurs transactions quotidiennes.

À partir de cette interrogation, l'hypothèse qui suit est formulée : Les femmes commerçantes illettrées de Minova auraient recours principalement à des mécanismes cognitifs et matériels tels que le calcul mental, l'estimation intuitive et les gestes symboliques pour accomplir leurs opérations arithmétiques quotidiennes.

L'objectif est d'étudier les processus cognitifs et matériels utilisés par les femmes commerçantes analphabètes de Minova durant leurs transactions commerciales.

## **I. ÉCLAIRAGE SUR CERTAINS CONCEPTS**

L'indexation de l'illettrisme appelle à explorer un ensemble de termes « associés », tous liés à la compétence régulière en lecture, écriture et parfois en calcul, tout comme à un fondement plus vaste de compétences essentielles. Ces concepts mettent en

évidence un ensemble de compétences essentielles qui garantissent à chaque citoyen son indépendance et sa participation active à la société. Ces dernières font mention, de manière explicite ou implicite, du risque d'exclusion inhérent à l'absence de ces compétences et, par conséquent, de la nécessité d'intervenir pour l'éviter. Ces mots se regroupent en trois familles lexicales, axées sur les termes clés « **alphabet** », « **lettre** » et « **base** ». *L'« alphabet »* est au centre des termes suivants : alphabétisation, alphabétisme, alphabète, alphabétisé, analphabétisme, analphabète. Concernant le terme « **lettre** », nous avons : illettrisme, illettré, littératie. Concernant le terme « **base** », nous faisons référence à : compétences fondamentales et connaissances de base, éducation et formation initiale.

L'origine du terme illettrisme remonte au latin illitteratus, qui se traduit par « sans instruction ». Cette signification première nous conduit à déduire qu'étymologiquement, l'illettrisme caractérise l'état de « celui qui est dépourvu d'instruction ». Cependant, dès 1995, le Groupe Permanent de Lutte contre l'Illettrisme (GPLI) le perçoit comme *un enjeu touchant les individus de plus de seize ans ayant reçu une éducation, mais qui ne possèdent pas assez de compétences écrites pour répondre aux exigences minimales dans leurs vies professionnelles, sociales, culturelles et personnelles*. Ces individus, ayant reçu une éducation à l'école, ont quitté le système éducatif sans avoir bien assimilé les connaissances de base pour diverses raisons d'ordre social, familial ou fonctionnel. Ils n'ont pas été en mesure d'exploiter ces connaissances et/ou n'ont jamais développé l'appétence pour leur utilisation. Ce sont des hommes et des femmes pour qui l'utilisation de l'écrit n'est ni directe, ni instinctive, ni simple, et qui fuient et/ou redoutent cette forme d'expression et de communication. En 2003, ANLCI redéfinit le terme : « *L'illettrisme désigne la condition des personnes de plus de 16 ans qui, malgré une éducation antérieure, sont incapables de lire et d'interpréter un texte lié à leur vie courante, et/ou ne réussissent pas à rédiger pour communiquer des informations basiques.* » Pour certains individus, ces challenges en lecture et en écriture peuvent s'accompagner, à des niveaux différents, d'une insuffisance dans d'autres aptitudes fondamentales telles que l'expression orale, le

raisonnement logique, la compréhension et l'emploi des chiffres et opérations mathématiques, la notion de repères temporels et spatiaux, etc.

Le terme illettrisme raisonné fait référence à la situation d'un individu qui possède des compétences en calcul et en comptage, mais reste analphabète en lecture et écriture. Cela limite son accès aux informations écrites et à certains droits sociaux. Dans le cadre de son activité commerciale, la commerçante fait preuve d'un illettrisme raisonné, qui se caractérise par une coexistence de compétences numériques opérationnelles et d'une incapacité à lire et écrire correctement. Pour pallier cette lacune, elle utilise l'oral, sa mémoire ou l'aide d'autres personnes dans ses activités commerciales.

### **I.1. CONNAISSANCES NON FORMELLES ET APTITUDES PRATIQUES DES FEMMES FAISANT DU COMMERCE À MINOVA**

Dans un environnement où l'illettrisme prédomine, les femmes commerçantes de Minova acquièrent une panoplie de connaissances non formelles et d'aptitudes pratiques qui leur offrent la capacité de répondre efficacement aux besoins du commerce local. Bien que ces connaissances ne soient pas issues des systèmes éducatifs traditionnels, elles représentent de réelles formes d'intelligence contextuelle. L'expertise empirique en opérations commerciales, obtenue par l'expérience, l'observation et la communication orale, se traduit par des connaissances informelles. Les femmes mettent en œuvre des tactiques telles que : l'enregistrement des transactions, l'emploi de repères visuels, le calcul mental instantané, la gestion des relations et l'ajustement linguistique. Ces méthodes illustrent que l'illettrisme n'indique pas nécessairement une incompétence. Plutôt, ces femmes cultivent des formes de connaissances alternatives qui leur donnent la possibilité de s'ajuster à leur position dans l'économie locale. On qualifie alors leur illettrisme de « raisonné » car il s'inscrit dans une démarche d'efficacité et de survie, au lieu d'être subi passivement (FALL 2010). Cela invite à valoriser les compétences hors scolaires et à revoir les politiques d'alphabétisation, souvent trop normatives, afin qu'elles reconnaissent et intègrent les connaissances déjà présentes dans la vie quotidienne des populations (ROGERS 2000, ADERINOYE 2008).

## **I.2. GENRE, TRAVAIL ET ÉDUCATION : UNE RELATION COMPLEXE**

Les parcours des femmes marchandes de Minova illustrent un entrecroisement complexe entre le genre, l'emploi et l'éducation. Dans un environnement où l'illettrisme est prévalu, les rôles de genre attribuent aux femmes des responsabilités économiques cruciales tout en restreignant leur accès à l'éducation formelle. Selon Expertise France, en RDC, 43% des entreprises non agricoles sont détenues par des femmes. Ces dernières se distinguent par leur caractère informel et leur entrepreneuriat individuel. Elles font face à des obstacles spécifiques liés au genre. Les opportunités professionnelles sont influencées par le genre : le secteur du commerce de détail, qui est ouvert aux femmes, privilégie des aptitudes relationnelles et pratiques plutôt que des qualifications académiques. L'éducation, souvent reléguée au second plan derrière les obligations familiales, est remplacée par des apprentissages pratiques transmis par les pairs et la famille (Banque Mondiale 2017).

Cette dynamique illustre comment les femmes transforment les contraintes genrées en ressources stratégiques, développant une intelligence pratique qui transcende les déficits scolaires perçus. Cette articulation complexe invite à repenser les politiques éducatives : loin d'être un simple manque, l'absence d'éducation formelle s'inscrit dans un système genré où les savoirs informels deviennent le principal vecteur de capacitation économique et sociale des femmes. En Afrique, les femmes commerçantes représentent un potentiel commercial sous-exploité en raison de barrières non tarifaires et d'un manque d'accès aux financements et réseaux (COMESA 2019).

Cette dynamique démontre comment les femmes réussissent à convertir les obstacles liés au genre en atouts stratégiques, développant une intelligence pratique qui dépasse les lacunes perçues dans le domaine scolaire. Cette configuration complexe incite à revoir les politiques d'éducation : loin d'être un simple déficit, le manque d'éducation formelle s'inscrit dans un système genré où la connaissance informelle devient le principal outil de l'émancipation économique et sociale des femmes. En Afrique, les femmes dans le commerce constituent un potentiel économique encore sous-utilisé en raison

d'obstacles non tarifaires et d'une insuffisance d'accès aux fonds et aux réseaux (COMESA 2019).

## **I.3. APPROCHES CRITIQUES DE L'ALPHABÉTISATION.**

Les méthodes critiques actuelles de l'alphabétisation remettent en question la vision universelle de l'éducation formelle comme unique réponse à l'illettrisme. Selon Abdi (2015), les programmes d'alphabétisation uniformisés qui négligent les contextes culturels et imposent une perspective occidentale du développement marginalisent les connaissances locales des femmes marchandes. Selon Minova, ces méthodes mettent en lumière comment l'alphabétisation mécanique fait abstraction de leurs compétences numériques et relationnelles déjà fonctionnelles.

Pour WAGNER (2018), l'alphabétisation numérique se différencie de la littératie classique, mettant en lumière que dans les économies informelles, les compétences visuelles et verbales surpassent souvent la maîtrise de l'écrit en termes d'efficacité économique. Les commerçantes analphabètes sont particulièrement douées pour gérer des flux complexes sans recours au papier, faisant preuve d'une intelligence pragmatique souvent sous-estimée par les politiques éducatives.

Des recherches d'actualité favorisent les méthodes hybrides : l'incorporation des connaissances informelles dans le domaine éducatif (HANEMANN, 2020). Pour Minova, il est essentiel de commencer par les stratégies mémorielles et relationnelles des femmes, plutôt que de rendre l'écriture obligatoire dès le début. Cette vision change l'illettrisme raisonné en avantage contextuel au lieu de le considérer comme une carence universelle (UNESCO, 2022).

## **I.4. EFFET ÉCONOMIQUE QUANTIFIABLE DES CONNAISSANCES INFORMELLES ET DES HABILITÉS PRATIQUES DES FEMMES COMMERÇANTES.**

Malgré une faible alphabétisation, les femmes commerçantes possèdent des compétences pratiques et des connaissances informelles qui constituent un atout économique concret. Ces aptitudes, développées à travers l'expérience quotidienne, la rétention d'information, l'exercice pratique et les échanges sociaux, facilitent une administration efficace des opérations



commerciales, comprenant le calcul des marges bénéficiaires, la détermination des tarifs et les pourparlers avec la clientèle (RUDELOFF, 2019). On peut quantifier l'effet économique de ces compétences à travers divers indicateurs : chiffre d'affaires, turn-over des stocks, possibilité d'épargne et de réinvestissement, durabilité de l'activité commerciale et résistance aux variations du marché. Des études sur l'économie informelle indiquent que les femmes entrepreneuses jouent un rôle crucial dans la stabilité économique des foyers et l'animation des marchés locaux, même sans formation formelle en alphabétisation (OIT 2013 ; SPRINGER, 2025).

Ces aptitudes pratiques sont également un élément de résilience économique. Les femmes commerçantes mettent en place des tactiques adaptatives comme la rétention en mémoire des transactions, la gestion du cash sans comptabilité écrite et l'éventail de produits diversifié qui leur garantissent la pérennité de leurs affaires face aux obstacles structurels ou aux secousses économiques (SPRINGER, 2024). L'examen de ces habitudes révèle que l'illettrisme formel ne doit pas être perçu comme une déficience, mais plutôt comme la présence simultanée de compétences fonctionnelles performantes et d'une utilisation restreinte de l'écrit.

## **I.5. TRANSMISSION TRANSGENERATIONNELLE DE CONNAISSANCES INFORMELLES**

La transmission intergénérationnelle représente un canal crucial pour la continuité et la préservation des connaissances informelles au sein des communautés marchandes de Minova. Dans un environnement où l'éducation formelle n'est pas toujours accessible, surtout pour les femmes, c'est principalement par le biais de l'oral et de l'observation que sont acquises les habiletés pratiques en matière de commerce, de gestion des ressources et d'adaptabilité, au sein du cercle familial.

Les mères commerçantes occupent une place essentielle dans ce processus : elles introduisent leurs filles dès leur plus jeune âge aux réalités du commerce, à l'art de la négociation, à la gestion des inventaires, à la fidélisation de la clientèle et à l'utilisation d'indices visuels ou mnémotechniques pour pallier le manque d'écrit

(SCRIBNER & COLE, 1981). Cette transmission ne concerne pas seulement des actions techniques, mais englobe également des principes, des standards sociaux, des normes de conduite et des tactiques de survie dans un contexte économique précaire (GOODY, 1979). Ce processus s'inscrit dans ce que JEAN LAVE et ETIENNE WENGER (1991) qualifient d'apprentissage contextualisé, où l'assimilation des connaissances se réalise par l'immersion, la participation graduelle et la reconnaissance sociale. Cela offre aux jeunes filles l'opportunité de développer une expertise pratique leur garantissant une autonomie, même en dehors des systèmes éducatifs traditionnels (FREIRE, 1970).

McDermott (2021) a récemment mis en évidence que les femmes actives dans l'économie informelle en Afrique de l'Ouest, bien qu'elles soient mises à l'écart des systèmes éducatifs formels, acquièrent des compétences à la fois collectives et intergénérationnelles qui leur permettent de s'intégrer à des processus économiques sophistiqués. Cette transmission de connaissances pratiques, souvent sous-estimée, représente une forme de résistance face aux dynamiques d'exclusion et un outil pour l'émancipation économique et sociale.

De ce fait, le passage de connaissances non formelles entre les générations joue un rôle clé dans la résilience des femmes marchandes et la perpétuation d'un capital économique et social au sein des foyers. Cela met également en évidence l'abondance de méthodes d'apprentissage alternatives souvent sous-estimées par les politiques éducatives officielles (ADERINOYE, 2008 ; LECLERCQ, 2002).

## **II. CADRE METHODOLOGIQUE**

Cette étude adopte une méthode qualitative afin d'explorer en détail les pratiques, les perceptions et les stratégies d'ajustement des femmes commerçantes analphabètes de Minova. L'analyse se fonde sur une approche inductive, axée sur l'investigation des expériences concrètes et des connaissances non formelles utilisées dans le contexte de leurs activités économiques. Des entretiens semi-structurés, des observations sur le terrain et des témoignages de vie nous ont permis de rassembler les données. Ces instruments nous ont facilité la collecte de récits détaillés et

contextualisés, qui mettent en évidence les dynamiques d'action, les types d'intelligence pratique et les réseaux de solidarité activés par les femmes dans un contexte caractérisé par la précarité et l'exclusion scolaire.

Le choix de l'échantillon a été effectué de manière méthodique, en sélectionnant des femmes commerçantes d'âges, de situations familiales et de types d'activités variés, pour illustrer la diversité des trajectoires et des approches. L'étude des données a adopté une approche thématique et interprétative, dans le but de mettre en évidence les connotations sociales liées à l'illettrisme et aux aptitudes pratiques acquises dans un contexte donné. Cette approche nous a permis donc d'aller au-delà d'une vision purement déficitaire de l'illettrisme, en mettant en lumière les ressources cognitives, sociales et culturelles que ces femmes utilisent quotidiennement pour garantir leur indépendance économique.

### **III. PRESENTATION DES RESULTATS**

#### **II.1. PROFIL DES ENTREREVUES**

Selon notre recherche, la grande majorité de nos entrevues est composée de femmes commerçantes âgées de 35 à 55 ans. Certaines d'entre elles n'ont jamais mis les pieds à l'école, car à leur époque, l'accès à l'éducation pour les filles était interdit ; d'autres n'ont pas pu terminer leurs études primaires en raison de leurs obligations conjugales, certains par manque de ressources financières, et d'autres encore par la prépondérance financière de leur famille. Il y a celles qui ont été contraintes par la polygamie de leurs pères et qui ont dû faire face à des discriminations ; certaines affirment avoir terminé leurs études primaires, mais l'éloignement des établissements d'enseignement secondaire rend leur fréquentation impossible. Il s'agit essentiellement de femmes qui prennent soin de nombreux enfants, et en moyenne, elles ont environ six personnes à leur charge. Elles ont aussi une grande expérience dans le commerce, affirmant avoir plus de 30 ans d'expérience dans ce domaine ; leur unique activité qui soutient les enfants, les éduque et gère d'autres affaires sociales. Elles mettent également en avant que le commerce n'est pas nécessairement lié à une solide éducation formelle.

#### **II.2. PRATIQUES QUOTIDIENNES**

Au sujet de la gestion des stocks, tout est bien organisé. Il n'est pas nécessaire d'écrire, nous maîtrisons parfaitement notre méthode de passation de commandes et de règlement auprès de nos fournisseurs. Et suite à chaque vente, nous prenons connaissance de ce qui reste, ce qui nous incite à passer d'autres commandes. Concernant les tarifs de nos fournisseurs, nous procédons au paiement de la même manière que le font les lettrés. Les prix sont bien connus chez nos fournisseurs. Nous n'avons pas besoin d'assistance pour acquérir des connaissances. Pour effectuer le calcul, nous avons mémorisé et retenu mentalement le coût que nous avons engagé auprès de nos fournisseurs. À cela, nous ajoutons les frais de transport et d'entreposage pour certains, afin de déterminer finalement le prix de vente.

Nous informons nos clients que :

- Lorsque nous fermons tous les doigts de la main, c'est-à-dire nous disons : par exemple 5000FC pour certains articles : le ponde, les choux, les amarantes, quelques régimes de bananes et d'autres produits manufacturés ;
- Si elles unissent toutes leurs mains et que les doigts sont fermés, cela signifie qu'elles parlent de 10 000FC.
- Si elles affichent deux doigts, cela signifie 2000FC, et bien d'autres formes de communication symbolique.
- Etc

Nous réduisons légèrement le coût de vente afin d'attirer à nouveau nos clients potentiels et de renforcer leur fidélité. Nous n'avons pas besoin d'avoir autant de succès que les érudits qui philosophent pour vendre. Pour nous, il suffit de réaliser quelques ventes pour couvrir certaines dépenses familiales et sociales.

Pour certains, affirment-ils, ils préfèrent que le client utilise une calculatrice pour gérer les transactions financières, ce qui les détourne de la nécessité d'évaluer le coût des produits à vendre. Dès que le client sollicite le coût d'un produit, on évoque souvent une quantité demandée qui multiplie par tic-tac le montant total, qui est bien ancré mentalement. Pour nos entretiens, plusieurs personnes mettent en avant l'effort des lettrés à confronter leurs calculs informatiques. Face à cette circonstance, elles optent pour l'assistance des

enfants qui valident ou réfutent le calcul réalisé par l'astucieux lettré.

### **II.3. STRATÉGIES D'AJUSTEMENT**

En dépit des crises que nous traversons, qu'il s'agisse de crises sécuritaires ou monétaires, nous continuons de faire preuve d'adaptabilité face à toutes les circonstances. Cependant, étant donné que notre entreprise est ancrée en nous, nous maîtrisons parfaitement les stratégies nécessaires pour répondre à nos besoins.

Concernant la question de nos revenus, il est presque impossible de quantifier cela. Nous sommes familiers avec le processus en ce sens que nous parvenons à régler les tontines chaque marché (le mardi et le vendredi), et nous contribuons également chaque semaine à certains AVEC, où nous faisons appel en cas de faillite. Dès que nous avons mis la main sur l'argent des tontines, nous réussissons à dynamiser nos activités. Nous finançons les études de nos enfants et parvenons à acquérir un petit terrain grâce aux fonds trouvés. Cela atteste de la rentabilité de notre activité commerciale.

Nos enfants, que nous instruisons grâce à cette activité, nous assistent dans la gestion d'idées lorsque nous découvrons des fonds épargnés dans les tontines et les AVEC. Il n'est pas nécessaire pour nous de placer notre argent dans les banques, étant donné que ces dernières ne nous apportent aucune aide. Il y a même eu des cas où certaines banques nous ont trompés financièrement dans le passé. On privilégie plutôt de rejoindre les tontines et AVEC plutôt que de conserver l'argent à la banque.

### **II.4. RESILIENCE ET PERSPECTIVES**

Le manque d'écriture ne restreint pas nos bénéfices ou possibilités, car nous retenons les points clés de notre métier ; personne n'a la possibilité de me duper à ce sujet. Nous valorisons particulièrement l'expertise en matière de gestion des quantités et des prix de vente pour une vente réussie. Il n'est pas difficile de proposer une formation adaptée, cependant nous avançons vers la vieillesse et notre besoin principal est de l'argent pour subsister et poursuivre nos activités commerciales. Depuis le début de notre entreprise, ce n'est pas aujourd'hui que nous avons besoin de

formation. La formation est destinée à nos enfants que nous mettons au monde actuellement

### **IV. DISCUSSION DES RESULTATS**

Les conclusions des entretiens révèlent le profil des femmes commerçantes analphabètes de Minova, qui sont majoritairement âgées de 35 à 55 ans et souvent privées d'instruction formelle en raison d'obstacles historiques tels que l'interdiction scolaire pour les filles à leur époque, les contraintes matrimoniales, l'insuffisance de moyens financiers, la polygamie paternelle ou l'inaccessibilité des établissements secondaires. Ces femmes, portant souvent la responsabilité de six personnes, possèdent plus de 30 ans d'expérience en vente. Elles sont engagées dans une activité singulière qui soutient l'éducation des enfants et répond aux besoins familiaux et sociaux, sans exiger une formation académique poussée.

Dans leur routine quotidienne, elles organisent les stocks grâce à une gestion mentale impeccable, se souvenir des commandes passées, des paiements aux fournisseurs et des inventaires après-vente afin de prévoir les réapprovisionnements. Les calculs sont réalisés en mémorisant les coûts d'acquisition, auxquels s'ajoutent les frais de livraison et de stockage pour établir le prix final. Les transactions, quant à elles, font appel à des gestes précis : un poing fermé pour 5000 FC ; des mains jointes pour 10 000 FC ; deux doigts pour 2000 FC et intègrent des remises afin de fidéliser la clientèle.

De temps à autre, pas toujours, ils sollicitent l'aide des enfants pour contrôler les calculs effectués par les lettrés, surtout quand il s'agit de montants exorbitants où le client lui-même conteste la somme que je lui ai annoncée au regard des courses effectuées, mettant en évidence une ruse instinctive qui pallie l'absence d'écriture sans gêner les ventes cruciales pour les dépenses familiales.

En dépit des crises de sécurité et financières, ces commerçantes démontrent une capacité d'adaptation exceptionnelle, fondée sur leur compétence innée. Elles utilisent les tontines hebdomadaires (les mardis et vendredis) et les AVEC pour gérer leurs revenus, financer l'éducation de leurs enfants, acheter des terrains et stimuler leurs affaires, sans faire appel aux banques qu'elles considèrent comme peu dignes de confiance en raison d'expériences passées trompeuses. Leurs enfants, formés par ce modèle,

les aident dans leurs concepts d'investissement, renforçant une résilience où l'analphabétisme ne freine ni les avantages ni la compétence en management des montants et tarifs.

Ces constatations confirment totalement l'hypothèse que les femmes commerçantes illettrées de Minova privilégient des stratégies cognitives et matérielles telles que l'arithmétique mentale (retenue des coûts et multiplications spontanées), l'appréciation instinctive (gestion des stocks et estimation des prix) et les gestes symboliques pour leurs opérations mathématiques quotidiennes. Leur capacité d'auto-résilience, qui se concentre sur l'enseignement aux enfants plutôt que sur une formation personnelle tardive, témoigne d'une efficacité cognitive matérielle efficace et avantageuse financièrement.

## CONCLUSION GENERALE ET RECOMMANDATIONS

L'analyse qualitative des mécanismes cognitifs et matériels des femmes commerçantes illettrées de Minova révèle que l'illettrisme fonctionnel, loin d'être un obstacle insurmontable, se transforme en une sagacité pratique robuste et lucrative. Cette observation valide l'hypothèse qu'elles font souvent appel au calcul mental, à l'évaluation intuitive et aux gestes symboliques pour gérer leurs transactions quotidiennes malgré des défis historiques tels que la non-scolarisation des filles, les obligations matrimoniales ou la polygamie.

Les données montrent que le profil-type est une femme de 35 à 55 ans, ayant en moyenne six enfants à sa charge et plus de 30 ans d'expérience dans le domaine commercial. Elle gère les stocks et les coûts grâce à une excellente mémoire, détermine les prix par des gestes (poing fermé pour 5000 FC, doigts pour 2000 FC), fidélise ses clients avec des remises et vérifie l'exactitude des lettres via ses enfants ou une calculatrice. De plus, elle sait s'adapter aux crises sécuritaires et économiques en recourant aux tontines hebdomadaires plutôt qu'aux banques qu'elle considère comme trompeuses. Ces méthodes, basées sur une cognition contextuelle et une arithmétique non formelle, attestent d'un illettrisme réfléchi qui soutient les familles, l'éducation et les investissements, mettant l'accent

sur la transmission intergénérationnelle plutôt que sur la formation tardive.

Pour optimiser ces contributions, des suggestions se dessinent : incorporer les connaissances non formelles dans des programmes mixtes d'alphabétisation spécifiquement adaptés à Minova, mettant l'accent sur les gestes et la mémoire avant l'écriture ; Formuler des politiques publiques en RDC qui facilitent l'accès au microcrédit via AVEC pour 85% des postes féminins non formels ; mesurer les effets économiques futurs grâce à des recherches longitudinales sur le chiffre d'affaires et la résilience ; et encourager l'étude comparative en Afrique subsaharienne pour transformer cette illettrisme en un outil de renforcement durable du pouvoir féminin, révisant l'éducation comme un complément aux expertises empiriques locales.

## Bibliographie

1. Abdi, A. A. (2012). *Decolonizing philosophies of education*. Sense Publishers.
2. Aderinoye, R. A. (1997). *Literacy education in Nigeria*. Ibadan University Press.
3. Amenoudji, C. (2023). *Stratégies d'adaptation des entreprises informelles*. CEID.
4. Agence Nationale de Lutte Contre l'Illettrisme. (2005). *Illettrisme : les chiffres. Exploitation de l'enquête Information et Vie Quotidienne (2004–2005)*. ANLCI.
5. Banque mondiale. (2023). *L'intégration commerciale peut-elle changer la donne en Afrique ?* Banque mondiale.
6. Banque mondiale. (2017). *À la découverte des femmes entrepreneurs de RDC : Entre défis et opportunités*. Banque mondiale.
7. Bennour, L. (2019). Problématique de transition du secteur informel au troisième secteur. *International Social Sciences & Management Journal*, 1(1), 1–15.
8. COMESA. (2019). *Cours en ligne sur le commerce et le genre pour les États membres*. COMESA.
9. Expertise France. (s.d.). *Projet Pour Elles : Appui aux femmes entrepreneurs en RDC*. Expertise France.
10. Ferry, L. (2009). *Combattre l'illettrisme*. Odile Jacob.



11. Freire, P. (1974). *Pédagogie des opprimés* (trad. fr.). Maspero. (Œuvre originale publiée en 1968)
12. Goody, J. (1979). *La raison graphique : La domestication de la pensée sauvage*. Les Éditions de Minuit.
13. Hanemann, U. (2020). *Adult learning and education in international contexts*. UNESCO Institute for Lifelong Learning.
14. Springer, A. (2024). Informal entrepreneurship and economic resilience: Evidence from local markets. *Journal of Development Economics*, 152, 102115. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2024.102115>
15. Lave, J., & Wenger, E. (1991). *Situated learning: Legitimate peripheral participation*. Cambridge University Press.
16. Leclercq, J. (2002). *L'éducation de base au cœur des politiques de lutte contre la pauvreté*. UNESCO.
17. McDermott, J. L. (2021). Understanding West Africa's informal workers as working class. *Review of African Political Economy*, 48(170), 609–629.
18. Organisation Internationale du Travail. (2018). *Rapport sur l'économie informelle*. OIT.
19. Rudeloff, M. (2019). Informal learning and financial literacy among traders. *Empirical Research in Vocational Education and Training*, 11(5), 1–18.
20. Street, B. V. (2003). What is “new” in New Literacy Studies? Critical approaches to literacy in theory and practice. *Current Issues in Comparative Education*, 5(2), 77–91.
21. UNESCO. (2016). *Alphabétisation et autonomisation des femmes*. UNESCO.
22. UNESCO. (2017). *Global education monitoring report 2017/8: Accountability in education—Meeting our commitments*. UNESCO.
23. UNESCO. (2022). *Reimagining our futures together: A new social contract for education*. UNESCO.
24. Wagner, D. A. (2018). *Learning and literacy over time*. Cambridge University Press.