

FEMMES AFRICAINES ET COMMERCE



LES REVENDEUSES DE TISSU DE LA VILLE DE LOMÉ (TOGO)

Rita Cordonnier

FEMMES AFRICAINES ET COMMERCE

**LES REVENDEUSES DE TISSU
DE LA VILLE DE LOMÉ (TOGO)**

Rita Cordonnier

FEMMES AFRICAINES ET COMMERCE

**LES REVENDEUSES DE TISSU
DE LA VILLE DE LOMÉ (TOGO)**

Rita Cordonnier

ORSTOM PARIS 1982

Cet ouvrage a fait l'objet d'une thèse de Doctorat
de 3ème cycle

ISBN 2-7099-0654-6

C ORSTOM - 1982

AVANT-PROPOS

Au terme de cette étude, nos remerciements s'adressent tout d'abord à M. G. BALANDIER, notre directeur de thèse qui nous a conseillé tout au long de son élaboration. Ils s'adressent aussi à Mme PETIT et à tous ceux qui collaborent à l'enseignement et à l'encadrement du Centre d'Etudes Africaines.

Quant au travail sur le terrain, il n'aurait pas vu le jour, sans les multiples aides et conseils reçus de l'ORSTOM et de nombreux togolais.

Nous voudrions tout d'abord remercier le Centre ORSTOM de Lomé, M. VIZIER, ainsi que MM. OTHILY et PONTIE pour le cadre matériel, scientifique et amical qu'ils nous ont fourni; M. FOLLY qui avec patience et dévouement nous a servi d'enquêteur et d'interprète; Mlles ADJAHOUINO, APALOO, LAWSON, TOKPLEY et ZAKLI pour leurs démarches auprès des revendeuses.

Grâce aux recommandations de MM. AGBLEMAGNON et PANA, M. BAKPESSI, secrétaire général de l'Université du Bénin nous a apporté tout au long de cette recherche, un soutien personnel et une attention suivie.

Il nous a également introduite auprès de l'Université de Legon Hill où nous avons pu entreprendre une recherche bibliographique suivie d'un questionnaire passé sur le marché de Makola à Accra (Ghana). Nous lui en sommes très reconnaissante.

Nos remerciements vont également à M. C. RIVIERE qui nous a fait part de ses conseils et de son expérience guinéenne. Ils s'adressent enfin à tous les Togolais qui nous ont communiqué leur savoir et leur sympathie dans les administrations, les maisons d'import-export, les mairies, au Musée, au Grand Marché et dans les cours et salons de Lomé, Aného, Vogan, Kpalimé et Tsévié.

Pour notre sujet d'étude, les revendeuses de tissu, à notre reconnaissance et à notre attachement, se joint le souhait qu'elles délèguent aux générations suivantes, une compréhension réaliste et toujours plus complète de la participation féminine au développement national.

PRÉSENTATION DU TOGO

Cette étude a pour objet les activités commerciales des revendeuses togolaises et plus particulièrement, des revendeuses de tissu.

Les activités commerciales internes sont détenues par les femmes dans de nombreux pays du Tiers-Monde. De nombreux auteurs, sociologues, géographes et historiens constatent que vendre sur les marchés est une occupation féminine non seulement en Afrique Noire mais aussi, à un degré moindre, en Asie et en Amérique Latine.

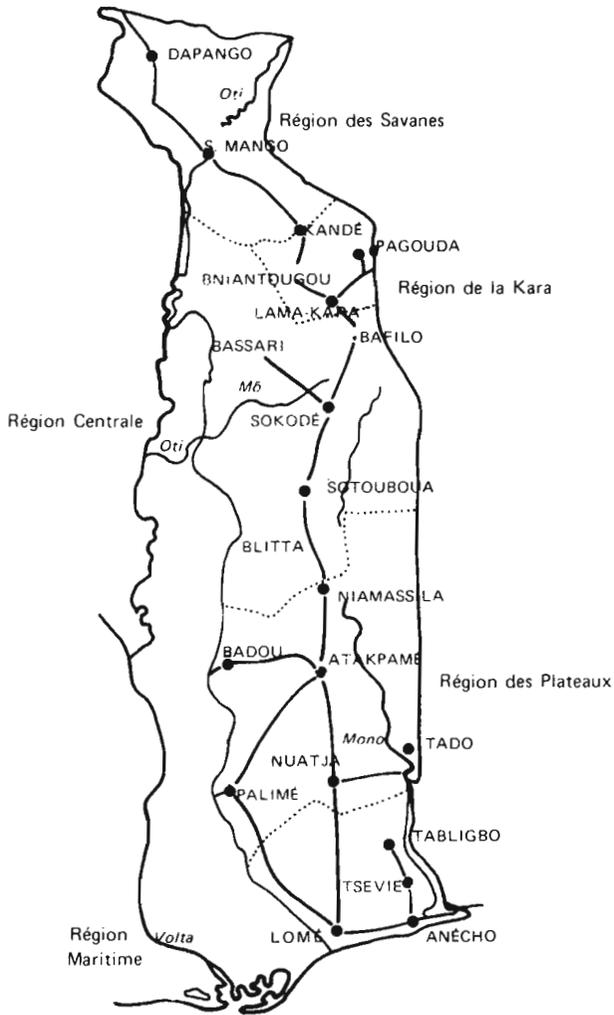
Pour mieux saisir la spécificité du commerce féminin à Lomé, il convient de restituer à cette ville, les options du développement togolais. Les chapitres suivants s'y consacrent. Mais, il convient tout d'abord de rappeler que le Togo est un petit pays situé sur le golfe du Bénin, d'une superficie de 56 000 km². Il est limitrophe du Ghana à l'ouest, de la Haute-Volta au nord et du Bénin à l'est. Sa façade maritime est de 55 km.

Ce pays étiré en longueur sur 700 km, entre le 6^e et le 11^e degré de latitude nord est partagé entre cinq régions: la région des savanes, la région de la Kara, la région centrale, la région des plateaux et la région maritime.

La région maritime où se concentre cette étude a une densité de 83 ha/km². Région la plus peuplée, regroupant 38% de la population, soit quelques 950 000 habitants sur les 2 500 000 habitants qui peuplent le Togo, elle est aussi la première à s'ouvrir au commerce atlantique et à la colonisation allemande à partir de 1884.

Deux villes importantes se situent sur le littoral de la région maritime: Lomé, la capitale et Aného, ancienne capitale, située près de la frontière du Bénin. Aného se meurt lentement car ses activités commerciales ne cessent de décroître mais son importance en tant que centre du peuplement Mina subsiste.

Actuellement, la région maritime participe de façon privilégiée au développement national grâce à sa façade atlantique.



*Les régions économiques du Togo
in Europe-France-Outre Mer, Togo :
Décennie de la paix, n° 502, novembre 1971*

tique. Lomé, desservie par un port franc, pratique les plus hauts salaires du territoire et regroupe les principales activités administratives, commerciales et politiques de la nation.

Tandis que le nord est fortement islamisé, les agglomérations urbaines du sud comprennent des catholiques et des protestants. Mais, la majorité des croyants est animiste.

En se basant sur les données de M. PROUZET¹, on estime la répartition de la population par religion comme suit:

<i>animistes</i>	± 50 %
<i>catholiques</i>	± 20 %
<i>musulmans</i>	± 12 %
<i>protestants</i>	± 6 %
<i>ne se prononcent pas</i>	± 12 %
<i>total</i>	<u>100 %</u>

Les sols de la région maritime se composent sur 2 km, d'une bande littorale basse et sablonneuse; d'un plateau de terre de barre peu élevé, de 60 à 200 m et d'un plateau cristallin d'une altitude de 150 à 400 m qui s'étend du bassin du Mono jusqu'aux plateaux de l'intérieur.

La bande littorale est mise en valeur par d'immenses cocoteraies plantées à l'époque coloniale. Mais la fertilité des terres de barre alimentant le sud, relativement surpeuplé, empêche l'implantation de grandes plantations et de compagnies concessionnaires à l'époque coloniale.

A cela s'ajoute la pauvreté du sous-sol.

Seule la culture du coton prend quelque envergure dans la région centrale.

Avec une élite christianisée, très commerçante et à même d'exploiter les terres du sud, la région maritime voit se renforcer son option commerciale concurrencée plus tard par les firmes européennes.

La région maritime est parcourue par le fleuve Mono qui sert de frontière bénino-togolaise et par le Haho et le Sio qui se jettent dans le lac Togo, relié à son tour à la haute mer, proche de 2 km par un réseau lagunaire.

Le climat est tempéré par la proximité de la mer. L'échelle pluviométrique de la côte tourne autour d'une faible moyenne annuelle de 0,80 m.

Cependant, cette modération climatique ne suffit pas à promouvoir l'implantation de colonies européennes importantes, les quelques missionnaires européens débarqués aux siècles précédents étant rapidement décimés par le paludisme et la maladie du sommeil. Cette situation accroîtra la participation de la population autochtone et métissée à la mise en valeur du territoire.

¹ PROUZET (A.), 1976 - La République du Togo. Berger Levrault, Paris.

La région maritime se peuple tardivement, vers le XVII^e siècle, d'éléments venus des côtes ghanéennes et à l'est, de rameaux migrants venus de l'actuel Nigéria.

Les vicissitudes politiques des Nations européennes se répercutent directement sur l'avenir du Togo. Sous protectorat allemand de 1884 à 1914, le territoire togolais est partagé en 1919 entre l'Angleterre et la France.

Le Togo britannique est finalement annexé au Ghana tandis que le Togo français, le Togo actuel, passe à la France, puissance mandataire de 1919 à 1946, puis tutélaire de 1946 à 1960, avant d'acquiescer son indépendance.

Depuis le 27 avril 1960, date de l'indépendance togolaise, trois chefs d'état se sont succédés à la tête du pays marquant de leur personnalité et de leur politique, les relations intérieures et extérieures du pays, à savoir, Sylvanus OLYMPIO, Nicolas GRUNITZKY et depuis 1967, le Général Gnassingbé EYADEMA.

INTRODUCTION

Cette étude portant sur les femmes revendeuses de tissu à Lomé fait suite à six mois de terrain, d'octobre 1976 à mars 1977, passés au Togo. Le terrain débute par une pré-enquête auprès des revendeuses en général, tant à Lomé qu'à Vogang et Kpalimé, villes secondaires du sud-est et sud-ouest.

La revente est une activité féminine par excellence. Toutes les catégories de revendeuses se retrouvent dans le commerce du divers, du vivrier, du tissu imprimé. Dans les petites et grandes villes, ces catégories vont de la simple marchande ambulante à la demi-grossiste et à la grossiste avec ou sans monopole sectoriel.

À Lomé, cependant, où devait s'effectuer l'essentiel de notre recherche, les revendeuses de tissu nous apparurent intéressantes à étudier car spécifiques du milieu de la capitale. Leur profession se développa principalement à partir de centres urbains tels Aného, Accra et Lomé. La revente du tissu participe aux initiatives de cette couche urbaine du sud-Togo qui, par sa capacité financière, ses relations avec le commerce atlantique et les institutions administratives, aux différentes époques historiques, a tout lieu d'être considérée comme bourgeoise.

La bourgeoisie togolaise s'est en effet formée à partir des relations commerciales entretenues avec les traitants et les maisons d'import-export. Elle s'est fortement urbanisée et est bien représentée aux divers échelons de l'administration nationale.

Au sein de certaines familles commerçantes se contractent actuellement des alliances matrimoniales avec les élites intellectuelles et politiques togolaises. Ces alliances tendent à conférer à l'initiative et à l'exceptionnelle adaptation commerciale des côtiers, une position administrative et un sens national qu'elles n'eurent pas toujours aux premières années de l'indépendance.

L'appartenance ethnique s'estompe en faveur des relations d'alliance; le nord se marie au sud; l'état soutient l'initiative privée; le fonctionnaire hautement diplômé recherche

l'épouse-revendeuse souvent moins cultivée mais plus riche que lui. Et de ce fait, cette étude sur les revendeuses de tissu est aussi une analyse de l'élite bourgeoise de Lomé.

Les questions qui orientèrent cette recherche sont de deux ordres:

- elles concernent l'urbanisation en Afrique Noire. Il nous semblait en effet qu'à côté des riches et nombreuses monographies villageoises, la recherche africaniste entreprenait de plus en plus des études sur les relations urbaines, les villes qui conjuguent chacune à leur façon la rencontre de sociétés paysannes avec les orientations économique-culturelles régionales et même mondiales. Cette conjonction dans son originalité possède bien des similitudes avec les villes du Moyen-Age déclinant. Et pour l'histoire actuelle de l'Afrique Noire, son économie et ses objectifs politiques, le développement des villes africaines revêt une importance qui n'est pas sans rappeler le processus d'urbanisation européen, époque charnière entre le monde féodal et l'ère industrielle. On peut citer par exemple, le caractère corporatiste du commerce de tissu, tenu par des revendeuses, mères de famille âgées et respectables qui retrouvent dans l'agitation et les cris du Grand-Marché un peu de la truculence de nos premières bourgeoises européennes; ou bien, les fillettes des familles paysannes confiées à une patronne influente qui leur apprendra le métier; ou bien encore, ces tentatives de regroupement du capital et du savoir-faire qui porteront peut-être demain sur des procédés industriels.
- elles concernent aussi le travail féminin. La femme togolaise contribue économiquement aux travaux domestiques, agricoles et commerciaux selon une division du travail qui lui demande une participation importante. La revendeuse de tissu, urbanisée de longue date, nous semble être la représentante patentée - aux deux sens du terme - d'un travail féminin qui sut s'adapter à l'évolution du commerce et s'intégrer au processus d'urbanisation, à un point tel qu'à la réussite économique s'est jointe une influence sociale et politique rare pour un acteur social féminin. Voir comment une société valorise le travail féminin dans ses tâches reproductrices et productives et comprendre sur quoi repose le mythe et la réalité d'un personnage haut en couleur, la revendeuse de tissu, la "Nana Benz". Toutes ces interrogations composent les orientations de la problématique de notre étude.

Une grande attention est également portée sur la signification économique de leur commerce: comment est-il organisé? Que rapporte-t-il? contribue-t-il à élever le niveau de vie de la famille? Quelles satisfactions sociales et professionnelles procure-t-il? Quel est son avenir?

Nous rejoignons ainsi l'intérêt nouveau porté à la femme africaine considérée non plus uniquement comme objet dans une relation déterminée à l'homme mais comme acteur social,

agent économique et auteur de changements sociaux.

Des publications importantes comme "Femmes d'Afrique Noire" éditées par D. PAULME, "Women's role in economic development" d'Ester BOSERUP, "Women in Africa": Studies in social and economic change" édité par Nancy J. HAFKIN et Edna G. BAY, de même que le Cahier d'Etudes Africaines n° 65, "Des femmes sur l'Afrique des femmes" traduisent entre autres ouvrages, les orientations de cet intérêt nouveau.

Des études approfondies sont dorénavant conduites par des femmes anthropologues, secondées par des informatrices et enquêteuses. La décolonisation et la montée de la prise de conscience de la "condition féminine", surtout en Occident, sexuels et domestiques, l'analyse des nécessités économiques et des aspirations socio-culturelles relatives aux femmes.

Les Africaines sont considérées avant tout comme des agricultrices et des commerçantes qui travaillent aux champs, s'en vont au marché, migrent vers les villes, s'associent, revendiquent et luttent pour gagner leur vie aux prises avec la sous-rémunération des tâches traditionnelles agricoles et le recrutement des hommes pour les cultures d'exportation et les emplois du marché du travail urbain.

Approcher la femme africaine en tant qu'épouse et mère uniquement relève en outre, d'un ethnocentrisme dénoncé en d'autres domaines de l'Africanisme.

Si l'image de la "femme au foyer" répond à l'organisation domestique-type des familles nucléaires des pays industrialisés et planifiés, cette image ne saurait se retrouver en Afrique. Ce rôle n'est possible que dans le cadre d'une relation conjugale particulière où le mari s'engage à couvrir financièrement les besoins de sa famille. Or, dans de nombreuses régions d'Afrique Noire, la polygamie, la famille étendue, la nécessité pour certaines femmes de pourvoir elles-mêmes à l'entretien de leurs enfants contribuent à mobiliser la femme africaine hors du foyer proprement dit. Son rôle d'épouse et mère est accompagné d'autres contributions économiques tels les travaux champêtres, l'artisanat et la commercialisation de produits agricoles.

Avec ou sans époux, avec ou sans formation, la femme africaine travaille souvent et beaucoup. Nous avons voulu, par une étude ponctuelle, apporter une contribution à l'analyse de ses activités, leur contenu, leurs problèmes et leur avenir.

Notre étude s'est basée sur une enquête concentrée spatialement sur le Grand-Marché de la ville de Lomé où se rassemblent en majorité, les revendeuses de tissu.

A la suite d'entretiens non-directifs avec celles-ci et d'autres personnes informées, un questionnaire fut établi et passé par cinq enquêteuses durant le mois de mars 1977. Il cherche à fournir données quantitatives et confirmation des propositions avancées au sujet du commerce du tissu.

Des recherches bibliographiques sur l'histoire et l'anthropologie des Ewé et Mina, sur le commerce, les marchés et les

femmes en Afrique Noire; des lectures de presse, des interviews et documents pris lors de tournées à Aného, Tsévié et Accra viennent compléter l'approche du phénomène observé.

Après une présentation sommaire des ethnies qui composent l'échantillon des revendeuses, il nous est apparu nécessaire, d'exposer succinctement l'évolution historique des peuples Ewé et Mina. Des données historiques apparaissent ainsi qui expliquent la position actuelle des Ewé et Mina par rapport aux autres ethnies et aux instances politiques. Elles expliquent aussi la prépondérance des côtiers dans le secteur commercial.

Au cours de ce rappel historique, une description de l'organisation des échanges commerciaux aux différentes époques permet de mieux saisir ultérieurement, la spécificité d'un commerce urbain, datant de l'époque coloniale et tenu par des femmes liées historiquement mais indirectement aux échanges commerciaux atlantiques.

L'importance accordée aux données historiques répond à deux préoccupations:

- l'une est de fournir des documents historiques basés sur les écrits du professeur T.N. GAYIBOR et sur nos propres recherches de terrain. Il faut savoir en effet qu'avant les recherches du professeur T.N. GAYIBOR postérieures aux années 1970, le seul document d'envergure était l'histoire du Togo de R. CORNEVIN. Bien des chercheurs, dont ceux du Centre ORSTOM de Lomé, - qui n'a pas encore bénéficié jusqu'à ce jour des recherches d'un historien - ont manqué et manquent encore de données historiques sur lesquelles appuyer leurs recherches démographiques, sociologiques, économiques, géographiques et autres.

Il est par ailleurs frappant de constater le nombre d'études et de documents concernant le Ghana et le Bénin et de le comparer, toute proportion gardée, avec la faible quantité de données enregistrées sur le Togo. Le fait que le territoire togolais dans sa partie sud ne se soit peuplé qu'au XVIII^e siècle; que les points forts de la traite atlantique se situent de part et d'autre de la côte des Popos; que nul royaume centralisé n'ait entravé durablement la conquête allemande; que la France n'ait eu envers le Togo, nation somme toute fort petite, au sous-sol pauvre, à l'économie mal caractérisée et aux frontières fluctuantes qu'un devoir mandataire, de tutelle ensuite, toutes ces raisons expliquent cette disparité relative entre sources écrites béninoises, ghanéennes et togolaises.

Au manque de données se joint l'obstacle linguistique. R. CORNEVIN cite de nombreuses sources allemandes dont celles provenant de la Nord-Deutsche Missions Gesellschaft de Brême, des archives d'Etat et des comptoirs allemands. Ces sources restent de première importance. Grâce aux données déjà traduites par R. CORNEVIN et notre connaissance de la langue allemande, nous avons complété certaines informations par la lecture de deux ouvrages plus récents: celui de G. WULKER, "Togo - Tradition und Entwicklung", Wissenschaftliche Christenreihe des Bundes-

ministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Ernst Klett Verlag, Stuttgart, Band 6, 1966, et celui de W. HETZEL, "Handel in Togo und Dahomey", Geographisches Institut der Universität zu Köln in Selbstverlag, 1974.

- la seconde préoccupation répond aux recommandations issues du dixième Séminaire Africain International de Free-town en décembre 1969 dont rend compte l'ouvrage collectif, "L'évolution du commerce en Afrique de l'Ouest". Il s'agit de comprendre le commerce selon une double voie historique et inter-relationnelle¹.

A partir des années 1890, l'histoire de la côte togolaise a pour centre Aného et Lomé, puis, vers 1930, Lomé principalement. La description de la ville de Lomé et de ses activités commerciales donnent un aperçu du contexte urbain dans lequel évoluent les revendeuses.

Les revendeuses s'y présentent comme un des agents de la commercialisation du textile et il importe de les situer par rapport aux autres commerçants. Les revendeuses sont partagées entre le statut juridique général des commerçants et le statut particulier des revendeuses. Cette dualité juridique traduit une intégration partielle au processus de modernisation qui loin d'être inachevée semble relever d'une gestion consciente des acquis traditionnels de la femme Ewé et Mina en face des monopoles européens de l'import-export et de la saturation des emplois salariés.

De même, à la multiplicité des agents commerciaux s'ajoute en milieu urbain, la complexité des institutions commerciales. Le Grand-Marché n'est plus un simple petit marché de village; il n'est pas encore un établissement commercial. La description du Grand-Marché et l'exposition des mesures législatives relatives au commerce démontrent en quoi le cadre institutionnel du commerce du tissu, à mi-chemin entre l'organisation du travail prestataire et du travail salarié est corporatiste.

Le commerce du tissu se concentre à Lomé. Créé à l'époque coloniale pour répondre aux nécessités administratives du territoire, le développement du commerce dans la capitale y résulte d'une bonne infrastructure en moyen de communications et d'une migration des populations Ewé et Mina, aidées dans leur intégration urbaine, par la scolarisation. A cela s'ajoute la faible densité démographique, antérieure à l'implantation des Ewé et des Mina, sur ce qui deviendra le District de Lomé.

Il faut aussi spécifier les tâches qui étaient auparavant déléguées aux femmes dans l'organisation économique précoloniale et qui orienteront les femmes Ewé et Mina vers le commerce, accentuant leur mouvement vers la ville.

¹ MEILLASSOUX (C.), 1971 - éd., The development of indigenous trade and markets in West-Africa, London, I.A.I. & O.U.P. (ouvrage bilingue français-anglais).

Cette question est déjà débattue au niveau théorique par d'autres auteurs. A la suite de ceux-ci, nous tâcherons de répondre à notre tour à cette question, en synthétisant la position des femmes Mina et Ewé et son évolution.

La prépondérance des femmes Mina et Ewé dans le domaine commercial relève, à la base, d'une organisation du travail spécifique et caractéristique de certaines ethnies principalement côtières tels les Gâ, les Mina, les Yoruba et les Fon. Cette prépondérance irait de pair avec une faible participation féminine aux tâches agricoles et avec le droit de disposer du revenu d'une partie des biens que la femme commercialise pour elle ou au nom de son époux.

La position des revendeuses de tissu est étroitement liée à la rareté et à la qualité du produit qu'elles vendent: le pagne de coton imprimé.

La production et la commercialisation du textile relèvent en Afrique de l'Ouest d'une perspective historique et technique particulière. L'importation du tissu imprimé s'est faite autour des années 1890 se substituant progressivement à la production locale du tissu écri et à la teinture artisanale des pièces de coton. Que les femmes à qui était confiée la teinture des tissus en viennent à commercialiser le tissu imprimé est le signe d'une reconversion d'activité rendue nécessaire par la présence d'un bien substitut, produit selon des conditions techniques meilleures et importe dans des conditions commerciales avantageuses. Cette reconversion est rendue possible par l'enrôlement d'une partie de la population active, en l'occurrence les hommes, dans les tâches salariées des maisons de commerce et de l'administration.

La fabrication du tissu imprimé suscite beaucoup de questions. Nous avons cherché à y répondre en interrogeant les directeurs des départements du textile des maisons d'import-export et par des recherches bibliographiques.

A côté de la composition artistique des tissus où joue le goût africain, il est important de savoir que la production du pagne provient de firmes européennes. Les normes techniques, les positions anglaises et néerlandaises sur le marché mondial du coton imprimé font entrevoir combien est complexe la fabrication du tissu imprimé et combien est ardue la négociation qui aboutirait à l'implantation d'industries nouvelles en Afrique.

La commercialisation du pagne a débuté au Ghana. Jusque dans les années 50, les revendeuses togolaises allaient se ravitailler à Accra. Des succursales se sont ensuite ouvertes à Aného et Lomé.

Après avoir été monopolisé par quelques revendeuses influentes, le commerce du tissu tend actuellement à se démocratiser. L'état togolais cherche à promouvoir le commerce féminin sans pour autant dissoudre les associations professionnelles des revendeuses. Par la quantité du tissu commercialisé, les revendeuses togolaises dépassent actuellement leurs soeurs ghanéennes. Leur association dépassée entre

temps par le nombre et jugulée par de sévères contrôles étatiques n'est plus qu'un pâle reflet de l'ancienne puissance des "Mammies".

Après une mise au point des données historiques, économiques et anthropologiques relatives aux revendeuses de tissu, la seconde partie de cette étude analyse le commerce du tissu tel qu'il s'opère au Grand-Marché.

Cette partie repose sur les données du questionnaire. Elle essaie de classer les revendeuses d'après leur patente, les quantités vendues et les prix pratiqués. Après une estimation des revenus mensuels des revendeuses, elle situe ces revenus par rapport à l'ensemble des revenus des revendeuses et des travailleurs salariés.

La méthode suivie pour estimer les revenus des revendeuses de tissu part des données recueillies auprès de la Mairie de Lomé et des chiffres d'affaires déclarés par les maisons d'import-export au sujet de leurs clientes. Sachant que les quelques 600 revendeuses de tissu sont catégorisées selon une patente, elle-même établie d'après les quantités annuelles achetées auprès des firmes importatrices, il fallut encore estimer leurs revenus d'après la marge bénéficiaire réalisée.

Aucun texte ne réglemente celle-ci qui dépend des prix pratiqués et des quantités vendues.

Le questionnaire a pris soin de recueillir les déclarations des revendeuses sur les quantités vendues et les prix de vente. Les prix de vente sont des données connues des clients et des enquêteuses.

Mais si les quantités achetées auprès des importateurs classent les revendeuses d'après l'importance de leur commerce, il est beaucoup plus malaisé d'apprécier à quelle vitesse s'effectue l'écoulement des quantités vendues. Cependant, pour plusieurs raisons, il est possible d'affirmer qu'une revendeuse située au Grand-Marché est une revendeuse qui vend bien toute l'année. Partant, pour estimer les bénéfices de la revente, il suffit de déduire des prix de vente, la moyenne des différents prix de gros pratiqués par les maisons d'import-export, multipliée par les quantités vendues (après vérification de la sincérité des déclarations de la revendeuse au vu du montant de sa patente et de l'état général de son commerce).

A noter que les frais de vente sont minimes de même que les frais de transport et de main-d'oeuvre.

Pour les demi-grossistes et détaillantes, la même méthode est appliquée, le prix de gros étant celui de la grossiste ou de la demi-grossiste chez qui la revendeuse va se ravitailler.

Les tableaux qui accompagnent la présentation détaillée des commerces du Grand-Marché offrent une découpe chiffrée de la revente. Cette découpe correspond temporellement, au mois durant lequel fut passé le questionnaire. Elle est

statique et ne reflétant pas les aléas et conjonctures du commerce du tissu, elle prétend cerner des repères monétaires corrects plus que des chiffres réels.

Cet essai de quantification souhaite dépasser la simple catégorisation des revendeuses d'après les patentes. De plus, en comprenant ce que gagne une revendeuse, il est possible de savoir si la réputation dont on entoure la richesse des revendeuses est surfaite ou justifiée.

Le commerce du tissu se pratique dans un contexte professionnel, social et familial. La troisième partie de cette étude analyse les organisations professionnelles, religieuses et politiques où le poids social de la revendeuse est perçu en fonction de sa participation.

Quant à l'influence du commerce sur les relations familiales, elle est concrétisée à partir de quelques critères démographiques et de l'utilisation des revenus.

L'avenir de la revente dépend des relations avec l'état et de la reprise du commerce par les aides-revendeuses ou les filles de revendeuses de tissu dont l'organisation va ou rester corporatiste ou se moderniser.

Actuellement, l'organisation du travail est corporatiste car l'accumulation commerciale et financière s'appuie sur le travail non-salarié des apprenties et sur le contexte institutionnel de la ville. Ce contexte institutionnel, de même que les données économiques, sont négociés à l'intérieur d'associations à but professionnel. En plus des lois économiques du profit, se dessinent une rente en travail en provenance des campagnes et une rente institutionnelle par adaptation du cadre juridique à une organisation économique sectorielle.

Les femmes commerçantes sont avant tout des revendeuses, c'est-à-dire qu'elles sont en position seconde sur les circuits commerciaux. Il revient aux maisons d'import-export, européennes, dans l'économie primaire d'import-export du Togo, d'assurer les fonctions d'importateur. L'intervention étatique se borne à fixer un code de comportement des capitaux étrangers dans une optique d'ouverture économique.

Selon cette perspective libérale, une grande initiative est laissée aux associations et établissements commerciaux sur lesquels reposent les principaux apports en valeur ajoutée de l'économie togolaise.

En acquérant de l'importance au niveau économique, certains groupes de commerçants, concentrés dans le sud auraient même eu tendance à construire la nation autour de leurs intérêts si n'avait émergé entretemps, un Etat-Parti soucieux d'intégrer au mieux l'ensemble du pays et les différents secteurs économiques au développement national.

Les revendeuses de tissu par leur appartenance ethnique, leur longue urbanisation et leur participation aux orientations commerciales, font partie de la bourgeoisie commerçante du sud. Politiquement active lors des années d'indépendance, les élites politiques des années subséquentes

proviennent en partie de cette bourgeoisie.

Le changement de régime de 1967 voit le pouvoir de cette bourgeoisie réduit au profit d'une politique d'union et de réconciliation nationale.

Pour les revendeuses de tissu, leur réinsertion dans les organes du Parti s'opère apparemment sans heurt. Leur activité commerciale, dans son organisation et ses objectifs, n'est pas remis en cause. Mais leur influence est dorénavant tributaire de leur militantisme.

Appartenant à la bourgeoisie commerçante du sud, les activités des revendeuses traduisent en outre une pérennité qui contraste avec les reconversions professionnelles de leurs pères et époux (dans le commerce et la fonction publique), plus directement liées aux options économiques fondamentales du pays et à la domination politique.

Cette pérennité est favorable à l'accumulation financière et à l'expérience en matière commerciale que semble vouloir s'allier l'état par l'enrôlement des revendeuses dans les circuits de commercialisation de ses propres agences et par leur participation aux décisions politiques.

PREMIÈRE PARTIE

**LES DONNÉES HISTORIQUES, ÉCONOMIQUES ET ANTHROPOLOGIQUES
DE LA PARTICIPATION COMMERCIALE FÉMININE**

CHAPITRE I

LE COMMERCE AU FÉMININ

LA PARTICIPATION FÉMININE AU COMMERCE A LONGUE DISTANCE, INTERREGIONAL ET LOCAL

Par commerce, on entend une relation contractuelle qui lie deux parties statutairement distinctes en vue d'échanger des biens. Le statut et le contrat des parties sont variables. Ils dépendent de la sphère d'échange de la formation sociale à laquelle ils appartiennent.

"Tout commerce est spécifique à l'origine" écrit K. POLANYI et il convient d'ajouter à l'analyse des relations socio-économiques et du type de biens échangés, l'étude des conditions écologiques, telles que les voies de communication, les moyens de transport et les distances qui freinent ou favorisent les échanges commerciaux.

Aux principes de réciprocité et de distribution qui orientent les échanges communautaires des sociétés traditionnelles se substitue le marché, centre spatio-temporel où s'institutionnalisent les transactions entre acheteurs et vendeurs. La monnaie comme moyen de paiement facilite la multiplication des échanges. Elles ne devient un étalon de valeur que dans des secteurs bien délimités ou pour des transactions de biens spécifiques, avant que son usage ne se généralise.

Dans les communautés domestiques agricoles d'autosubsistance¹ africaines, les échanges marchands sont périphériques. Avec la traite atlantique et licite, ils s'introduisent dans l'organisation de l'économie traditionnelle, contribuant à désagréger ces communautés. Des échanges marchands de type capitaliste vont apparaître ensuite, par l'appropriation individuelle des moyens de production dont l'appropriation privée du sol et celle de la force de travail par l'apparition de familles restreintes patrilinéaires.

Il s'ensuit que le statut des parties sur lequel se basent les échanges traditionnels s'efface devant un contrat for-

¹ Ce terme se réfère à l'"essai d'interprétation du phénomène économique dans les sociétés traditionnelles d'auto-subsistance" in MEILLASSOUX C. Terrains et Théories, Anthropos, 1977.

mellement légal et réglementé par les centres de décision du marché.

Statut, contrat et contexte écologique déterminent ainsi les caractéristiques de la présence et de la participation de groupes aux échanges commerciaux.

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

Bien des études se rapportent aux groupes marchands et aux itinéraires du commerce ouest-africain.

Ce chapitre se présente comme un essai de synthèse des données propres à faire comprendre quelle fut et quelle est la participation des femmes ouest-africaines au phénomène commercial.

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

Dans le commerce à longue distance essentiellement transsaharien, on trouve principalement des négociants nord-africains. Les marchandises des caravanes se déchargent dans les villes soudanaises. Elles sont commercialisées vers des régions plus méridionales ou consommées sur place. Des groupes de marchands spécialisés se forment à partir de ce commerce telles les communautés dioula et haoussa. Vers le sud ou d'est en ouest, ils redistribuent le sel, les étoffes, les dattes et les armes du commerce transsaharien et reviennent de leurs expéditions chargés de produits de la forêt dont la cola, l'ivoire, les esclaves et les produits vivriers. Ils parcourent aussi les régions aurifères.

Le commerce à longue distance est l'affaire de négociants à part entière. Mais dans les villes comme Djenné et Tombouctou, des citadines, épouses de riches marchands entreprennent un commerce discret de produits de luxe.

D'autres épouses participent aux expéditions des caravanes. Djibril Tamsir NIANE citant René CAILLE décrit comment s'organisent les expéditions mandingues. Les femmes s'occupent des tâches domestiques et gèrent un petit commerce personnel: avec les noix de cola reçues de leurs époux, elles achètent du coton, le filent et le revendent contre des cauris, capital d'un petit commerce de sel et de verroterie¹.

Plus au sud, la femme oruba dont la présence sur les marchés locaux et régionaux est prépondérante et notoire par-

¹ DJIBRIL TAMSIR NIANE, "Les voyages et le commerce" in *Le Soudan Occidental du temps des grands empires. Présence africaine*, 1975.

ticipe aussi au commerce à longue distance¹. Sa participation ne relève pas d'un statut de négociante à part entière. Comme la femme Mandingue, la femme Yoruba, présente dans les expéditions marchandes, pourvoit avant tout aux tâches domestiques et culinaires. Le petit commerce qu'elle entreprend est une activité secondaire axée sur les opportunités offertes par les déplacements et les transactions commerciales des hommes.

Cette soumission du commerce féminin aux objectifs mercantiles du groupe se retrouve également dans le commerce interrégional. Anastasie BEUGRE et Djama SERY pour les Bété² et Claude MEILLASSOUX pour les Gouro³ relèvent que les échanges interrégionaux entre régions de la forêt et de la savane, régions économiquement complémentaires sont assurés par les femmes.

Les femmes gouro se chargent de récolter et de transporter la cola, aidées dans leurs déplacements, par le réseau des relations tissé entre tribus parentes et alliées. Une fois rassemblées sur les marchés limitrophes, interrégionaux, les colas sont négociées entre les aînés de lignage ou leurs représentants et les marchands Dioula.

De ce fait, les femmes ne sont pas "des agents libres du commerce"⁴; elles restent soumises à l'autorité maritale et lignagère.

Pour les femmes bété, l'organisation du commerce de la cola suit aussi le chemin des contacts et alliances extra-villageoises.

" C'était en général la première épouse (ou Zoada chez les Bété) dégagée des travaux champêtres et ménagers par son âge dans le système polygynique qui, bénéficiant de l'entière confiance de son mari, s'adonnait à cette activité"⁵

¹ Dr BOLANLE (A.) "The economic role of women in a traditional african society: the Yoruba example" in La Civilisation de la femme dans la tradition africaine, Présence Africaine, 1975.

² BEUGRE (A.) et SERY (D.) "La femme dans l'économie des sociétés traditionnelles de Côte d'Ivoire" in La Civilisation..., op. cit.

³ MEILLASSOUX (C.), 1970 - Anthropologie des Gouro de Côte d'Ivoire, Paris, Mouton.

⁴ MEILLASSOUX (C.), op. cit., p. 273-276-277.

⁵ WONDJI (C.), "Le commerce du cola et marchés précoloniaux dans la région de Daloa" in BEUGRE (A.) et SERY (D.), op. cit., p. 308.

Femmes bété et gouro monopolisent l'achat et le transport de la cola sur les marchés locaux et régionaux jusqu'à ce que la pénétration des commerçants malinké vers le sud se substitue à la spécialisation commerciale des femmes bété et gouro d'une part et aux transactions entre aînés de lignage et colporteurs dioula d'autre part.

Les épouses retirent prestige et expérience de cette participation au commerce interrégional. Elles font fonction d'ambassadrices, contribuent à l'enrichissement familial, acquièrent le goût du risque et le sens des affaires. Mais les bénéfiques de ce commerce ne leur appartiennent pas, de même que leur maîtrise en matière commerciale n'en vient à s'appliquer qu'à la vente des produits vivriers et à la gestion des petits avoirs qu'elles retirent des transactions locales.

C'est dire l'importance du commerce local, principalement vivrier pour comprendre l'évolution de la villageoise au rang de commerçante autonome. Les bénéfiques du commerce local constitueront le moyen par excellence d'une émancipation féminine conditionnée par le degré de désagrégation de l'autorité lignagère, partant, du statut de l'épouse dotée, sous l'impact de l'économie coloniale.

Que les femmes jouent un grand rôle dans la commercialisation de divers produits et qu'elles détiennent la quasi-totalité du petit commerce des biens vivriers est une constatation déjà relevée par les premiers navigateurs longeant les côtes du Golfe de Guinée. Elle reste encore valable de nos jours.

Les explications relatives à cette fonction socio-économique détenue par un acteur féminin dans les sociétés segmentaires sont variées.

Pour Kwame N. AKUU¹ la répartition des biens à commercialiser entre hommes et femmes reflète la division du travail en vigueur dans la société akan. Il distingue, au début du XVII^e siècle, trois catégories de marchés dont le marché local qui pourvoit aux nécessités de la communauté du lieu. Ce marché est détenu par les femmes, tandis que sur les places des marchés interrégionaux et interétatiques, il revient à l'autorité de certains lignages d'y assurer l'organisation et la sécurité; de même qu'il appartient aux hommes d'y commercialiser les biens rares et prestigieux.

Cette division du travail est rendue explicite au niveau culturel par des proverbes et garantie par l'autorité des aînés sur les femmes.

¹ AKUU. N. KWAME "Trade and trading patterns of the Akan in the seventeenth and eighteenth centuries" p. 177 in MEILLASSOUX (C.), L'évolution du commerce en Afrique de l'ouest, Oxford University Press, 1971.

L'autorité du chef du village se retrouve dans l'approche de C. MEILLASSOUX¹. De par son statut social, le chef du village se réserve généralement la commercialisation des marchandises précieuses dont la noix de cola de même qu'il contrôle le commerce des femmes.

C. MEILLASSOUX souligne d'une part que les agents du commerce du vivrier et de l'artisanat se recrutent parmi les femmes de polygammes qui sont donc liées au village de résidence par alliance matrimoniale; d'autre part, que les activités commerciales sauf exception sont déterminées par les activités économiques de chaque village, elles-mêmes réglementées par les aînés. Ces activités économiques ne constituent pas en elles-mêmes une voie d'émancipation féminine.

Pour B.W. HODDER² la prédominance des femmes dans le commerce trouve son origine dans la recherche d'une sécurité nécessaire aux mouvements de marchandises au travers de contrées ravagées par les guerres tribales.

L'immunité relative dont jouissaient les femmes de même que la tenue des marchés en zones neutres étaient possibles grâce aux pactes passés entre tribus afin d'assurer le ravitaillement des parties, même en temps de guerre. A cette recherche de sécurité s'ajoute une division du travail accentuée où la majeure partie du travail agricole revient aux hommes. Les femmes aident à la récolte, s'occupent exclusivement de certains artisanats tels le tissage, la teinturerie et la poterie. Il leur appartient aussi de préparer le gari et l'huile de palme et de détenir un petit commerce.

Pour l'AID, dans une étude récente sur la participation des femmes au développement du Ghana³, la commercialisation par les femmes, du vivrier et des marchandises au détail relève de deux constatations:

- la première remarque que les hommes s'étant réservé les commerces les plus lucratifs de l'or et des esclaves par le passé, ils les abandonnèrent une fois devenus illicites ou périmés pour s'engager comme salariés. Cette adaptation, permise grâce aux possibilités de la scolarisation ouvertes aux garçons, renforce la tendance à laisser les marchandises de petites quantités se commercialiser par les femmes.
- la seconde souligne que dans ces régions infestées par la mouche tsé-tsé, au manque d'animaux de trait est substitué le portage à tête d'homme. Le portage était une activité partagée par les membres d'une même famille⁴ ou par des porteurs rémunérés, pour le commerce interrégional, ou, par les femmes, pour les commerces locaux.

¹ MEILLASSOUX (C.), *Anthropologie*, op. cit. p. 276-277.

² HODDER (B.W.) and AKWU (U.I.), *Markets in Africa, studies of markets and trade among the Yoruba and Ibo*, Ibadan University Press, 1969, p. 24-25 et p. 17.

³ NORTH (J.), FUCHS-CARSH (M.), BRYSON (J.), BLUMENFELD (Sh), Agency for International Development, AID, AFR/CWA, Washington, D.C. *Women in National Development in Ghana*, Department of State, April 1975, p. 14-15.

⁴ AKUU, K.N., op. cit., p. 173.

Dorénavant, les maisons d'import-export, secondées par une bonne infrastructure en moyens de communication, vont prendre en charge le transport des marchandises pondéreuses sur de longues distances. Ce transport relevait auparavant, partiellement, du commerce interrégional et interétatique. Le portage devient alors une activité principalement féminine en tant que moyen de transport particulier au petit commerce et spécifique de son manque de modernisation et d'intégration à l'économie d'import-export caractéristique des villes africaines de la côte.

Ces explications diverses semblent pouvoir être réunies en un seul schéma théorique. Depuis l'essai de définition et de synthétisation des sociétés lignagères par le concept théorique de "communauté domestique agricole d'autosubsistance"¹, le statut de la femme y est compris avant tout par son apport de reproductrice².

En effet, quelles que puissent être les contributions des femmes à l'économie de la communauté traditionnelle, spécifiée en termes de travaux agricoles, artisanaux ou mercantiles, les quantités ainsi produites vont à la consommation du groupe. Elles sont réparties selon le mode prestataire, les aînés ayant plus de droits que les cadets, de par leur antériorité dans le cycle des avances-restitutions des moyens du travail que sont les prestations en travail, les semences et l'appropriation de la terre au nom de la collectivité.

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

Car la contribution des femmes dans leur communauté matrimoniale est spécifiée avant tout, en termes de travaux ménagers et de reproduction. La gestion domestique, familiale, à l'intérieur de chaque lignage préfère tant dans la dévolution de la gestion des biens que dans la valorisation de la main-d'oeuvre, les enfants mâles de chaque femme, à la femme elle-même, quel que soit son apport économique. En cela, cette gestion domestique est patriarcale.

Le système de parenté tient compte de cette préférence: dans les communautés matrilineaires, les règles de dévolution sont principalement collatérales avec comme destinataire privilégié, le frère de la mère. Dans les sociétés patrilineaires, la contribution du travail des femmes n'est reconnu qu'en ce qu'il prête à une division des moyens de travail entre leurs enfants mâles, selon le statut maternel.

Mais la femme est écartée de la possession, donc du contrôle et de la transmission, donc de l'accumulation des moyens de production.

¹ -² MEILLASSOUX (C.), Femmes, greniers et capitaux, Maspéro, Paris, 1975.

Le rôle économique de la femme à l'intérieur de la communauté domestique agricole d'autosubsistance s'inscrit alors à l'intérieur d'une gestion qui la désigne comme reproductrice et enjeu social des aînés, le pouvoir étant lié à la capacité de contracter des alliances matrimoniales, de contrôler et d'accumuler des femmes pubères afin de perpétuer, par une descendance nombreuse, le cycle domestique du travail prestataire. Etre mère et épouse confère à la femme certains droits sans pour autant lui donner pouvoir sur la dévolution des moyens du travail: les descendants, les semences et la terre. Son rôle de génitrice surpasse et occulte son apport dans la sphère de production et, en tant que tel, la rend dépendante de la gestion patriarcale de celle-ci.

La commercialisation, c'est-à-dire la mercantilisation d'une certaine partie du surplus agricole de la communauté s'opère par le troc ou par l'entremise d'un bien, monnaie d'échange, à la périphérie du système lignager. Les échanges inter ou intra-lignagers sur les marchés locaux et régionaux sont secondaires et soumis aux rapports de parenté régissant le travail agricole. La commercialisation contient cependant en elle, une certaine possibilité d'autonomie du producteur qui, se présentant seul sur un marché en face d'autres producteurs, peut refuser de remettre le bénéfice de sa vente dans la gestion de sa communauté d'origine. Cette possibilité se présente comme un moyen potentiel d'émancipation, par autonomie financière, des femmes et des cadets.

Ce schéma synthétise ainsi les apports des divers auteurs précités: la femme jouit en tant que génitrice d'une immunité relative car enjeu du pouvoir des aînés. Les lignages choisissent de se battre pour sa possession mais jamais pour sa destruction. Cette immunité sociale la désigne comme agent privilégié du commerce local et régional à l'intérieur de territoires délimités par des relations d'alliance et parcourus à pied. La division du travail et l'organisation des tâches commerciales répondent à la logique de l'organisation sociale toute entière qui protège la femme et la contrôle en même temps. Quant au commerce à longue distance, il est l'objet d'une spécialisation attribuée à certains groupes où la femme, valorisée pour ses tâches domestiques, joue un rôle secondaire.

Mais encore fort dépendant d'une agriculture d'autosubsistance, le mécanisme d'émancipation par commercialisation individuelle de biens ne jouera pour les femmes et les cadets qu'avec l'introduction du numéraire à l'époque coloniale et le relâchement subséquent des anciennes formes d'autorité. Car celui qui peut se procurer de l'argent par lui-même a dorénavant accès aux biens de prestige et aux femmes: les aînés pris entre les exigences monétaires de l'administration coloniale et la perpétuation de leur pouvoir se mettent à vendre certaines cultures et à monétariser les transactions dotales.

Ainsi, pour que les femmes puissent se mouvoir en commerçantes autonomes en vendant les produits de leur contribu-

tion agricole ou bien en gardant une partie des bénéfices de la commercialisation des marchandises produites par d'autres, il faut qu'elles se soustraient aux alliances matrimoniales contractées par les aînés. Le milieu urbain qu'elles rejoignent lors de migrations temporaires ou définitives permet mieux que partout ailleurs d'acquérir des richesses qu'il leur est loisible de gérer individuellement.

Pour les revendeuses togolaises, la présente étude confirmera que les tâches de la commercialisation sont d'abord orientées vers les marchés locaux et la vente de produits vivriers. Cette commercialisation s'inscrit à l'intérieur de l'organisation villageoise des échanges qui délègue aux hommes le commerce sur de longues distances et le commerce de biens précieux; aux femmes le commerce local du vivrier.

Le commerce féminin acquiert son autonomie à partir du moment où les échanges se monétarisent. Du temps de la traite licite des comptoirs européens, les femmes prennent appui sur les tâches et les productions qui requièrent traditionnellement leur participation ou qui relèvent de leur gestion, comme la préparation de l'huile de palme, les cultures de leurs lopins de terre et la commercialisation du vivrier, pour acquérir du numéraire.

Elles s'adressent aux commerçants européens et aux marchands qui détiennent le contrôle des circuits des biens importés et qui se présentent comme acquéreurs des produits agricoles.

Ils substituent aux règles de l'autorité lignagère, la considération strictement économique des lois du marché. Le commerce féminin va prendre de l'autonomie par le biais de ces nouveaux agents commerciaux remplaçant l'assemblée des notables-courtiers. Par la monétarisation des transactions, l'autonomie devient parfois émancipation lorsque l'agent commercial féminin cherche à se soustraire à l'autorité villageoise.

A la monétarisation des échanges se joint une modernisation des tâches qui reconduit une partie de la population masculine active dans les emplois commerciaux et administratifs. Nouvelles fonctions prestigieuses et lucratives liées au privilège de la scolarité, ces nouveaux emplois - de même que l'enrôlement de la main-d'oeuvre masculine dans les cultures d'exportation - expliquent que les anciens commerçants autochtones délaissent à des agents secondaires, les femmes, la commercialisation des biens importés de produits locaux.

Le lieu privilégié d'acquisition monétaire et d'autonomie socio-économique reste la ville sous autorité coloniale. L'émergence d'une strate de commerçantes, de revendeuses date de l'époque des migrations vers Lomé.

Celles qui ont une petite capacité financière et une tradition urbaine les coupant du milieu agraire, commercialisent les biens importés. Les autres, encore liées au milieu agraire, commercialisent les produits vivriers.

La commercialisation détenue par les femmes de Lomé date des années 1890-1900. A cette époque sont réunies deux conditions importantes pour la revente du tissu en particulier, bien importé et commercialisé par les femmes. La première est l'urbanisation et l'encadrement de la main-d'oeuvre masculine, la seconde, la monétarisation des échanges qui permet, dans un contexte urbain, une accumulation financière d'abord formée par la commercialisation de produits agricoles, ensuite par la vente de biens importés, biens rares dont la marge bénéficiaire est plus importante.

Le commerce de ce type de bien indique une séparation entre milieu urbain et milieu agraire d'origine qui ne pourvoit plus à la subsistance des citadins sinon indirectement; une insertion en milieu urbain et, ainsi qu'il sera spécifié plus loin, une intégration des revendeuses aux objectifs du développement national.

L'IMPACT DE LA COLONISATION SUR LE COMMERCE OUEST-AFRICAIN

La croissance urbaine surgit tout aussi bien de l'agriculture que du commerce. Et la question est devenue classique désormais d'analyser comment les surplus agricoles, surplus éminemment commercialisables, entraînent le développement des villes européennes et des villes africaines pré-coloniales.

Lomé, ville côtière, retrouve le privilège géographique des premières villes de l'espace méditerranéen. Mais, née sous l'impulsion du commerce européen, son orientation commerciale se structure autour de deux sphères d'échange, ayant chacune leur dynamisme propre: la sphère des échanges extérieurs et celle des circuits internes au pays.

Le commerce européen fort d'une tradition multiséculaire s'effectue avec tout le savoir-faire des Grandes Compagnies. Il repose sur la maîtrise des moyens de communication maritime et ferroviaire, l'utilisation courante de types appropriés de solidarité professionnelle, d'association de capitaux, de fictions juridiques et de monnaies scripturales.

Ce commerce est entre les mains d'agents européens, commissionnaires à l'étranger de décisions prises au Siège de la société. Axée sur l'exportation de matières premières, l'extension du territoire outre-mer assure autant de zones d'exploitation ou de production de matières premières.

Complémentaire au circuit d'exportation, l'extension du marché interne entre également en ligne de compte pour l'importation de biens manufacturés.

Le commerce d'import-export se superpose au commerce local et interrégional. Il est en tant que tel, générateur d'un circuit supérieur, distinct par sa "forme d'organisation et de comportement" des circuits alimentant marchés locaux

et régionaux¹. Il donne une nouvelle orientation aux circuits traditionnels des échanges commerciaux. De nouvelles routes mènent à la côte tandis que se multiplient les marchés à l'intérieur des zones d'extraction, de production ou d'évacuation des matières premières.

L'émergence des villes coloniales atteste cette nouvelle orientation des échanges vers l'exportation et l'alimentation concomitante du marché interne.

Mais les villes coloniales se créent aussi pour répondre aux nécessités administratives du territoire. Elles se distinguent des villes côtières du commerce pré-colonial par une réglementation rigide des transactions commerciales détenues par les comptoirs européens. L'agent commercial de la firme étrangère remplace l'assemblée des notables et les commerçants privés. L'agent administratif seconde l'expansion commerciale en pourvoyant aux besoins de sécurité et d'infrastructure qu'exigent la conquête et la pacification du territoire colonial.

Avant que le commerce d'import-export ne se partage l'espace conquis par les puissances coloniales, la période de la traite licite, fluctuant de 1815-1830 aux années 1880, selon les pays, est caractérisée par l'émergence d'une bourgeoisie commerçante locale.

Parallèlement à l'installation de comptoirs européens, des affaires particulières se développent, sources d'accumulation économique d'une bourgeoisie commerçante autochtone naissante. A cette époque, le commerçant africain est plus un allié qu'un concurrent: il emporte les marchandises vers les marchés de l'intérieur et connaît le profil des consommateurs, la langue et les habitudes des agriculteurs.

Sa fonction d'intermédiaire, indispensable entre marchés internes et marché externe et, partant, sa position économique seront combattues lors de la stabilisation définitive des frontières coloniales, la main-mise des factoreries sur les principales opérations d'import-export et l'arrivée des Syro-libanais, sous-traitants et commissionnaires informels du commerce européen sur les marchés de l'intérieur.

E. REYNOLDS² analyse en ces termes l'ascension et la disparition de la couche commerçante en Gold Coast, de 1830 à 1874, formée par l'expansion des commerces individuels en matière d'exportation de produits agricoles. Car au milieu du XIX^e siècle, quiconque sait de par ses connaissances traiter avec les firmes londonniennes reçoit marchandises et crédit. Un groupe de commerçants se constitue qui occupe une position semblable, en matière commerciale, aux quelques traitants européens installés sur la côte.

De ce groupe surgiront les critiques et réactions les plus violentes lorsque l'administration britannique mettra fin aux facilités accordées au commerce indigène.

¹ SANTOS (M.), 1975 - L'espace partagé. Les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés, éd. M. Th. Génin, Librairies Techniques, p. 35.

² REYNOLDS (E.), "The rise and fall of an African merchant class on the Gold Coast, 1830-1874" in Cahiers d'Etudes Africaines, 54, XIV, 2, p. 253-264.

Plus tard, même organisés, les commerçants ghanéens ne retrouveront jamais leur ancienne position, faute de capitaux.

De 1890 à 1940, la concurrence se fait âpre entre factoreries du Grand Commerce et commerçants indépendants. Génératrice de mouvements politiques urbains, en Gold Coast, dès 1860, elle obligera nombre de commerçants à orienter leurs fils vers la Fonction Publique et leur épargne vers la spéculation immobilière.

Pour d'autres pays, cette concurrence atteint son point culminant dans l'entre-deux-guerres qui voit nombre de commerçants africains devenir commis ou transporteurs.

L'analyse de S. AMIN à l'endroit de la bourgeoisie commerçante sénégalaise¹ précise qu'à partir de 1900, la constitution de monopoles européens conduite par la logique capitaliste du centre, en l'occurrence l'Europe, à son stade impérialiste rend seule possible l'exportation du capital.

Mais tandis que E. REYNOLDS s'étend sur les raisons de l'insolvabilité chronique des commerçants indépendants, S. AMIN attribue aux cycles et péripéties du marché mondial, les causes du déclin de la bourgeoisie commerçante sénégalaise.

Il est vrai qu'à l'effondrement des cours des matières premières, à la crise de 1930, aux mesures politiques favorisant les comptoirs européens et, plus tard, les affaires syro-libanaises, s'ajoutent les manques de moyens financiers et les absences de possibilités d'investissement pour l'épargne indigène.

Investir son épargne en maisons, esclaves domestiques, en dépenses de prestige, ne favorise guère l'accumulation financière. D'autre part, les possibilités d'investissement se voient limitées en l'absence de plan d'industrialisation. L'épargne se place dans la terre ou l'immobilier en raison des restrictions bancaires et commerciales imposées aux affaires locales, ou de l'ignorance des indigènes en la matière.

LES OPTIONS COMMERCIALES DU TOGO

Au Togo, l'époque de la traite licite s'étend de 1840 à 1884². Son point de concentration est Aného.

Le nombre de traitants et le montant des transactions restent trop infimes pour que les commerçants aient quelque influence sur l'orientation du commerce extérieur bien-tôt régenté par les comptoirs allemands.

¹ AMIN (S.), "La politique coloniale française à l'égard de la bourgeoisie commerçante sénégalaise (1820-1960) in MEILLASSOUX (C.). L'évolution... op. cit., p. 361-374.

² Par traite licite, on entend l'ensemble des transactions qui ont pour but l'échange de produits bruts ou semi-bruts déconomie de type agricole contre des biens manufacturés de consommation courante et immédiate (Jean SURET-CANALE).

Après 1900, le commerce togolais répond aux demandes du commerce allemand et en partie anglais. La forte densité du sud-est togolais et l'impossibilité d'y tracer de grandes plantations obligent les maisons allemandes à recourir aux bons offices des courtiers. Ceux-ci récoltent auprès d'un paysannat actif, qui se partage les terres fertiles, les produits de la traite.

A cette époque, les intermédiaires entre producteurs et exportateurs se multiplient, de même que se démocratise leur recrutement: le commerce licite devient accessible à tous; il n'est plus l'apanage des chefs et notables-courtiers car les moyens qui permettent d'accéder à la traite licite sont les ressources du travail de chacun, tant pour la récolte des produits que pour la préparation et le transport de ceux-ci.

La richesse se concentre entre les mains des plus habiles et va y rester. Car il n'existe au Togo, ni plantations ni mines qui puissent donner naissance à une strate de planteurs ou d'ouvriers, rivale potentielle des commerçants.

Même pratiquées sur une échelle relativement restreinte, les transactions commerciales effectuées par les côtiers relèvent d'une organisation complexe qui intègre petits et grands marchands. Ces marchands ne parviennent jamais à se hisser au rang d'exportateur mais leur richesse les particularise fortement du paysan et des petits traitants¹.

Il s'ensuit que sur la côte togolaise, l'import-export et le développement des commerces individuels se sont complétés plutôt que combattus. La "togolisation" des circuits commerciaux internes s'est maintenue durant toute l'époque coloniale. L'analyse des trajectoires professionnelles, détaillées plus loin, démontrera par ailleurs une spécialisation des uns dans le transport et les opérations de courtage, des autres - surtout les femmes - dans la distribution des biens vivriers et manufacturés dans les villes et villages du Togo.

Dans la "Musterkolonie" allemande, la concurrence fait place à l'organisation commerciale. Il n'y a pas de chambre de commerce mais "quand des questions commerciales se posaient, le gouverneur convoquait une assemblée de commerçants et elles étaient discutées sous sa présidence"².

¹ "It is a mistake (...) to interpret African commercial history in the twentieth century as being concerned entirely with the activities of these numerous minor traders. There were substantial merchants too, men and women whose operations, though restricted in comparison with the expatriate firms, were on a scale which made them seen giants in the eye of the average African trader" in HOPKINS, A.G. An economic history of West-Africa, Longman, London 1973.

² MAROIX (Général). Le Togo, pays d'influence française. Paris, Larose, 1938, p.26.

La main-mise étrangère sur l'import-export y est moins vue comme la conséquence d'une politique monopolistique que comme une nécessité organisationnelle: pour payer producteurs, transporteurs et intermédiaires, il faut une certaine concentration de capital. Cette concentration n'engendre pas automatiquement marges bénéficiaires et profits exorbitants. Aux exigences du marché extérieur se joint l'obligation de déclarer et d'investir une partie des bénéfices sur place. Et certaines maisons européennes installées depuis longtemps de faire savoir qu'elles gagnent moins à l'unité vendue ou achetée que les commerçantes locales peu astreintes aux règlements et contrôles du Trésor.

La complémentarité entre firmes européennes et commerces autochtones se rencontre à l'intérieur même des comptoirs où le personnel togolais formé par les Allemands seconde et dirige, en cas de vacance de poste, les succursales. Cette politique participationniste est également en vigueur dans l'administration.

N'est-il pas significatif, dans ce contexte, que nulle protestation ne soit venue contrecarrer les options commerciales de ce pays.

Une élite administrative et commerciale se forme "du Temps des Allemands". Ensuite, malgré 1930, le retrait des Allemands, l'effort de guerre de 1940 et les aléas d'une administration coloniale, mandataire puis tutélaire, les options des années 1900-1914 se maintiennent.

A part l'émeute de 1933 provoquée par une augmentation des taxes du marché (qui devait restreindre les revenus de bien des familles¹, le Togo s'affirme de plus en plus dans une économie primaire d'import-export.

Avec l'effondrement des cours de l'huile de palme de 1922 à 1936 et l'installation de succursales françaises à Lomé, cette ville acquiert définitivement son caractère de capitale au détriment d'Aného.

La croissance de Lomé est amorcée dès les années 1900. Les principales voies de communication convergent vers Lomé. Des installations portuaires se construisent. Le nombre de maisons de commerce et points de vente augmente. W. HETZEL recense 7 maisons de commerce à Lomé en 1901 et 77 points de vente, contre 5 maisons de commerce et 21 points de vente à Aného¹.

Depuis l'Indépendance, le commerce reste l'option économique la plus lucrative du Togo. L'option fondamentale restant, bien entendu, l'agriculture.

Les réglementations qui encadrent les activités commerciales et "togolisent" l'économie laissent encore une grande liberté aux commerces européens et syro-libanais.

¹ HETZEL, W. Handel in Togo und Dahomey. Geographisches Institut der Universität au Köln, 1974, p. 157 et svts.

Depuis quelques années, les installations hôtelières répondent à la volonté de développer le tourisme et d'acquérir les nombreuses organisations, commissions et délégations traitant des Affaires Africaines à l'échelle continentale ou internationale.

Au niveau des Comptes Nationaux, les services hôteliers et de restauration sont comptabilisés dans une même branche commerciale.

L'industrie concerne la production de denrées alimentaires, les textiles, les matériaux de construction, les produits d'entretien et de traitement des oléagineux.

L'industrie reste en deçà des profits réalisés par la branche économique "Commerce, restaurants, hôtels". Mais il faut mentionner l'importance de l'activité extractive des phosphates de Kpémé qui intervient pour une grande part dans la couverture de la balance des paiements.

Dans ce contexte économique, il n'est pas étonnant que la branche commerciale concentre, à elle seule, 53,4 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des branches économiques.

Cette branche bénéficie de l'agrandissement du port de Lomé, de l'instauration d'un régime de franchises pour marchandises en transit et de l'extension de l'axe routier en direction des pays sahélo-soudanais.

Les 184 entreprises commerciales recensées dans les années 70 roulent sur 59,3 milliards de francs CFA, forment 55 % des profits de l'ensemble de l'économie et paient 90 % des droits et taxes de l'importation.

Le commerce de gros est l'objet de succursales étrangères mais aussi d'entreprises publiques et para-publiques qui dans la branche commerciale concentrent 72,3 % de leur chiffre d'affaires global.

La prospérité de la branche commerciale est due, selon l'analyse des économistes togolais, aux faibles charges d'exploitation de ce secteur. Ce propos illustre la rationalité de l'organisation commerciale à laquelle contribuent grandement les revendeuses.

Cet aperçu sommaire de l'économie togolaise structure la réalité commerciale dans laquelle s'insèrent les revendeuses. Le commerce féminin togolais dépend non seulement de ces réalités commerciales mais aussi des critères d'urbanisation et des possibilités du marché du travail.

L'INSERTION DES COMMERCANTES

Les observations des premiers navigateurs concernant les activités commerciales féminines se concentrent essentiellement sur les marchés locaux.

Le commerce atlantique est quant à lui, le plus souvent

objet de transactions entre traitants et représentants de lignage. Certains lignages acquièrent des richesses grâce à ce commerce qui leur procure motifs et moyens de briguer le pouvoir s'ils ne le possèdent pas déjà.

En général, la traite atlantique est une prérogative masculine. Cela se confirme sur la Côte des Popos.

Exception faite, cependant, pour les Signares de Saint-Louis et de Gorée, femmes entrepreneurs du XVIII^e siècle¹. La relative autonomie dont elles jouissent - dans le cadre des ethnies Wolof et lébou principalement - va s'accroître avec les opportunités offertes par le commerce européen. Elles s'y rallient et s'y allient, la collaboration entre l'homme blanc et la femme noire se renforçant souvent par la cohabitation des partenaires.

Les Signares se présentent comme des courtières qui s'adaptent aux langages et coutumes européens. Les transactions ainsi menées avec une habileté qui frise parfois la corruption relie les deux réseaux commerciaux, européen et africain.

Au premier, elles procurent habitat, main-d'oeuvre, intermédiaires et vivres; au second, produits importés.

L'habileté commerciale des Signares va de pair avec leur capacité à manipuler les possibilités offertes par la rencontre de deux cultures, de deux comportements économiques différents. Le succès passe ainsi par une stratégie individuelle qui se concilie les proches, les intermédiaires autochtones et les traitants européens.

Exemplaire en ce qui concerne la participation des femmes au commerce atlantique pré-colonial, le comportement des Signares revêt bien des similitudes avec celui des commerçantes d'aujourd'hui.

Les activités économiques des femmes dakaroises, par exemple, relèvent encore de façon importante du commerce².

Pour les femmes Wolof et lébou, installées depuis longtemps sur les marchés urbains, il existe une rente de situation à laquelle s'ajoute une rente en travail des divers producteurs. Les artisans castés, les pêcheurs, les dépendants travaillant dans le potager familial sont sous-rémunérés par rapport aux prix pratiqués sur le marché. Que ces producteurs soient époux ou parents des commerçantes n'entraîne pas automatiquement une redistribution plus équitable des bénéfices, puisque - grâce ou malgré l'Islam - "rien en droit dans le milieu actuel n'oblige une femme à participer

¹ BROOKS, G.E. Jr. "The signares of Saint Louis and Gorée: women entrepreneurs in eighteenth century Senegal" in HAFKIN, J. and BAY, E.G. Women in Africa. Studies in social and economic change, Stanford University Press, California 1976.

² AGUÉSSY (D.), 1968 - La femme dakaroise, commerçante de détail sur le marché. In Dakar en devenir, groupe d'études dakaroises, sous la direction de SANKALE M., THOMAS L.V., FOUGEYROLLAS P., Présence africaine, 1968.

aux charges du ménage et (...) le revenu de son travail lui est reconnu comme inaliénable et utilisable à son gré"¹.

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

La réussite exceptionnelle de ces femmes entrepreneurs tient donc à leur longue tradition urbaine, à leur maîtrise de secteurs entiers de biens vivriers, produits dans une organisation familiale qui comptabilise peu le temps des prestations en travail. Elle tient aussi à la commercialisation de ces produits sur des marchés urbains importants où les prix sont élevés et la concurrence réduite par la transmission du capital de mère en fille, et par l'adhésion obligatoire aux associations professionnelles.

A ces facteurs s'ajoute la connaissance des habitudes de consommation des clients: chacun possède chaque jour un petit peu d'argent pour acheter la nourriture quotidienne². Les quantités réparties en petits tas correspondent au pouvoir d'achat de la clientèle. Les quantités valent 5 francs CFA ou un multiple de 5 qui devient une sorte d'unité de compte.

L'usage d'arrondir les prix autour de 5 francs CFA, pratique particulière au commerce de détail, a pour avantage de simplifier les calculs et le marchandage mais aussi d'augmenter la marge bénéficiaire des commerçantes en laissant tomber les petites unités.

La pratique du commerce atlantique sur la côte togolaise ne mentionne pas l'existence de commerçantes, intermédiaires entre européens et côtiers. La Côte des Popos, voisine du Royaume d'Abomey, possède bien une assemblée de cabécères qui perçoit des droits sur toute marchandise en transit entre plage et navire. Il lui revient de faire son choix dans l'échantillonnage des biens que proposent les navigateurs-marchands et de fixer la quantité de marchandises qui rémunère les esclaves, l'ivoire et les vivres embarqués à bord.

Les cabécères issus de familles de courtiers perçoivent des "droits de plage" en espèce. Mais les quantités débarquées sont ensuite réparties entre les agriculteurs ou intermédiaires qui attendent, à Aného, le résultat des transactions.

¹ LECOUR-GRANDMAISON (C.), 1969 - Activités économiques des femmes dakaraises, in Africa, vol. 39, n° 2, p. 148.

² AGUESSY (D.), op. cit., p. 420.

Les épouses des familles courtières n'interviennent pas dans le circuit des biens importés. Elles ne sont ni grossistes, ni intermédiaires attitrées entre agricultrices et courtiers, à l'instar des épouses des cabécères dahoméens¹.

La participation des femmes à la traite atlantique est quasi nulle jusqu'en 1940. A l'époque de la traite licite, de multiples petits producteurs vont vouloir exporter leur surplus agricoles en échanges de monnaie, de tissu et d'autres biens manufacturés. Intervient alors la division traditionnelle des tâches qui délègue aux femmes le soin de commercialiser les produits agricoles.

L'émergence des revendeuses a pour fondement traditionnel le droit des épouses de recevoir une partie des bénéfices réalisés dans le petit commerce en échange du service rendu. Le fait que la côte, lieu d'échange, soit proche du village, lieu de production, assimile les opérations de la traite licite à celles du commerce local. Cette proximité géographique favorise la participation féminine aux échanges extérieurs.

Les femmes mina vont participer massivement à l'exportation de l'huile de palme, des palmistes et du maïs, à des prix moindres qu'à Porto-Novo - où la production concentrée sur les palmeraies élève le prix des autres produits - ainsi qu'à Accra - où la politique tarifaire est défavorable.

Le commerce féminin trouve son second souffle lors de la création de Lomé et de l'intensification de la demande des marchés urbains alimentant une couche nouvelle de salariés, acquéreurs de biens vivriers et importés.

Une nouvelle organisation commerciale se met en place entre 1900 et 1940, cause et effet de la mobilité et de l'initiative commerciale des femmes mina et éwé.

Les marchés existants se tiennent toujours en plein air, sans droit de place, aux points de croisement des routes et des rameaux lagunaires. Mais d'autres se créent près des grandes localités et près de Lomé.

*"Porto-Novo and Lome acquired an economic and administrative importance as capitals and markets that produced a minor demographic revolution in the towns themselves and their immediate environs"*²

¹ COQUERY-VIDROVITCH (C.), "De la traite des esclaves à l'exportation de l'huile de palme et des palmistes au Dahomey: XIX^e siècle, in MEILLASSOUX (C.), L'évolution..., op. cit., p. 112-114.

² NEWBURY (C.W.), 1961 - The western slave coast and its rulers. European trade and administration among the Yoruba and Adja-Speaking people of South-western Nigeria, southern Dahomey and Togo, Oxford University Press, p. 142.

Pour étayer son propos, C.W. NEWBURY cite quelques chiffres:

Evolution de la population autochtone				
Lomé	en 1891 a	1 518 h	en 1911 a	7 090 h
Lomé District	en 1905 a	75 000 h	en 1911 a	119 000 h

Les revendeuses togolaises ne possèdent pas au départ une rente de situation à Lomé. L'intégration urbaine, facteur de réussite commerciale, sera tributaire des mouvements migratoires, des modalités d'implantation urbaine, et de l'individualisation des comportements économiques.

Si donc, dans le sud-est du Togo, l'évolution du commerce féminin s'accompagne de mouvements migratoires orientés vers les centres urbains, toutes les migrations n'ont pas un objectif commercial ni ne recherchent une insertion urbaine définitive.

Une partie des migrations a pour origine la pression démographique affectant les terres de barre du sud-est, qui perdent peu à peu leur fertilité. Dans les régions du centre, en pays éwé, des années plus sèches que les autres provoquent la sous-alimentation de nombreux villages. Elles accélèrent le mouvement migratoire vers Lomé et vers les plantations des zones cacaoyères et caféières du Ghana.

Le déséquilibre entre densité de population et terres cultivables est d'autant plus préoccupant, dans la région maritime, qu'elle a charge de ravitailler Lomé. Quelques mesures sont prises comme la création d'un front pionnier vers des régions agricoles moins congestionnées par exemple¹, ou l'appel adressé aux fonctionnaires d'investir dans la terre.

Mais cet appel ne peut être profitable que si l'épargne des couches urbaines aisées sert à la mise en valeur de nouvelles terres. Il devient néfaste lorsqu'il appauvrit le sol et la main-d'oeuvre paysanne, ce qui se passe lorsque l'épargne est utilisée pour des prêts et investissements financiers garantis par des accords léonins.

La plus grande partie des migrations de la région maritime s'inscrit dans le processus de modernisation du Togo. Elles sont urbaines car la ville devient le lieu principal où se concentrent les activités de type marchand, administratif et industriel.

Les migrants proviennent des zones évangélisées et scolarisées, surtout en milieu éwé, ou de zones économiquement privilégiées, comme la côte des Mina et la région des palme-raises au nord-est de Tsévié.

Les uns s'engagent dans des emplois salariés, les autres investissent ou produisent en fonction de la demande urbaine.

¹ LE BRIS (E.), 1976 - Les migrations agricoles internes dans le sud-est du Togo. In Rey, P Ph., éd. Capitalisme négrier, Maspéro.

Plus faiblement scolarisées, moins susceptibles d'être embauchées dans les emplois salariés, les femmes émigrent aussi. Les raisons des migrations féminines urbaines tiennent moins à leur médiocre insertion dans le processus de modernisation économique qu'au relâchement des liens lignagers accentué par une législation coloniale émancipatrice.

P. et M. ETIENNE, étudiant l'émigration baoulé relèvent comme motivation que la ville apparaît aux femmes comme un refuge contre l'autorité des aînés et le mariage forcé; comme un lieu où s'acquiert l'indépendance économique et le prestige social. Ils soulignent également la prédominance du sexe féminin dans les migrations urbaines touchant la classe d'âge de 50 ans et plus.

Alors que la main-d'œuvre masculine préfère revenir dans son village d'origine et renforcer son prestige par la polygamie et la construction de maisons en dur, les femmes cherchent à devenir propriétaires en ville.

Leur influence personnelle y reste tributaire de l'étendue de leurs ressources, des parents et dépendants qui composent le ménage étendu et des multiples activités qu'elles mènent au sein des associations urbaines¹.

Les migrations vers Lomé ont un but essentiellement professionnel, les femmes s'engageant dans des activités commerciales à défaut d'autres possibilités.

Le salariat féminin est minoritaire, dû au manque de qualification et d'emplois industriels et administratifs. L'embauche en zone agricole est réduite du fait de la faible participation des femmes aux travaux agricoles, encore affaiblie par l'instauration de méthodes agricoles nouvelles. Enfin, ces migrations ont pour avantage immédiat d'alléger la pression démographique sur les terres villageoises. Plus ou moins insérées dans une cellule familiale alliée ou parente, les migrantes, nouvelles urbanisées, espèrent apprendre un métier ou se lancer dans le commerce et rapporter quelque argent aux membres restés au village.

Ainsi, à l'échelle nationale, les commerçantes se situent, professionnellement s'entend, après les agricultrices. Dans la région maritime, par contre, il y a plus de commerçantes que d'agricultrices.

De plus, la population flottante estimée à 5 % et incorporée au relevé de la population de Lomé de 1958-60 se compose de 56,4 % de migrants de plus de 15 ans. Parmi ceux-ci, on relève 21 % de revendeuses et 13,7 % d'agricultrices venues en ville dans le cadre des nécessités de leur profession.²

Les migrations féminines dans leur ensemble relèvent moins d'une insertion au secteur moderne de l'économie que d'une adaptation "professionnelle" qui tient compte du dualisme sectoriel des économies dépendantes.

¹ ETIENNE (P. et M.), 1968 - L'émigration baoulé actuelle. In Cahiers d'Outre-Mer, 82, avril-juin.

² WULKER (G.), 1966 - Tradition und Entwicklung, Stuttgart, p. 84.

L'INDIVIDUALISATION DES COMPORTEMENTS

La présence massive des revendeuses sur les marchés internes des villes africaines en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Togo, au Bénin et en pays Yoruba est loin d'être aussi intense pour les autres pays de l'ouest-africain.

La revente se présente avant tout comme un commerce individuel et la commerçante comme une intermédiaire entre deux agents économiques dont les lieux de consommation et de production et les comportements diffèrent.

A titre d'exemple, E. BOSERUP précise que les 15 % des femmes qui détiennent un commerce au Ghana représentent les 80 % de la main-d'oeuvre commerciale tant en milieu urbain qu'en milieu rural. Les 94 % des commerces féminins sont individuels.¹

De même, G. WULKER confirme qu'au Togo, toutes les activités commerciales, exception faite pour les produits industriels, sont entre les mains des revendeuses.²

Ces deux auteurs soulignent que tant au Togo que pour l'ensemble des pays ouest-africains, le phénomène des femmes commerçantes semble se limiter aux régions non-islamisées. Le cas des revendeuses sénégalaises tend à infirmer cette proposition. La revente serait plutôt caractéristique des populations côtières quelle que soit leur religion. Quant aux populations de l'intérieur, leur islamisation coïncide généralement avec une faible participation féminine aux activités commerciales.

D'autres explications s'imposent: les commerçantes proviennent généralement de communautés où les épouses n'ont pas de droit bien établi pour recevoir un soutien matériel de leur époux. Elles doivent entretenir leurs enfants et s'entretenir elles-mêmes. L'argent remis par l'époux sert à préparer sa propre nourriture ou à payer l'éducation des fils.

En contrepartie, les femmes gèrent personnellement les revenus de leurs activités.

Les activités commerciales menées dans un contexte urbain ont tendance à renforcer l'individualisation de la gestion des revenus personnels.

Cette situation a plusieurs conséquences:

- elle émancipe d'autant plus la femme que celle-ci est habituée à ne compter que sur elle-même. Son indépendance économique la rend apte à détourner certaines règles lignagères à son profit.

¹ BOSERUP (E.), 1970 - Woman's role in economic development. Allen and Unwin, London, p. 87.

² WULKER (G.), op. cit., p. 158 et svts.

- elle dichotomise les relations économiques et sociales autour du travail féminin et du travail masculin. Les mères travaillent avec leurs filles, soutenues par une solidarité féminine qui s'institutionnalise dans les associations professionnelles et religieuses. Cette séparation économique créerait des rapports d'argent entre homme et femme allant jusqu'à corrompre, dans les cas limites, les relations sociales et conjugales usuelles. De plus, à l'intérieur même de la famille, la solidarité féminine joue parfois exclusivement pour la lignée féminine: une revendeuse entretient sa vieille mère et ses tantes tandis que les obligations se font moins contraignantes à l'égard du père et des oncles, même plus âgés.
- elle transforme le travail féminin en une obligation systématiquement reconduite à chaque génération. Sommées de gagner leur vie, nombreuses sont les revendeuses séparées ou divorcées qui cherchent à garder leurs revenus pour elles-mêmes et leurs enfants. Les liens matricentriques se renforcent au détriment de la patrilinéarité.

Migrations urbaines, intégration urbaine et individualisation des comportements constituent les trois processus principaux par lesquels les femmes deviennent revendeuses et s'adaptent à l'évolution du contexte économique national.

Pour les revendeuses de tissu de Lomé, ces processus revêtiront certaines caractéristiques dont quelques unes sont déjà esquissées par la présentation des options commerciales du Togo.

Ces caractéristiques seront relevées et analysées dans les chapitres suivants.

CHAPITRE II

LA RÉPARTITION ETHNIQUE DES REVENDEUSES

Du questionnaire¹ posé à 50 revendeuses de tissu au Grand-Marché de la ville de Lomé, il ressort que 28 d'entre elles sont Mina, 16 sont Ewé et 3 sont Ouatchi. Les trois dernières sont Anlo, Fon et Ana.

D'après les quelques 585 revendeuses inscrites auprès de la mairie de Lomé en 1967, le questionnaire couvrirait un échantillon représentant les 8,50 % de la population². En tenant compte des enregistrements et cessions d'étals opérés depuis lors, ce chiffre est resté sensiblement le même.

<i>Ethnies</i>	<i>%</i>
<i>Mina</i>	56
<i>Ewé</i>	32
<i>Ouatchi</i>	6
<i>Anlo</i>	2
<i>Fon</i>	2
<i>Ana</i>	2

Les femmes mina

Pour relever l'appartenance ethnique, on tient compte du lieu d'origine de la famille paternelle. Sur les 28 femmes mina, la plupart viennent d'Aného, ancienne capitale du Togo de 1887 à 1897 et point de traite de la côte des Popos, située à 43 km de Lomé, ou des villages environnants tels Zowla, Porto-Seguro et Glidji.

¹ Un modèle du questionnaire compose l'annexe I.

² Le choix de 60 personnes pour couvrir l'échantillon, soit 10 % environ de la population fut ramené à 50 personnes, à la suite de désistements.

Certaines autres s'assimilent aux femmes mina, telles les revendeuses dont la famille paternelle est d'origine brésilienne ou allemande. Trois d'entre-elles se disent Mina parce que revendeuses, filles de revendeuses et nées en pays mina. Enfin, l'une d'elles se dit Mina, de par son mariage avec un descendant, ou présumé tel, d'une illustre factorerie marseillaise d'Agbodrafo (Porto-Seguro).

Loin de contredire le pourcentage avancé, ces assimilations rendent compte de ce que recouvre le vocable mina. Le terme mina fut d'abord utilisé par les Portugais au XV^e siècle, pour désigner les membres du clan Fanti, installé près du port de São Jorge da mina en Gold Coast, à l'ouest d'Accra. A la suite de migrations, les Fanti sont venus s'installer à Petit-Popo (Aného) où le terme Mina les désigne à nouveau mais désigne aussi les Guin, descendants des Gã venus d'Accra, installés peu avant eux à Glidji¹.

De même, furent appelés Mina tous les autres éléments des tribus ayant émigrés avec les Guin tout au long des XVII^e et XVIII^e siècles, tels les Ela, les Adangbe, les Nungo, certains éléments des rameaux Ewé de Kéta et de Bè ainsi que les Adja, premiers occupants de ces régions².

S'y assimilèrent, des commerçants, des descendants de traitants étrangers et d'anciens esclaves. Cette dernière catégorie, de par ses liens historiques avec le Portugal et le Brésil, est connue sous le nom de "Société Brésilienne"³. Au Togo, ces Brésiliens sont assimilés aux Mina.

Les femmes éwé

Les 32 % des femmes éwé proviennent principalement de Noépé, de Lomé et des centres secondaires de la zone de peuplement éwé. Celle-ci s'étend, au Togo, de la frontière ghanéenne à Baguisa, pour remonter après le lac Togo vers Nuatja et Atakpamé. Le plateau de Dayes à l'ouest d'Atakpamé est éwé depuis sa partie sud jusqu'à Badu.

Les Ewé sont aussi présentes dans la zone du sud-est et du centre-est ghanéen anciennement dénommé Togo Britannique. Sept sur seize femmes éwé sont d'ailleurs d'origine ghanéenne, attestant la persistance des relations entre ces deux pays par la présence d'une ethnie qui posa problème à partir de l'année 1946.⁴

1. L'orthographe des noms des différentes populations est reprise par A. OTHILY, Contribution à la connaissance régionale du sud-est du Togo. ORSTOM, Lomé.

2. GAYIBOR, T.N. - Histoire économique et sociale des Mina des origines à 1884. p. 5, multigr., bibliothèque ORSTOM.

3. VERGER, P. - 1965 - Flux et reflux de la traite des nègres entre le golfe du Bénin et Bahia de Todos os santos du XVII^e au XIX^e siècles. p. 602, La Haye.

4. La question éwé relative à la réunification du peuple éwé dispersé dans la zone méridionale de l'ancien Togo britannique et dans la partie sud-est de l'ancien Togo français passe par l'abolition de la frontière ghanéo-togolaise érigée à la suite du traité de Versailles en 1919. Cette frontière partageait le peuple de la Gold Coast et du Togo britannique et la France, puissance tutélaire du Togo. A la suite du plébiscite du 9 mai 1957, le Togo britannique reste attaché au Ghana mais «la région de la Volta» réaffirme de temps à autre sa volonté de réunification au Togo par l'intermédiaire du «Mouvement de Libération Togolais».

Par Ewé sont désignés les groupes qui se détachent des Adja de Kétou et de Tado émigrent à l'ouest vers Nuatja.

De là, trois rameaux éwé émigrent au XVII^e siècle en direction du nord-ouest, du sud et du sud-ouest. Les femmes éwé appartiennent en majorité aux Ewé du rameau sud, installé à Tsévié et à Bè (Lomé).

Les femmes ouatchi, anlo, fon et ana

Les Ouatchi viennent également de Nuatja. Ce sont originellement des Ewé tandis que les Ana sont ce que R. CORNEVIN appelle "le rameau Yoruba le plus occidental"¹.

Les Ouatchi sont connus pour leurs activités agricoles (ainsi que l'atteste la profession des familles des femmes Ouatchi interrogées). La revente du tissu ne remonte généralement qu'à une génération. Au-delà, les familles paternelles et maternelles sont agricultrices.

Enfin, les fon viennent du Bénin et les Anlo sont des Ewé de l'ex-Togo Britannique. Leur ville principale est Kéta (Ghana).²

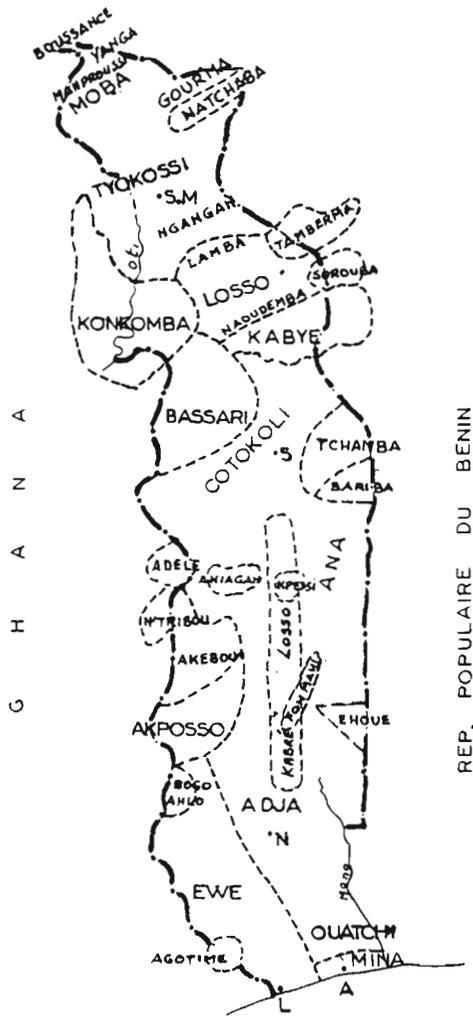
LA PREPONDERANCE NUMERIQUE DES FEMMES MINA

Cette prépondérance numérique des femmes mina à Lomé est d'ordre démographique bien que cette ethnie soit minoritaire dans la région maritime. La direction de la statistique recense lors de l'exercice de mars-avril 1970, pour la région maritime, 106 000 Mina pour 280 000 Ewé et 206 000 Ouatchi³. Les Ewé représentent 40 % de la population, les Ouatchi 29 % et les Mina 15 %.

1. CORNEVIN, R. - 1969 - Histoire du Togo, Berger-Levrault, p. 57.

2. Les Anlo-Ewé ont fait l'objet d'une étude anthropologique de E.K. NUKUNYA, Kinship and marriage among the Anlo-Ewé, London School of Economics, Monographs on social anthropology, the Athlone Press, 1969.

3. Recensement général de la population, mars-avril 1970, publié en août 1975 par le Ministère du Plan, direction de la Statistique, vol. I, p. 36 et 42. Pour établir les pourcentages, il est tenu compte des chiffres arrondis de 1970.



Carte des ethnies du Togo
 in R. CORNEVIN : Histoire du Togo, Berger Levrault 1969

En pourcentage de la population du pays, estimée à 2 millions lors de ce même exercice¹, ces trois ethnies majoritaires dans le sud, c'est-à-dire dans les circonscriptions administratives de Lomé, d'Aného, de Tsévié et de Tabligbo, représentent 38 % de la population totale.

Assez paradoxalement, les Mina sont majoritaires dans la commune de Lomé, située en pays Ewé. On y recense 44 000 Mina pour 41 000 Ewé et 8 000 Ouatchi, soit 29 % de Mina pour 27 % d'Ewé et 5 % d'Ouatchi. Ce centre urbain touche 10 % de la population totale et 59 % de la population urbaine du Togo². Lomé est situé dans la zone de peuplement Ewé. Le pays mina quant à lui, s'étend sur la circonscription d'Aného: sur Aného même, les villages qui bordent le fleuve Mono vers l'intérieur jusqu'à Tokpli, en-dessous de la forêt de Togoso et les villages le long de la côte et de la lagune jusqu'à Baguida. Vers l'intérieur, la zone de peuplement se limite au lac Togo et au Haho à l'ouest, pour s'arrêter à environ 90 km au nord où sont alors présents les Ouatchi. Le pays mina au Togo comprend donc la zone littorale de Baguida au Mono et la région du Bas-Mono avec Aného et Glidji comme centres principaux.

Si les Mina sont majoritaires dans la ville de Lomé, l'explication n'est-elle pas à rechercher au niveau de leurs activités. Eux qui furent majoritaires à Aného, ville née du commerce atlantique, le sont à nouveau à Lomé. Lorsqu'on sait que la croissance urbaine est liée au développement des activités administratives et commerciales, l'hypothèse peut être avancée que pour des raisons identiques les Mina sont restés citadins, quitte à émigrer d'Aného vers Lomé une fois cette ville devenue capitale³.

La répartition professionnelle de l'exercice de 1970 n'indique pas quelles professions les différentes ethnies ont tendance à exercer. Mais il apparaît cependant que la population féminine active se concentre dans les activités liées à l'agriculture et au commerce.

1. En 1977, selon Jeune Afrique n°837, du 21 janvier 1977, la population atteindrait les 2 500 000 ha avec un taux d'accroissement de l'ordre de 2,6% par an.
2. La gestion des grandes villes en Afrique. Fondation allemande pour le développement international, centre de promotion en matière d'administration publique et centre africain de formation et de recherches administratives pour le développement. Colloque 1974, DSE, WOLFGANG ADLERSTEIN.
3. Cette hypothèse est détaillée ultérieurement par des données historiques et l'analyse des professions des lignées masculines et féminines sur trois générations.

Répartition des agricultures et revendeuses
par rapport à la population féminine active

	Population féminine active	Agricultrices		Revendeuses	
		Effectifs	%	Effectifs	%
Ensemble du Togo	590 086	82 218	14	58 454	10
Région maritime	217 248	59 179	27	43 128	20
Circonscription de Lomé	70 869	3 862	5,5	16 891	24

Sur les 1 085 975 personnes actives recensées pour l'ensemble du Togo (soit 55,7 % de la population, approchant les 2 millions lors de l'exercice de 1970), l'agriculture au sens strict occupe 295 874 personnes soit 27 % des effectifs.

La proportion des femmes agricultrices par rapport à l'ensemble des agriculteurs y est de 27 %. Ces 82 218 agricultrices constituent 14 % de la population féminine active. Elles forment le groupe de travailleuses le plus important sauf pour la circonscription de Lomé où les commerçantes sont prépondérantes.

Pour les activités commerciales¹, la population féminine active est moins nombreuse que dans l'agriculture mais elle forme l'essentiel des effectifs. Si les 66 438 commerçants du Togo ne forment que les 6 % de la population active, le rapport des femmes aux hommes y est de 88 %. Ce rapport élevé se maintient pour la région maritime et la circonscription de Lomé où il est respectivement de 92 % et de 86 %.

Une autre particularité des activités commerciales est leur concentration dans la région maritime qui recense 43 128 commerçantes soit 74 % des effectifs. La circonscription de Lomé représente 29 % de l'ensemble des femmes commerçantes et 39 % des commerçantes de la région maritime.

Sur les 16 891 commerçantes de la circonscription de Lomé, 8 219 sont revendeuses en textiles (en comptant les revendeuses ambulantes et les revendeuses de friperies), soit 48 % des effectifs.

Alors que pour l'ensemble du Togo, les activités commerciales occupent 10 % de la population féminine active, la région maritime concentre pour 36,8 % des effectifs féminins, 76 % des activités commerciales. Force est de constater que le commerce est une spécialité féminine du sud. Elle se répartit entre femmes éwé, mina et ouatchi principalement, avec pour le secteur textile du moins, une prépondérance des femmes mina, liée à leur plus longue tradition urbaine.

1. Par activités commerciales sont entendus les différents types de professions commerciales relevées par le recensement cité ci-dessus.

Mais la revente, en général, n'est pas un fait uniquement urbain. Si l'on quitte la ville de Lomé, on remarque que la tradition commerciale des femmes existe aussi en milieu rural. A. OTHILY, dans sa monographie sur Jeta, village mina du sud-est¹ constate que les 44 % de la population féminine active sont des commerçantes-revendeuses. Les aides-familiales agricoles et exploitantes agricoles viennent en deuxième et troisième position².

Une des caractéristiques principales de ces revendeuses des campagnes est leur mobilité. Sur la population migrante, calculée en fonction des personnes absentes, les revendeuses y constituent les 22,20 %.

Parmi les femmes de plus de 14 ans, vivant à l'extérieur, elles forment les 86 %³.

Quant aux femmes villageoises éwé, en l'absence de monographie portant sur l'organisation sociale, il est néanmoins possible d'affirmer d'après nos données de terrain que la revente est une activité féminine qui se pratique soit exclusivement, accompagnée de nombreux déplacements, soit complémentirement aux travaux agricoles lorsque se tiennent les marchés.

La revente de marchandises constitue donc l'occupation féminine principale dans la région maritime du Togo. Elle est concentrée à raison de 39,16 % dans la circonscription de Lomé, la plus urbanisée, et se répartit entre femmes éwé, mina et ouatchi. La revente du textile avec ses 8 219 femmes dans la circonscription de Lomé représente les 30 % du personnel du commerce textile global. Ce pourcentage est élevé pour une circonscription qui ne concerne que 12 % de la population féminine active, et tend à classer la revente du tissu comme une activité féminine urbaine du sud.

¹ OTHILY (A.), Jeta, un village Mina dans le sud-est du Togo, l'organisation sociale, ORSTOM, Lomé, 1966.

² Ce classement professionnel se renverse pour la population masculine active dont 22,7 % sont des exploitants agricoles, 1,7 % et 0,8 % seulement sont respectivement aides-familiaux agricoles et commerçants. La pêche et l'artisanat occupent 9,7 % de cette population contre 1,20 % pour la population féminine active.

³ Ce pourcentage tient compte de la virilocalité. Ne sont pas comprises les femmes mariées, ayant quitté leur village mais bien celles qui, ayant époux à Jeta, exercent à partir de son village, leurs activités commerciales.

Il est à remarquer que la population féminine de moins de 14 ans émigre aussi mais pour d'autres raisons dont la scolarité, l'apprentissage et l'aide aux parents éloignés de la famille élargie.

CHAPITRE III

L'ÉVOLUTION DU STATUT DE LA FEMME MINA ET EWE

SYSTEME DE PARENTE ET DE DEVOLUTION DES BIENS CHEZ LES MINA ET LES EWE

Les Mina

L'organisation sociale des Mina repose sur la patrilinéarité. La patrilinéarité assigne aux enfants d'un même père les scarifications de son clan et le droit d'être entretenu et éduqué par lui. Le mariage s'accompagne de virilocalité.

Ces principes porteurs de l'évolution historico-sociale des Mina s'accompagnent d'une autonomie économique des épouses qui, si elles reçoivent de quoi entretenir la famille, sont cependant amenées à s'engager dans une activité économique dont elles possèdent alors la libre disposition des revenus. Elles contribuent de ce fait, aux dépenses du ménage.

Cette activité économique consiste principalement en vente et revente de produits divers. Elles s'opèrent moins pour les campagnardes qui participent encore aux travaux villageois que pour les urbanisées dont elles peuvent constituer l'activité principale¹.

A côté de la revente, et comme prestations relevant de la division du travail, la femme mina pourvoit aux tâches ménagères: la cuisine, le portage de l'eau, le lavage et le nettoyage, le balayage de la concession, le ramassage du bois et l'entretien des animaux².

Pour les activités relevant de l'unité domestique, le ménage polygamique s'organise autour des prestations de travail et apport de produits redevables par chacun des membres,

1. ASMIS, R. et OTHILY, A. - 1911 - Die Stammesrechte der Bearken Misahöhe, Aneho une Lomé-Land, Stuttgart, p. 30, op. cit., p. 137.

2. OTHILY, A. - op. cit., p. 137.

selon les règles de la division des tâches. L'époux apporte nourriture et numéraire, l'épouse s'occupe de l'entretien du ménage et de ses enfants. Mais au niveau de la production agricole ou des activités salariées masculines et des activités commerciales féminines, le ménage s'organise selon des modalités plus contractuelles que prestataires. Ainsi que l'analyse A. OTHILY dans un cas particulier¹:

- Sosavi, lui, confie la plupart du temps son manioc et son maïs à ses femmes qui après les avoir transformés en gari et farine, les vendent et remettent à Sosavi les deux tiers du prix de vente fixé au départ, à partir de ceux constatés au village. Le bénéfice obtenu en sus revient aux femmes. Pour la vente de ses noix de coco, Sosavi traite le plus souvent avec d'autres femmes que les siennes. Ainsi donc il ne s'agit pas d'une simple division du travail faisant apparaître les membres du ménage comme complémentaires, mais d'une réelle séparation entre les unités de production individuelles dont les intérêts peuvent entrer en conflit.

L'autonomie économique de la femme résultant de la séparation des sphères économiques peut aller jusqu'à contredire la virilocalité, partant les tâches dévolues aux membres du ménage. Dans certains cas, même les activités de l'unité domestique en viennent à se monnayer. En effet, une femme qui doit souvent s'absenter pour raisons commerciales ou qui, enrichie, préfère vivre sur sa propre concession ou qui encore, préfère retourner dans sa famille, s'attache ses enfants, d'abord par les soins qu'elle leur procure en bas âge, ensuite par une aide financière ou morale qui peut faire défaut dans la concession paternelle où vivent bien souvent les parents de l'époux, les autres épouses et leurs enfants.

Cette autonomie économique sur laquelle s'appuie la mère pour créer des liens matricentriques étend, dans le temps et l'espace, la polygamie.

Les séparations et les divorces sont nombreux. Un homme qui dit avoir huit femmes par exemple peut n'en posséder effectivement que trois, les autres étant réparties avec leurs enfants, et ne vivre maritalement, sur sa concession, qu'avec l'une des trois.

Cette mobilité rend les liens matricentriques nécessaires et dispense l'homme de s'occuper de tous ses enfants. La mère les entretient et sera entretenue par ses enfants. A côté de la patrilinearité, se développe, à l'intérieur d'un ménage polygynique, le principe de fraternité suivant: "nous sommes de même mère"²

1. OTHILY, A. - op. cit., p. 137.

2. Le terme «novi» (fils d'une même mère) est utilisé pour désigner les enfants au niveau du ménage tandis que «tovi» (fils d'un même père) est utilisé au niveau du lignage.

En matière de dévolution des biens, la patrilinéarité, alliée au droit d'aînesse, désigne le fils premier - né comme successeur du patrimoine de la famille paternelle. Les droits fonciers lui sont délégués de même que la gestion des biens et leur répartition entre les frères et soeurs. Aux soeurs est concédée une parcelle de terrain dont elles possèdent l'usufruit jusqu'à leur mariage.

Les biens de la femme vont de préférence aux filles, même les immeubles. A défaut, ils vont à la famille maternelle. En milieu urbain où père et mère acquièrent souvent des biens en commun, la gestion de ceux-ci est transmise à l'aîné mais la répartition tient compte de tous les enfants à parts égales.

Les Ewé

En milieu éwé, les mêmes principes dominent. L'autonomie économique de la femme dans ces sociétés paysannes y est moins accentuée. Elle traduit à sa façon, une désintégration de l'organisation sociale en milieu agraire où la femme, soit refuse les travaux des champs pour trouver sa subsistance dans le commerce, soit allie culture et petit commerce afin de se procurer du numéraire.

Dans les deux cas, il s'ensuit une baisse de l'activité agricole aggravée par le fait que les enfants scolarisés ne veulent plus aider les parents dans les travaux des champs.

"Auparavant, les hommes et les femmes participaient aux travaux des champs. Deux greniers étaient ensuite constitués. Celui de la femme allait à l'autoconsommation tandis qu'une partie du grenier de l'homme, commercialisé par l'épouse, allait à l'acquisition de biens extérieurs. A la suite du processus d'urbanisation, certaines femmes se sont spécialisées dans la commercialisation. D'autres (et c'est actuellement une pratique courante) ont acquis des droits individuels sur les champs qu'elles cultivent elles-mêmes et sur la destination des produits de leurs greniers.

La commercialisation a tôt fait de se distancer de l'organisation agricole déclenchant, ainsi qu'en pays mina, mobilité féminine, liens matricentriques et autonomie financière des femmes"¹

La dévolution des biens en pays éwé tient compte de l'attachement à la terre. Car le phénomène migratoire vers les villes et la dévalorisation des travaux agricoles, problèmes primordiaux de ces sociétés, touchent tout autant les jeunes garçons que les jeunes filles. Cette migration revêt parfois l'aspect d'une fuite volontaire hors du milieu rural, dans l'adolescence, et alimente la marginalité des centres urbains.

1. Données de terrain recueillies dans la région de Tsévié.

Une catégorie particulière de marginaux est constituée par les porteuses du Grand-Marché, jeunes paysannes sans éducation, filles mères de 15 ans, gagnant entre 25 et 100 francs CFA par jour.

Le système de dévolution des biens désigne alors de préférence les aînés qui veulent rester agriculteurs. Les femmes qui ont un peu d'épargne et qui veulent rester sur la terre peuvent acheter ou recevoir des terres qu'elles délèguent à leurs enfants ou, à défaut, à leur famille maternelle.

PSYCHOSOCIOLOGIE DES FEMMES MINA ET EWE

Cette apparition progressive de l'autonomie économique des femmes qui puise ses fondements dans une division du travail déléguant aux épouses la commercialisation des produits agricoles, est capitale pour comprendre la psychosociologie des femmes togolaises d'aujourd'hui.

Un texte issu du "Fils du Fétiche" de D. ANANOU¹, présenté ci-après, synthétise assez bien l'ensemble de nos données de terrain.

"-Quel genre de travail vas-tu entreprendre maintenant?

demanda un soir Dansou à sa femme, comme le quatrième mois tirait à sa fin.

- Je ne sais pas encore, fofo!

- Tu métonnes. Après quatre mois de repos et de réflexion, tu n'as toujours pas trouvé de solution au grand problème dont dépend ta nouvelle situation?

- Si! j'ai bien trouvé une solution, et même plusieurs! mais je ne sais pas au juste laquelle répondra à ton goût.

- Quoi par exemple?

- Je voudrais: ou bien reprendre mon trafic de volaille et aller de foire en foire pour la vente de mes oiseaux; ou bien m'associer au groupe des revendeuses de poisson qui vont à Lomé; ou bien encore entreprendre le commerce d'alcool du pays qui, paraît-il, rapporte beaucoup d'argent.

Un petit silence suivit la réponse de l'épouse. Ce fut au tour du mari d'être embarrassé. Tous les projets d'Afiavi étaient très intéressants et susceptibles de faire vivre le jeune ménage. Mais les occasions de voyages fréquents que requérait leur réalisation n'étaient pas pour reconforter le Fils du Fétiche. Depuis le mariage, nul incident fâcheux n'avait assombri les jours des époux. Mais il ne fallait pas pour autant se croire à l'abri de toute adversité(...).

Dans les villages de la cont'ée, le mari et les enfants vivent aux frais de la femme. L'homme délègue parfois un peu de maïs de son champ ou quelques poissons de sa pêche,

1. ANANOU, D. - 1971 - Fils du fétiche. Nouvelles Éditions Latines, Paris.

mais presque jamais de son argent pour l'entretien de la famille.

D'où nécessité pour les ménagères de peiner beaucoup pour se maintenir à la hauteur des devoirs de leur charge. Cet état de choses souvent engendre ou favorise le souci du moindre effort chez les hommes, affranchit les enfants de toute surveillance effective, aiguise l'esprit de lucre et d'insubordination chez les femmes qui, parfois, poursuivent l'argent très loin et par tous les expédients. Dans les foyers, il n'est pas non plus question de budget commun. Chacun pour soi et la maman pour tous! Aussi est-il très important d'avoir une épouse habile, sachant rapidement doubler et quintupler ses capitaux, tout en faisant faire grande chère aux siens, presque à chaque repas".

Ce texte illustre l'importance du travail féminin pour le ménage. Qu'une autonomie économique s'ensuive de même qu'une valorisation de la mère et indirectement des filles est attesté par une remarque du R.P. M. CHAZAL¹ qui souligne que si la naissance d'un garçon est fort appréciée, la petite fille "sera l'objet de plus de soins dans son enfance, parce qu'elle représente un capital: la dot, les ca-deaux futurs du ménage".

Les soins de la mère à ses filles, qui l'aident dans les tâches ménagères et agricoles, préparent à la solidarité féminine retrouvée à l'âge adulte sur les marchés et dans les relations de clientèle. Cette solidarité s'institutionnalise par la pratique de tontines², et associations de revendeuses.

L'impératif du "Maman pour tous" soutenu par un contexte de solidarité (féminine), rarement présent dans le ménage où jouent les intérêts des familles maritale et parentale, expliquerait cette ardeur au travail, cette volonté de réussir une fois dépassées les nécessités premières et accomplis les devoirs conjugaux. A la famille peut être préférée la réussite personnelle orientée par le groupe de référence de la revendeuse.

Un cas limite, décrit ci-après, tend à illustrer jusqu'où s'étend l'emprise d'une mère sur un ménage, emprise dévoilée lorsque le commerce en vient à dominer le foyer.

Madame X est revendeuse de fruits. Après avoir acheté des fruits aux paysans de Kpalimé, elle descend quelques jours à Lomé pour les revendre. Elle séjourne alors dans la concession de sa famille maternelle.

Elle est la première épouse d'un bijoutier de Kpalimé et a sept enfants.

Après avoir connu quelques mauvaises affaires et s'être endettée auprès des paysans, Madame X décide de quitter Kpalimé et de s'installer définitivement à Lomé. A l'at-trait de la capitale s'ajoute la volonté de réussir, de

1. CHAZAL, R.P.M. - 1930 - Étude sur les Mina. Ronéo ORSTOM, op. cit., p. 21, reprise des articles de l'Écho des Missions Africaines, n° 4 à 11, avril-novembre.

2. Tontine : groupements organisés en vue de certaines formes d'épargne et de placement du revenu monétaire. in A. OTHILY, op. cit., p. 170.

s'assurer personnellement richesse et indépendance en quittant le village, où d'ailleurs, elle ne fit rien pour rembourser ses dettes.

L'attitude de cette revendeuse, interprétée par les dires de son époux est également significative par les liens matricentriques intéressés qu'elle entretient avec ses enfants.

Elle prend avec elle ses deux fils aînés déjà en mesure de gagner leur vie et d'entretenir leur mère. Les autres enfants restent auprès du père, lequel, après son départ, est obligé de se reconverter à la culture potagère pour subvenir lui-même aux besoins de la famille. La fille aînée s'occupe du ménage. Cet abandon n'a pas pour cause la polygamie, la seconde épouse étant repartie depuis quelques années dans sa famille.

L'époux, quant à lui, n'a pas assez d'argent pour se remarier. En plus du fait qu'il ne saurait entretenir une autre femme et ses enfants, il garde un souvenir honorable de sa première épouse.

Il n'a, dit-il, aucun reproche à faire à sa femme car c'est une femme qui a donné sept enfants, qui a de l'expérience, qui sait ce qu'est la vie; une femme qui a de "la matière grise" (sic).

En fonction de cet impératif "Maman pour tous", la mère togolaise a tôt fait de se considérer comme plus utile que l'homme et de se reposer moins sur ce dernier que sur ses tantes, soeurs, filles et amies.

Elle reste au foyer pour donner des enfants, pour ne pas être traitée d'improductive, de paresseuse, de femme stérile. Mais si le mariage ne lui convient pas et si l'apport financier de l'époux est insuffisant, en regard de son propre revenu et des besoins de ses enfants présents et à venir, elle le quitte et travaille pour acquérir son autonomie.

Ainsi, une stratégie matrimoniale, où l'argent et l'économie au sens large priment le sentiment, expliquerait bien des cas vécus où seuls les hommes riches et influents ont des chances d'être polygames; où la volonté de maternité tient compte de la contrainte ressource/population à l'échelle de l'entreprise ménagère; où l'activité commerciale reste un point d'honneur et de salut pour acquérir bien-être, autonomie et considération dans les sous-groupes féminins où la femme est impliquée depuis son enfance.

Ces groupes féminins sont d'ailleurs présents lors d'événements importants. Lors d'un accouchement, d'un départ ou d'un décès, l'association ou le groupe d'amies apportent cadeau, intérim ou contributions financières. Sur le Grand-Marché, l'Asi-ga-me, qui peut se traduire par "le grand lieu des femmes" ("Asi" signifiant tout aussi bien "femme" que "marché"), les relations féminines de mère à fille, de patronne à apprentie, de revendeuses à clientes, de présidente à membre, d'amitié et de voisinage, ont leur poids dans la réussite tant sociale qu'économique des revendeuses.

IMAGE ET INFLUENCE DES REVENDEUSES TOGOLAISES

Les revendeuses togolaises participent à la réputation des "femmes fortes de ces côtes du Bénin" qui "se présentent généralement comme de solides matrones fort soignées, au large pagne coloré, aux yeux vifs et au sourire entendu"¹.

Leur réputation dépasse depuis de longues années, le cadre national. Entre les Ghanéennes et les Béninoises, les Togolaises sont connues pour leur ardeur commerciale et la forte hiérarchie qui règne dans les associations de revendeuses.

A cette image extérieure correspond une mythologie populaire qui voit dans toute revendeuse une (future) femme riche. On ne parle jamais des difficultés liées au commerce ni des échecs et faillites que subissent certaines revendeuses. L'image s'arrête aux grosses revendeuses, femmes âgées et riches, exemples vivants de réussite commerciale.

Aux étrangers, on explique ces réussites par "le sourire, la patience et le sens des affaires qu'ont nos femmes togolaises" mais, plus d'un citoyen tend à dénoncer, à son entourage proche, la hausse des prix provoqués par les revendeuses.

Il est vrai que des pratiques spéculatrices existent. Elles sont vivement combattues par le contrôle des prix. Une revendeuse saisie en délit de stockage de marchandises pour hausser les prix, a droit généralement à une réaction violente de la part de la presse togolaise qui la dénonce ainsi à tous.

Mais les revendeuses se présentent aussi comme d'infatigables travailleuses, de bonnes mères et de généreuses patronnes. Pour cela, elles sont fort respectées.

Plus que le personnage, ce qui frappe l'imagination populaire, c'est la façon dont une revendeuse réussit.

C. RIVIERE a bien analysé comment, dans un contexte socio-économique éprouvant, les désargentés dénoncent les possédants². Cette dénonciation peut se revêtir d'un langage mythologique à base de croyances animistes.

On reproche aux revendeuses "de faire gris-gris pour gagner de l'argent", de voler des enfants, d'acheter des amants et de posséder des pouvoirs extranaturels qui rendent quiconque vulnérable.

Ces dénonciations révèlent à leur tour la méconnaissance des lois économiques par les strates pauvres qui, en milieu urbain, continuent d'interpréter le monde en fonction de croyances traditionnelles.

1. CHARBONNEAU, J. et R. - 1961 - Les noirs aux leviers de commande. In *Marchés et marchands d'Afrique noire*, Éd. du Vieux Colombier.

2. RIVIERE, C. - 1978 - Rumeur de métamorphose. In *Ethnopsychologie*, 33e année, n°1.

Réussir dans le commerce demande-t-il de savoir jongler avec les prix, de profiter des occasions et même, de monnayer des relations personnelles?

Quoi qu'il en soit, la logique mercantile des revendeuses les plus en vue heurte le sens populaire, de même que l'enrichissement lui apparaît moins découler d'une application judicieuse du jeu économique qu'être le résultat d'un pacte conclu entre la revendeuse et les forces occultes.

Ce que gagnent les revendeuses et comment elles s'organisent sont l'objet de chapitres ultérieurs. S'il reste vrai qu'elles gagnent mieux leur vie que bien d'autres catégories sociales, leur richesse reste limitée. De plus, l'habileté commerciale n'ôte pas à leur personnalité sa part de modestie réelle.

LES REVENDEUSES DE TISSU

Les revendeuses de tissu de la ville de Lomé sont connues sous le nom de "Nana Benz". Nana signifie maman et, par extension aux riches revendeuses, "femmes installées".

Certaines possèdent des Mercedes Benz ou des Peugeot 504 avec chauffeur qui les conduisent au Grand-Marché, chez les fournisseurs, ou les attendent lors des réunions de l'APRT (Association Professionnelle des Revendeuses de Tissu) et de l'UNFT (Union Nationale des Femmes du Togo).

La grosse voiture n'est encore que le lot de quelques unes et le signe le plus extérieur de leur réussite. Ces femmes pour le reste ont des projets plus économiques qu'ostentatoires. Elles placent ou investissent leur épargne. Quant aux quelques dépenses de prestige des associations, elles servent à financer des cultes et bonnes oeuvres. Comme autre élément de l'image de son personnage, il est retenu que la revendeuse de tissu est une grosse femme analphabète. Les maternités successives, de même que l'aspect sédentaire du métier, expliqueraient cette corpulence par ailleurs entretenue.

Quant à l'analphabétisme, le tableau ci-après relatif au niveau de scolarisation démontre que la majorité, sans être analphabète, n'a pas dépassé l'enseignement primaire. Pour les besoins du métier, nombreuses sont celles qui savent lire, tenir quelques chiffres et s'exprimer en plusieurs langues africaines.

Niveau de scolarisation des revendeuses de tissu

<i>Certificat obtenu</i>	<i>Nombre</i>	<i>%</i>
<i>Ont le CEPE (Certificat d'Etudes Primaires Élémentaires)</i>	<i>21</i>	<i>42</i>
<i>N'ont pas le CEPE</i>	<i>17</i>	<i>34</i>
<i>N'ont pas été à l'école</i>	<i>12</i>	<i>24</i>
<i>Totaux</i>	<i>50</i>	<i>100</i>

Une autre caractéristique des revendeuses de tissu est leur âge assez élevé.

A. OTHILY, dans son étude, remarque que les revendeuses de Jeta ont entre 15 et 55 ans, avec un âge modal compris entre 25 et 35 ans. Concernant l'échantillon des revendeuses de tissu, leur âge modal est beaucoup plus élevé et compris entre 56 et 60 ans. La moyenne d'âge est de 48 ans. Elles débutent plus tard dans le commerce, vers 20 ans mais y restent plus longtemps aussi.

<i>Age</i>	<i>Nombre de revendeuses</i>
<i>moins de 20 ans</i>	<i>0</i>
<i>de 21 à 25 ans</i>	<i>1</i>
<i>de 26 à 30 ans</i>	<i>2</i>
<i>de 31 à 35 ans</i>	<i>5</i>
<i>de 36 à 40 ans</i>	<i>6</i>
<i>de 41 à 45 ans</i>	<i>6</i>
<i>de 46 à 50 ans</i>	<i>9</i>
<i>de 51 à 55 ans</i>	<i>4</i>
<i>de 56 à 60 ans</i>	<i>10</i>
<i>de 61 à 65 ans</i>	<i>7</i>
<i>de 66 à 70 ans</i>	<i>0</i>

Par rapport à la population totale, les revendeuses de tissu sont assez âgées et se situent parmi les 30 % de la population, âgée de 30 ans et plus. Leur moyenne d'âge de 48 ans se situe au-delà de l'espérance de vie estimée à 41 ans pour les femmes et à 37 pour les hommes¹.

Enfin, toutes les revendeuses de tissu, au-delà de leurs différences ethniques, sont togolaises. La nationalité togolaise doit être déclarée ou adoptée pour l'obtention de la patente qui donne droit à l'exercice du commerce.

CAPACITE FINANCIERE ET INFLUENCE POLITIQUE

C'est leur capacité financière qui semble être à la base de leur influence politique. Il est connu que les femmes togolaises jouèrent un rôle actif lors des années d'indépendance, en militant dans les partis nationalistes, en assistant aux meetings populaires et en servant d'agents de liaison.

1. Estimation présentée par M. PROUZET, La République du Togo. Berger-Levrault, 1976, p. 10.

"Mais surtout en 1958, alors qu'une caution de 50 000 francs CFA était exigée de chaque candidat aux élections législatives, elles ont apporté massivement leur aide financière au parti de Sylvanus Olympio, qui leur a dû sa victoire"¹.

Parmi ces femmes, dans les années 60, deux ou trois revendeuses de tissu, épouses, soeurs ou amies d'hommes politiques importants, ont bénéficié de positions privilégiées auprès des maisons d'import-export et de la SOTEXIM.

A l'époque, la revente du tissu en était venue à être entre les mains d'une sorte de bourgeoisie féminine. A la réussite commerciale s'ajoutait comme critère de cooptation à l'intérieur des divers groupements, l'importance des familles basées sur la possession foncière.

Si après les luttes pour l'indépendance, la vie politique se morcelle selon les intérêts de tout un chacun, en ce qui concerne les associations féminines, le leadership revient aux femmes qui ont une capacité financière. Sont élues ou cooptées celles qui peuvent assumer le financement de l'association.

Avec l'arrivée au pouvoir du Général G. EYADEMA le 13 janvier 1967 et la création de l'UNFT (Union Nationale des Femmes du Togo), le 29 mars 1972, aile marchante du R.P.T. (Rassemblement du Peuple Togolais), parti unique d'unité et de la réconciliation nationale, le leadership des femmes du sud est tempéré par la représentativité proportionnelle des diverses régions du Togo.

Lors du projet de l'UNFT, les revendeuses de tissu sont prêtes à le soutenir financièrement et à en assumer la direction. Mais leur contribution financière leur est retournée car l'UNFT veut avoir pour base de promotion féminine, le militantisme et concerner toutes les Togolaises.

Actuellement, les revendeuses de tissu sont représentées à raison de 6 sur 26 membres (soit 23 %), dans le Nouveau Bureau National de l'UNFT, élu le 4 février 1977. Parmi les femmes de l'échantillon, 14 d'entre elles (soit 28 %) sont inscrites aux cellules de quartier de l'UNFT.

Aux échelons les plus élevés de la vie politique, les femmes sont absentes des postes de responsabilités. Leur influence est malaisée à concrétiser mais elle se manifeste de temps à autre, plus pour empêcher une réforme qui les concerne et n'a pas leur faveur que pour promouvoir une action politique ou économique.

Ainsi la communauté d'intérêt, forgée par des activités commerciales similaires, constitue par elle-même une force de pression sur les prix et circuits commerciaux.

Lors d'un désaccord, l'embargo porté sur certains produits à prix imposés, révèle subitement l'organisation sous-jacente qui relie les différents marchés.

1. Europe France - Outre-Mer, n° 502, Togo : Décennie de la paix, novembre 1971, p. 26.

De plus, les associations de revendeuses groupées par type de produits vendus, de même que leur droit d'audience auprès de la Présidence, sont autant de moyens d'exprimer leur solidarité professionnelle.

Aux faits connus et inconnus d'influence particulière s'ajoute la constatation, générale en Afrique de l'Ouest, que toute assise politique solide doit s'allier la population féminine, sa participation financière, sa finesse d'analyse politique et ses relations intra et extra-familiales¹.

1. Cf. F. BEBEY - Ma poupée Ashanti, éd. Clé, 1973.

CHAPITRE IV

LA TRADITION COMMERCIALE DES POPULATIONS CÔTIÈRES

La prépondérance des femmes mina dans la revente du tissu a orienté les recherches de cette étude vers la zone de peuplement mina dont le centre est la ville d'Aného. Une recherche historique reprise dans la perspective des activités commerciales a pour but de répondre à deux préoccupations essentielles: dater et spécifier la tradition commerciale d'une population; comprendre les motifs qui président aux migrations mina vers Lomé et au lent dépérissement d'Aného, la Venise togolaise, considérée jusqu'en 1930 comme la ville indigène la plus importante.

Au cours de l'exposé historique, le savoir-faire des femmes éwé apparaît comparativement aux Mina, plus tardif et lié au développement de Lomé.

La ville de Lomé se présente comme une excroissance de leur zone de peuplement et les migrations sont plus liées à la modernisation des activités, telles l'apparition de plantations en zone cotonnière et le recrutement administratif, qu'au besoin de se reconvertir aux nouvelles orientations du commerce atlantique. Pour les Ewé, il y a Lomé mais aussi Kéta, la région cacaoyère du Ghana, et les centres historiques de Tsérié et Nuatja vers lesquels émigrer. Cette mise au point explique pourquoi la consolidation d'une position commerciale à Lomé semble moins vitale aux Ewé qu'aux Mina, courtiers et commerçants confinés sur une portion limitée du rivage togolais depuis le XVII^e siècle.

Quant aux femmes anlo, fon et ana, leur faible représentation au sein des revendeuses de tissu écarte l'hypothèse d'une propension du travail féminin à s'orienter vers des activités principalement commerciales.

LA TRADITION COMMERCIALE DES POPULATIONS COTIERES

Le terme mina recouvre la désignation de deux groupes principaux, les Guin et les Fanti qui, à l'origine distincts, se retrouvent sur le même rivage, à la suite de migrations. Ces migrations datent du XVII^e siècle et sont une conséquence du développement de la traite atlantique.

Les Guin sont issus des clans Gē ou Gā¹ qui venus du nord-est s'installèrent à l'emplacement de l'actuelle ville d'Accra. Ils formèrent le sous-clan des Akra.

Les Fanti seraient venus du nord à la suite de pressions exercées par les Fulani. Ils s'installèrent à l'est du Cap des Trois Pointes. A la suite de la construction du port de Saint Georges de la Mine par les Portugais, en 1482, ils furent dénommés "nègres Mina". Ces mouvements migratoires vers la côte sont antérieurs aux XV^e siècle.

L'organisation sociale et les échanges pré-coloniaux

Avant l'arrivée des Européens, les populations de la Gold Coast pratiquent l'agriculture et la pêche. Elles recueillent du sel hors des salines d'eau de mer et exploitent en certaines occasions les mines d'or, monopole des chefs.

Tandis que les produits vivriers sont cultivés et répartis à l'intérieur des communautés lignagères selon les règles de la parenté présidant aux échanges prestataires, des marchés locaux et interrégionaux mettent en présence des biens complémentaires produits par des ethnies de provenance diverse. La commercialisation des biens reste périphérique et porte principalement sur le sel et l'or, lors des échanges interrégionaux.

Le sel des caravanes nord-africaines, s'il est d'abord échangé contre de l'or, attestant la participation de ces populations au commerce à longue distance, est ensuite remplacé par le sel local, produit de l'exploitation des salines. Ce sel ne peut remonter que jusqu'à Salaga, par Cape Coast et Kumasi. Au-delà, il entre en concurrence avec le commerce caravanier du sel gemme des côtes de la méditerranée et du sel des salines sahariennes.

L'or quant à lui, d'abord destiné aux biens de prestige, et dont la commercialisation relève du contrôle des chefs, est, dès le XV^e siècle, l'objet privilégié de la traite atlantique.

Au début de la période de la traite négrière (XVI^e siècle) les traitants européens, Portugais d'abord, s'allient les faveurs des rois et de leurs cabécères par des présents. S'ensuit une première réglementation du commerce et la prise en considération de l'or comme monnaie.

Si ce commerce vient dans un premier temps renforcer les tenants de l'autorité lignagère, l'évolution ultérieure

1. L'orthographe provient de l'ouvrage de GAYIBOR qui sert aussi de base à ce paragraphe.

contribue à former une strate d'intermédiaires entre traitants européens et chefs traditionnels. Cette strate - et là est la particularité historique des tribus côtières de la Gold Coast par rapport à d'autres royaumes plus centralisés, comme celui d'Abomey, par exemple -, cette strate va pouvoir se soustraire à l'autorité des anciens, être à l'origine de scissions intraclaniques et de migrations.

Les Akra sous-clan des Gā, connaissent déjà, lors de leur établissement, une première séparation entre pouvoir religieux et pouvoir politique, absente à l'origine. Alors que le pouvoir religieux devient plus centralisé, plus secret mais aussi secondaire, sous l'impact du commerce atlantique, le pouvoir politique, de par sa structure représentative, voit ses prérogatives limitées de plus en plus par l'émancipation des courtiers. Parce que le commerce peut être entrepris par chaque aîné ou l'un quelconque des membres autorisés de sa famille et parce que le roi doit tenir compte des avis de son conseil (lequel se compose du chef-prêtre, des représentants des grandes familles et des chefs de quartier), l'autorité subit un processus de démocratisation et de laïcisation propice à sa décentralisation.

Le prestige s'extériorise dorénavant par la procession de biens manufacturés dont l'importation est rendue, de ce fait, nécessaire, et par la connaissance du portugais et de l'anglais, langues de courtage. Des représentants-intermédiaires des nations européennes sont désignés qui, en plus de leur autonomie juridictionnelle, vont bientôt participer aux décisions politiques sinon se heurter à celles-ci.

Deux logiques scindent dorénavant, de façon latente, la société Akra et sous les poussées guerrières des peuples de l'intérieur - les Akwamu notamment où s'opère la ponction en main-d'oeuvre servile - plus unis et désireux de participer eux-aussi directement au commerce atlantique, une partie de la société Akra émigre. L'ennemi venant du nord-ouest, ils émigrent vers l'est, vers l'actuelle Côte des Popos, limités dans leur progression par le royaume du Dahomey. Leurs migrations se font par voie terrestre, en plusieurs vagues, vers la fin du XVII^e siècle. Ils fondent Glidji, après avoir prêté allégeance au roi Adja de Tado.

Tandis que les Akra furent des courtiers entre les tribus de l'arrière-pays où ils vont chercher l'or et les esclaves, les Fanti, seuls piroguiers à pouvoir franchir la barre de mer, se mettent au service des navires-marchands qui longent les côtes du Golfe de Guinée.

Si une partie d'entre eux viennent fonder Aného, par suite de migrations maritimes successives, du XVII^e au XVIII^e siècle, il s'agit plus d'un exil volontaire que d'une nécessité interne.

Glidji et Aného

De ce rappel historique antérieur au peuplement du pays Mina, il ressort que la fondation des centres principaux, Glidji et Aného, se fait lors de la période de la traite négrière au XVII^e siècle, par des populations dont certaines caractéristiques méritent d'être mentionnées.

Ces ethnies, les Fanti et les Akra, conservent leur spécialisation de piroguiers et de courtiers dans leurs rapports avec les peuples éwé et ouatchi de l'intérieur.

Elles sont composées de segments issus de lignages où sont présents tant les membres des familles royales que des commerçants et intermédiaires, leurs familles et leurs esclaves. De là naîtront des luttes d'influence entre anciennes familles royales et riches courtiers.

Ces segments se structurent en quartiers, tels qu'ils existèrent en Gold Coast, et conservent les principes d'une monarchie représentative.

Ces caractéristiques expliqueraient pourquoi cette partie ouest de la Côte des Popos devient assez rapidement un point actif de la traite négrière, allant même jusqu'à supplanter quelque temps, le port de Ouidah au début du XIX^e siècle; pourquoi une relation asymétrique s'établit entre les commerçants des côtes et les agriculteurs du sud-est, contrôlés et taxés par les premiers, le long des circuits commerciaux et marchés locaux relevant de leur terrain d'influence¹; pourquoi aussi cette tradition commerciale, favorable à la richesse de certaines familles, va essayer d'acquérir légitimité et pouvoir politique en reprenant à son compte les attributs du pouvoir royal, sans toutefois y gagner en centralisation et coercition.

1. A l'époque du roi d'Abomey, Adandozan, le prix des articles de traite fixé par le pouvoir royal, en raison de ses besoins guerriers devient trop élevé et les relations entre agents du commerce atlantique et cour d'Abomey sont plus tendues. Que Félix Francisco de Souza, l'intermédiaire par excellence du port d'Ouidah, au titre de Yovogan, doive, sous Ghezo nommé roi en 1818, chercher refuge à Aného, atteste l'importance historique des années 1800 à 1830 pour Aného, toujours restée secondaire, cependant, pour la traite négrière.

En effet, tandis qu'Ouidah est un port de traite négrière florissant, Aného ville moins importante et sans forteresse a comme fonction principale le ravitaillement des vaisseaux. Y pourvoient les céréales et les légumes des agriculteurs Ouatchi, du sud-est. La commercialisation et le portage sont assurés en partie par les femmes; la vente aux Européens concentrée à Aného, par les courtiers Mina, notables pour la plupart.

Les propositions avancées s'éclairent par les faits suivants : la modalité d'établissement des populations de migrants et la rivalité Lawson-Adjigo.

Pour s'implanter et affermir leur droit sur la terre et s'opposer aux incursions des Akwamu de l'ouest et des Dahoméens de l'est, les Guin leur livrent bataille à la suite d'alliances multiples. Avec des fortunes diverses, ces guerres dominent tout le XVIII^e siècle.

A l'ouest, les batailles contre Akwamu et Anlo semblent avoir pour objet des limites territoriales. Au nord, les conflits avec le rameau oriental éwé et les Ouatchi confirment ceux-ci dans leurs tâches agricoles dont une partie sert au ravitaillement de la côte. A l'est enfin, s'établit un courant d'influence culturelle entre Mina et cour d'Abomey, à la suite des guerres menées avec les Fon.

Les familles Lawson et Adjigo

La distinction Guin-Fanti s'estompe rapidement. Les Mina se scindent selon d'autres critères. Dans une première phase, une opposition latente s'établit entre les fondateurs de Glidji, forts d'un pouvoir assis sur des traditions importées de Gold Coast certes, mais qu'il convient de perpétuer, et la ville d'Aného et ses cabécères, préoccupés d'intérêts plus économiques. Parmi ces cabécères ou Toméhueyi¹ se dessine entre autres faits, la rivalité Lawson-Adjigo issue du clan Akakban.

"Sous Assiogbon-Dadje de Glidji, son petit neveu, Latévi Awoku est confié au capitaine Law afin d'apprendre l'anglais et de servir d'interprète à terre, lors d'échanges ultérieurs avec Aného. Revenu vers 1752, Laté Awoku s'appelant désormais Lawson ne désire pas retourner à Agpame², son lieu de naissance mais s'installe à Aného à Fantekome³, avec toute sa famille. Par son commerce, il acquiert richesses et prestige allant jusqu'à briguer le pouvoir détenu par Anloko Foli, Aputaga (c'est-à-dire chef de plage) d'Aného, descendant de la famille royale du chef-fondateur de la ville, Quam Dessou.

Ce qu'il fait en chassant les Adjigo, membres de cette famille sur Agoue.

Voici comment T.N. Gayibor commente cet événement :

"Le système politique mina, victime de sa trop grande représentativité et de l'inefficacité du pouvoir royal, fut moralement battu en brèche par quelques Tomehueyi influents qui surent profiter de la traite au détriment de l'état, ruiner l'autorité centrale, puis s'ériger à leur tour en maîtres⁴.

1. Le terme «TOMEHUEYI» désigne les notables et négociants importants prenant part aux décisions politiques.

2. Agokpame se trouve à 4 kilomètres de Glidji.

3. Fantekome désigne le quartier d'origine des Fanti.

4. T.N. GAYIBOR, op. cit.

Cet épisode significatif dans l'histoire des Mina souligne que la légitimité, sous les critères de la richesse et du savoir, revient à la famille qui sait se les procurer. Loin d'être pérenne, elle implique un processus de modernisation, d'adaptation aux termes des échanges (commerciaux) que parviennent à conserver les Lawson et autres familles de notables durant la traite négrière et licite."

Ce processus de modernisation, lié à la logique et au contenu des échanges commerciaux atlantiques, coloniaux et présents, expliquera pourquoi, certaines familles d'Aného gardèrent, en émigrant à Lomé, une position socio-économique et politique influente malgré le déclin de leur premier centre économique, Aného.

L'organisation du commerce

Les premiers voyageurs, dont le Néerlandais Pieter de MAREES¹ en 1602, témoignent de l'existence de marchés tenus par les populations côtières. La description, mis à part les moyens de locomotion modernes, reste à bien des égards fort actuelle. Ainsi sur la Côte d'Or des Mina, les marchés ont lieu à un jour précis, sur une place désignée. Parfois éloignés des villages de plusieurs kilomètres, les villageois s'y rendent, les femmes en groupes, les hommes armés.

Les femmes, souvent accompagnées d'enfants en bas-âge, commercialisent les produits de la pêche, activité prédominante des côtiers, et échangent les produits agricoles et artisanaux. Le contenu des échanges ne dépasse pas la quantité des capacités individuelles du portage.

Avant l'arrivée des Européens, la côte connaît autant les marchés locaux portant sur les surplus agricoles et les débuts d'une spécialisation artisanale que les transactions interrégionales de marchés plus importants.

1. Pieter de Marees, in Fr. WOLFSON pageant in Ghana, London University Press, 1958, p. 56.

Salaga est un exemple de marché où les produits de la zone côtière s'échangent contre les métaux et les tissus du nord et contre les produits d'autres régions. Ces marchés inter-régionaux participent parfois en tant que lieu de transit et place-relais au commerce à longue distance¹.

Avec la traite atlantique, la côte acquiert une certaine supériorité dans les échanges inter-régionaux, grâce aux biens importés et aux cauris qui se substituent à l'or, comme monnaie. Le commerce atlantique diversifie plus qu'il ne détruit les routes traditionnelles du commerce de l'intérieur.

Dans l'actuelle zone maritime togolaise, l'organisation du commerce local n'est pas fort différente et porte sur des produits vivriers et artisanaux².

Le commerce atlantique plus tardif est institué par les populations immigrées selon une tradition importée de Gold Coast. Ces populations deviennent donc des intermédiaires entre agriculteurs et commerçants par le biais d'un contrôle extensif sur les marchés locaux. Cette spécialisation leur confère une assise politique supérieure à leur nombre et reste une prérogative masculine. Tandis que les femmes sont présentes au niveau des échanges inter-villageois, les négociations relatives au commerce atlantique font partie intégrante du pouvoir des chefs.

A la différence de l'organisation des marchés du royaume d'Abomey, les épouses des chefs et Tomehueyi semblent n'avoir joué aucun rôle important en dehors d'entreprises personnelles³, en tant que grossistes ou revendeuses attitrées de certains biens.

-
1. Sans chercher à concrétiser la théorie des origines des marchés ni entrer dans une explication plus approfondie de leur typologie, ce paragraphe cherche à montrer que la côte participe aux différents courants commerciaux de l'époque. Cela fin de pouvoir dégager de l'organisation mercantile et de la division du travail, des éléments descriptifs et explicatifs importants pour la compréhension du phénomène étudié : la revente du tissu par les femmes togolaises.
Les ouvrages de Cl. MEILLASSOUX, *Anthropologie économique des Gouro de Côte d'Ivoire*, notamment le chapitre XI (l'économie des échanges pré-coloniaux), MOUTON, Paris 1964 et son introduction dans *l'Évolution du commerce en Afrique de l'Ouest*, Oxford University Press, London 1971, de même que l'article de Ch.M. GOOD, *Markets in Africa : a review of research themes and questions of market's origins*, in *Cahier d'Études Africaines*, n° 52 et l'ouvrage de B.W. HODDER et U.I. UKWU, *Markets in West Africa*, Ibadan University Press, 1969, ont servis de cadre théorique pour cette approche.
 2. Voir à ce sujet les études de E. LE BRIS, *Les marchés du Sud-Est*, multigr., Centre ORSTOM de Lomé ; C. et C. TARDIS, *Traditional Market Economy in south Dahomey in Markets in Africa* de P. BOHANNAN et G. DALTON, North-western Univ. Press, 1962, p. 89, et T.N. GAYIBOR, op. cit., p. 77-78.
 3. COQUERY-VIDROVITCH, C. - De la traite des esclaves à l'exportation de l'huile de palme et des palmistes du Dahomey : XIXe siècle, p. 113 et suivantes, in C. MEILLASSOUX, op. cit.

Ces propositions relatives au commerce atlantique d'Aného sont déduites de données de terrain, exposées succinctement ci-après.

La traite atlantique s'organise le long de la plage. Les bateaux mouillent au large tandis que les piroguiers traversent la barre et débarquent marchands et marchandises aux points de traite désignés par un mât.

Aplangatigome fut un point de traite installé par les Lawson. Aux cocotiers de la plage fait face un petit entrepôt où furent stockés les esclaves, l'ivoire, les noix de palme, les noix palmistes et le coton.

Bien que la lagune soit reliée à la mer et au fleuve Mono et offre une vaste rade à l'intérieur de la ville, l'ensablement et l'étroitesse de son estuaire empêche toute liaison avec la haute mer. Cette lagune reste cependant un point d'aboutissement du transport par pirogues lesquelles, il y a encore quelques années, remontaient le Mono jusqu'au nord. Le long de la rive gauche de cette rade s'établiront les comptoirs acquéreurs des produits agricoles du sud-est et des palmeraies du Bas-Mono.

Les échanges atlantiques se négocient devant l'assemblée des notables auxquels il faut remettre des droits de douanes en nature. Les biens importés consistent en tabac, en fusils et poudre, en eaux-de-vie, en tissus et vêtements, et en d'autres objets de moindre importance.

Aného ne fut jamais un point de traite important. Les Mina, loin d'être un peuple guerrier, ne se procurent des esclaves qu'à l'occasion de batailles gagnées ou de mises en gage pour dettes du débiteur. De plus, la population agricole de l'arrière-pays est trop précieuse pour l'approvisionnement de la côte pour qu'une ponction systématique en main-d'oeuvre servile ne s'y opère. Quelques marchands remontent jusqu'au marché de Togodo où au lieu dit Essè-Ana; les Ana d'Atakpamé ravitaillent en esclaves tout aussi bien le port d'Ouidah qu'Aného¹.

Aného se spécialise plutôt en produits vivriers tels le maïs, le manioc et les produits du palmier issus des riches terres du sud-est.

A côté de la traite atlantique se développe un commerce local florissant qu'atteste la multitude des marchés de la circonscription de Vo² et les relations de la côte avec le centre du pays.

-
1. Si la traite négrière fut moins importante à Aného qu'au Gabon ou au Bénin, par exemple, une étude sociologique des ethnies productrices et marchandes, des peuples réservoirs et courtiers à l'exemple de celle de G. DUPRÉ (Le commerce entre sociétés lignagères dans la traite à la fin du XIXe siècle, in Cahier d'Études Africaines, n°48, garderait toute sa pertinence à l'échelle du Togo.
 2. D'après l'étude de E. LE BRIS, op. cit.

"Nos hommes vont jusqu'à Atakpamé avec leurs marchandises et les gens de Sokodé, Bassari etc... descendent à Atakpamé pour se ravitailler. Alors ce sont nos pères qui apportent les marchandises européennes là-bas. En contre-partie, ils achètent des esclaves qu'ils ramènent ici et de la nourriture tels le maïs, le haricot, l'huile, ainsi de suite¹".

Sur les marchés de l'intérieur, des Doga (des percepteurs) perçoivent des taxes sur les places et chemins importants au profit de l'autorité du moment et du lieu. Les passages des rivières sont également payants. Quant au trafic de la plage, il est contrôlé par la "famille royale", les Lawson ayant repris l'ancienne légimité pour asseoir leur fonction de courtier².

"Pour embarquer les marchandises dans les bateaux, on ne paie pas de droits de douane mais quand vous débarquez, vous payez les droits de douane. Le chef de plage perçoit les droits de douane pour le roi. Le chef de plage, nous l'appelons "Dzi-Yehue". C'est le roi Lawson qui nomme le chef de plage pour voir ce que les navires vont débarquer et savoir quels droits de douane prendre ensuite. Si vous débarquez par exemple, cinquante caisses de Gin, nous allons percevoir dix caisses de Gin comme droits de douane".

"Dans le temps, c'était la maison royale la seule instruite. Le chef de plage est choisi parmi la famille royale. "Dzi-Yehue" était le neveu de Lawson. C'est lui qui est chargé de collecter les droits de douane et les rapporter auprès du roi. C'est dans cette maison royale que nos grand-pères achetaient de l'huile de palme, des palmistes, du coton pour revendre après aux Européens de la plage³.

LA TRAITE LICITE

Pour le sud-est du Togo, on distingue deux époques dans la période de la traite négrière allant du XVII^e au XIX^e siècle. La première va jusqu'en 1970 environ, date à partir de laquelle le reflux des Brésiliens et les exigences du roi d'Abomey donnent un regain à la traite des noirs bientôt clandestine. Ce regain s'étend sur une quinzaine d'années et constitue la seconde époque.

Les campagnes abolitionnistes débutent en effet, dans les années 1800, précédées de dix ans par les mouvements anti-esclavagistes.

-
1. Entretien oral de Gabriel LAWSON, prince régent d'Aného, oncle du roi LAWSON VII. Retranscription d'A. FOLLY.
 2. Le terme de courtier désigne celui qui, en contact direct avec les commerçants européens détient le monopole des échanges avec ceux-ci ou leur établissements. Les commerçants sont définis par leur fonction d'échange et de transport des produits (spécification reprise à G. DUPRÉ, op. cit.).
 3. Entretien oral de Gabriel LAWSON, op. cit.

Sur la Côte des Popos, la traite illicite accompagne, de 1810 à 1840, l'exportation d'huile de palme et de palmistes, matières premières utilisées pour la fabrication des bougies, du savon et d'huiles lubrifiantes nécessaires à l'industrie européenne naissante.

Que le capital marchand au niveau des formations européennes devienne entre-temps industriel¹ n'influence pas profondément la position des côtiers qui se reconvertissent, la palmeraie du Bas-Mono y pourvoyant, en collecteurs des produits du palmier.

Seuls changent les rapports à la terre. Source de revenus, elle devient objet d'appropriation personnelle par acquisition monétaire. La traite atlantique n'est plus régentée par une seule famille et donne naissance à une bourgeoisie composée de marchands et d'agents commerciaux intermédiaires dont la fortune provient de la monétarisation des relations avec les paysans et les comptoirs européens.

Créanciers-gagistes des palmeraies des paysans endettés et fournisseurs attirés des traitants,

"Les côtiers s'installèrent de façon ostensible et bâtirent des maisons à étages dont les fondations de brique sont toujours visibles. Ils créèrent de multiples boutiques à la fois point d'achat des produits et point de vente des divers articles européens (alcools, fusil, étoffes, poudre etc...) dont les paysans étaient particulièrement avides²."

Mais à côté de cette bourgeoisie côtière et se servant d'elle, commencent à s'installer des maisons européennes. Après avoir passé des contrats avec les familles régnautes telles les Lawson d'Aného et les Mensah-Assuakoley de Porto-Séguero, sont présentes dès 1890 la maison marseillaise REGIS et FABRE, la maison anglaise SWANZY, les maisons allemandes WALKER-BROWN, RADMAN et BREMEN-FACTORY³. A la fin du protectorat allemand, en 1919, les représentants des sociétés germaniques du commerce privé voient leur nombre tripler pour Aného. Sont établis Otto WALBRECHT, C. GÖDEL, J.K. VIETOR, D.W.H. (Deutsche Westafrikanische Gesellschaft von Hamburg), D.T.G. (Deutsche Togo Gesellschaft), Luther ZAFERT, BODECKER und MAYERN, Alfred KULINGKAMPH, KELTZEN, NOLTENUS et PAUL⁴.

Ces maisons dont les comptoirs avoisinent les maisons des côtiers sur la rive gauche de la lagune achètent des produits agricoles et vendent des biens importés dont du tissu.

¹ Le découpage historique en termes de période de traite négrière et licite, d'époque coloniale et néo-coloniale, de même que la typologie relative à la formation du capital marchand, industriel (monopoliste et transnational), se réfèrent à l'étude de S. AMIN, in *L'évolution du commerce en Afrique de l'Ouest*, op. cit., p. 363.

² ANTHEAUME, B. - La palmeraie du Mono : approche géographique, in *Cahier d'Études Africaines*, n° 47, p. 470.

³ GAYIBOR, T.N. - op. cit., p. 129.

⁴ CORNEVIN, R. - op. cit., p. 257.

A cette époque, certains hommes abandonnent leur rôle de marchands pour devenir commis ou boutiquiers. Les femmes qui ont un rôle important dans la préparation de l'huile de palme¹ en viennent de plus en plus à en assurer la commercialisation et participent à la monétarisation des échanges, autrefois l'apanage des chefs et marchands. De ce fait, elles commencent également à commercialiser les produits importés qu'elles achètent soit auprès des comptoirs après vente de leurs produits agricoles, soit auprès des boutiquiers. Produits manufacturés et produits agricoles sont commercialisés ensemble, les uns à l'aller du circuit, les autres au retour. Les relations avec la campagne assurent les moyens de financer le commerce des biens importés et réciproquement. Ce dernier ne pourra prendre son autonomie qu'à l'occasion d'une accumulation et d'une urbanisation plus élevée, lors du processus de différenciation des campagnes par la création d'autres activités. Le témoignage résumé d'une vieille revendeuse d'huile de palme d'Aného est présenté ci-après afin de rendre compte de ces propositions.

"Avec sa mère, elle pratique "du temps des Allemands", à partir de 1889 environ, le commerce d'huile de palme conjointement avec le commerce de tissu et de perles.

Elle aide sa mère en portant les tissus achetés auprès des comptoirs européens. L'achat du tissu se fait par balles et les dessins sont déjà choisis par les commerçants elles-mêmes.

Le portage vers les marchés d'Agbétiko et Agome-Séva, situés le long du Mono prennent trois jours de marche "à travers des pistes alors plus sûres qu'aujourd'hui".

Après avoir vendu les tissus, la mère s'adresse aux vendeuses d'huile de palme. Les relations de clientèle sont assez exclusives une fois que les passages de la commerçante se font réguliers.

Les quantités d'huile de palme achetées peuvent s'élever à six ou dix pirogues qui les ramènent jusqu'à Aného. Les maisons acquéreuses citées sont la UAC (après 1920), la SWANZY, la DTG et le représentant A. KULINGKAMPH. Les quantités peuvent représenter jusqu'à 30 ou 35 tonnes de noix de palme. L'huile de palme est achetée par estagnon tandis que les palmistes sont pesées après concassage. Après la mort de sa mère, elle reprend le commerce et achète une machine à concasser. Il prend fin en 1947, les prix proposés devenant inintéressants."

L'époque de la traite licite où la richesse est basée sur les produits du palmier se perpétue sous l'administration allemande. Elle marque principalement les années 1890 à 1914.

Avec la première guerre mondiale, cette région perd son principal partenaire commercial, l'Allemagne.

1. ANTHEAUME, B. - op. cit., p. 477.

Ensuite débute la seconde période de l'époque coloniale, celle du mandat français dont le centre économique se situe définitivement à Lomé.

Les familles du Cercle d'Aného émigrent vers la capitale entre 1920 et 1930. Les terres achetées ou mises en gage dans les palmeraies reviennent aux villageois tandis qu'achats et immatriculations départagent depuis 1900, les terrains de Lomé, entre familles mina et ewé dont certaines se taillent une place de choix dans l'appropriation foncière.

LA ZONE DE PEUPEMENT EWE

Les Ewé proviennent d'un rameau Adja émigrant vers l'ouest en direction du Mono. De Kétu ils s'installèrent à Tajo¹. De là une nouvelle segmentation a lieu vers Nuatja.

Tado et Nuatja voient s'épanouir ce que Gayibor dénomme "une civilisation essentiellement urbaine, fortement influencée par les importants apports Yoruba². Le caractère urbain se concrétise plus dans l'organisation de l'espace et les institutions politiques centralisées que dans les activités économiques. L'agriculture reste l'occupation principale mais elle s'inscrit à l'intérieur d'une agglomération composée de quartiers et protégée par une muraille de terre glaise.

C'est afin de se protéger des incursions des armées de Kétu et d'Oyo que les remparts de Tado sont construits. A Nuatja, dont la fondation remonte au XV^e siècle, les murs sont construits pour se préserver des raids des populations du nord et des trafiquants d'esclaves.

Vers 1610-20, sous le règne d'Agokoli le tyrannique, une troisième migration voit les Ewé se diriger en plusieurs branches, en direction du nord-ouest (Ho, Kpandù), de la région côtière ouest (Kéta) et vers le sud (Bê).

Les Akra dont la migration vers la côte des Popos se passe au XVII^e siècle rencontrent en cours de route des Anlo-Ewé (de Kéta) et des Bê-Ewé (de Lomé). Quelques éléments les accompagnent dans leurs migrations vers l'est.

-
1. Tado se situe au nord-est du Togo, près de la frontière béninoise. Nuatja (ou Notsie) se trouve au nord de Lomé, sur la route d'Atakpamé, dans la Région des Plateaux.
 2. GAYIBOR, T.N. - Migrations, société, civilisation : les Ewé du Sud-Togo. Thèse de doctorat de 3e cycle (histoire). Université de Paris I, Panthéon-Sorbonne.

Les marchés en pays éwé

Comment les Ewé de Nuatja participent-ils à la traite atlantique et quelles relations entretiennent-ils avec les côtiers?

Les relations sont avant tout commerciales. Nuatja devenue ville importante tient son marché tous les six jours. Le commerce local porte sur les surplus agricoles et sur la production de corps d'artisans prospères tels les vanniers, les teinturiers et les forgerons.

Peu avant l'apparition de la traite atlantique, une monnaie locale, composée de petits cailloux percés, fait abandonner le système de troc jusqu'alors en vigueur. Les cauris viennent ensuite et servent à payer les transactions "du commerce extérieur".

Le commerce extérieur déjà présent au XVIII^e siècle avant l'arrivée des Mina, désigne Nuatja comme un centre réputé du commerce inter-régional. Il concurrence Salaga¹ et voit remonter de la Gold Coast les produits manufacturés.

S'échangent les poissons, le sel marin et autres denrées "étrangères" tel les métaux et les produits manufacturés contre les produits de l'agriculture, de la chasse et des palmeraies.

Lors de leurs migrations, les Ewé conservent la même organisation locale des marchés, nombreux et éparpillés dans toute leur zone de peuplement. Aucun lieu cependant ne parvient, pour la région maritime, à concurrencer Aného dans les échanges commerciaux.

Des Ewé qui prirent la direction du sud, une partie fonde Togoville, l'autre s'installe en pays Ouatchi. D'autres encore s'installent le long de la plage et forment le groupe Bé-Ewé de Lomé. Tandis que les Ouatchi, anciens Ewé de Nuatja, deviennent d'habiles agriculteurs, les Bé vivent en villages de pêcheurs avant que l'époque coloniale et l'administration allemande ne viennent donner une impulsion particulière à ce coin de plage, après 1887.

1. Salaga : marché situé au Ghana où les produits de la zone côtière s'échangent contre les métaux et les tissus du nord et contre les produits d'autres régions. Ces marchés inter-régionaux participent parfois en tant que lieu de transit et place-relais au commerce à longue distance.

CHAPITRE V

MIGRATION VERS LOMÉ

Le contexte historique de l'actuel territoire togolais se réfère indirectement aux deux grands royaumes du Dahomey et de l'Ashanti qui s'imposent alors par leurs guerres et conquêtes et par leur influence sur la réglementation du commerce interrégional et atlantique.

Le pays éwé et le rivage mina apparaissent comme en retrait des événements du XVIII^e et du XIX^e siècle, affectant la Côte des Esclaves. Ce modeste statut historique - qui y gagne en viabilité - a pour raison principale que la population est composée de migrants qui fuient les exactions du pouvoir.

Les Mina et les Ewé s'installent dans des régions vides d'habitants. La crainte du pouvoir tyrannique et la volonté de commercer et de cultiver en toute tranquillité semblent expliquer la faible centralisation des chefferies éwé et mina.

La Région Maritime ne se peuple qu'au XVII^e siècle de communautés pacifiques: de là, l'avance aisée du colonisateur allemand vers l'intérieur du pays et le rapide développement de Lomé située sur un espace libre d'enjeux fonciers et raciaux.

Après avoir détaillé en quoi consiste la tradition commerciale des populations côtières, essentiellement Mina, et dans quelles circonstances s'inscrit la participation des femmes à la monétarisation des échanges, il convient d'analyser une autre migration: celle de ces familles côtières qui, reconverties aux exigences de l'économie coloniale, se déplacent vers Lomé.

La datation et les modalités d'implantation foncière à Lomé, situé en pays Ewé, déterminent dans quelle mesure une famille urbanisée de longue date en vient à consolider de génération en génération sa position relative dans la Fonction Publique et le Commerce; ensuite, dans quelle proportion, les revendeuses de tissu proviennent de ces familles urbanisées de longue date.

LA VILLE DE LOMÉ

Capitale d'une république de 56 600 km², Lomé est située sur le 6^e degré de latitude nord. Ville baignée par l'océan atlantique le long de ses 11 km de façade, elle a pour autre particularité de border à l'ouest, la frontière ghanéenne. Elle s'étend principalement en direction du nord-est.

Le micro-climat soudanien, caractérisé par la présence de deux saisons sèches, que connaît Lomé, explique la relative faiblesse des précipitations par rapport à l'ensemble de la côte.

Elle reçoit 800 mm de pluie par an. La température, assez élevée, varie entre 22° et 33° centigrades.

Sa population est estimée, d'après des sources diverses, en 1970 à 150 000 habitants; en 1972, à 170 000 habitants; en 1974 à 220 000 habitants et en 1977 à 250 000 habitants¹. Cette ville, capitale d'un des plus petits pays d'Afrique Noire, se classe, proportionnellement parlant, parmi les dix villes les plus peuplées car elle atteint un dixième de la population nationale.

Sa densité estimée à 580 habitants au km² (2) pour une moyenne togolaise de 32,4 ha/km² traduit outre sa situation dans la région maritime, la plus peuplée du Togo (38 % de la population), son caractère de capitale, siège administratif, débouché portuaire et plaque tournante du commerce ouest-africain.

De part son étalement le long de la côte et sur les sept premiers kilomètres de l'intérieur, Lomé conserve cependant, une allure de cité dégagée et horizontale, avec des constructions basses et étalées.

ORIGINE DE LA VILLE

Lomé, avant d'être choisie comme capitale, est un simple village de pêcheurs comme on en rencontre le long de la côte togolaise.

Fondée au XVIII^e siècle par un chasseur du nom de Dzitri et les siens, deux versions s'opposent quant à sa signification.

Pour les uns, Lomé viendrait de "Aloeme" qui signifie "parmi les éloés", petits arbres aux grappillons comestibles. Pour les autres, Lomé vient de "Eloume", parmi les "Elous", bêtes sauvages.

-
1. In respectivement D.H. GBOLOU, les quartiers périphériques de Lomé. Université de Lille, Institut de Géographie, 1969-70 : ATTIGNON, H., Lomé, in Revue Française d'Études politiques africaines, n°81, sept. 1972, p. 49 ; SIVOMEY, M., exposé général sur la ville de Lomé, in, la gestion des grandes villes en Afrique, op. cit. sur l'organisation des villes : Jeune Afrique, n°837 du 21 janvier 1977 (supplément sur le Togo).
 2. PROUZET, M., op. cit., p. 10.

Lomé est donc d'abord peuplé de groupes éwé et nuatja fuyant le règne d'Agokoli le tyrannique. Les migrants s'organisent en villages éparpillés autour de Tsévié, centre par rapport auquel Lomé n'est alors qu'un village périphérique.

Quelque temps après, à la suite d'une guerre menée avec les gens de Baguida contre les Dahoméens, les Éwé, situés sur l'actuel quartier Zongo, quittent leur premier emplacement.

"Mais "quand les premiers commerçants européens commencèrent à s'installer sur la plage, ici, les émigrants ont préféré revenir encore vers l'ouest. Mais au lieu de s'installer à l'ancien emplacement, ils sont allés s'installer au bord de la lagune. Vous savez qu'autrefois la lagune de Bé était navigable jusqu'à Kéta. On l'appelait la lagune Bé-Amou. Ainsi quand ils ont quitté le deuxième village, au lieu de revenir à l'ancien emplacement, ils ont construit leurs premières cases au bord de la lagune de Bé-Amou, mais à l'ombre de deux grands arbres. Le village a été appelé Amou-Tive, c'est-à-dire à l'ombre des deux arbres d'Amou".

Les Allemands, après avoir conclu en 1883, des traités de protectorat avec le roi Mlapa III de Togo et ceux d'Agbodrafo et ensuite d'Aného, choisissent Lomé, en 1897, comme emplacement de siège administratif.

Aného, ville principale de la Côte, reste trop divisée intérieurement. De plus, "les grandes manoeuvres"² menées par les Allemands en 1883 prouvent assez que le clan Lawson soutenant les Anglais est devenu hostile aux commerçants allemands. D'autre part, l'installation anglaise d'Accra et la présence française à Ouidah et Porto Novo obligent l'Allemagne à se contenter de cette zone intermédiaire et encore mal définie entre Accra et Aného.

Mais Aného reste trop politisée et trop consciente de la valeur qu'elle peut exiger de propriétés foncières.

Baguida, située plus à l'ouest de la Côte des Popos, devient alors capitale, de 1884 à 1887.

Après établissement d'un procès verbal délimitant les possessions françaises et allemandes sur cette côte, Aného-Zébé plus précisément, redevient capitale jusqu'en 1897.

A partir de cette année, les Allemands transfèrent la capitale à Lomé, espérant à cette époque recevoir la rive gauche de la Volta Britannique en échange des Iles Samoa situées aux antipodes du Togo. Lomé aurait eu une position plus centrale si ce projet n'avait échoué.

Tracées par le gouverneur August Köhler, les anciennes délimitations forment actuellement le centre de la ville, Lomé

1. Entretien oral de M. KPONTON, fondateur du Musée national du Togo. Retranscription d'A. FOLLY.
2. CORNEVIN, R., op. cit., p. 132 à 135.

Une canonnière allemande est envoyée sur la côte des Popos pour préserver le sort des commerçants allemands, la côte étant à la veille d'une annexion anglaise favorable à W.LAWSON d'Aného. Celui-ci «refuse de confirmer les accords antérieurement passés avec les Allemands. Les otages sont alors remontés à bord, et, le lendemain 4 juillet 1883, le drapeau allemand est hissé à Baguida ; c'est le 5 juillet à Lomé que le même salut aux couleurs a lieu cependant qu'un traité est passé avec MLAPA, chef de la collectivité de Togo», p. 134.

ayant englobé les villages environnants et s'étendant au-delà de la lagune pour rejoindre la zone portuaire située plus à l'est.

Dans le centre de la ville, à côté du quartier administratif assez verdoyant situé près de la frontière, apparaît la ligne de chemin de fer desservant le sud-ouest et le centre du pays. Vient ensuite le quartier commercial avec les principales maisons d'import-export situées près de la plage, et le Grand-Marché, point de concentration extrême du centre-ville.

Les nouveaux quartiers situés au nord-est du Grand-Marché sont plus peuplés. Bien qu'il n'existe ni bidonville ni ségrégation spatio- raciale à Lomé, ces quartiers se distinguent cependant par leur type de construction plus traditionnel, avec des habitations entourant une cour intérieure. Elles répondent mieux au genre de vie de la famille étendue que les villas des anciens quartiers résidentiels.

C'est surtout dans ces nouveaux quartiers que les migrants bâtissent leur terrain.

SITUATION GEOGRAPHICO-ECONOMIQUE DE LOME

Avant que ne débute l'époque coloniale, caractérisée économiquement parlant par l'installation de maisons de commerce européennes, les relations entre le nord et le sud, épisodiques, suivent l'itinéraire des marchés locaux et régionaux.

Avec l'installation de comptoirs et la fixation de l'assise administrative coloniale à Lomé, les côtiers, anciens intermédiaires entre les agriculteurs et les traitants européens, se convertissent en commis tandis que d'autres éléments, dont les Ewé du sud-ouest, interviennent dans les circuits commerciaux.

L'époque coloniale implique une réadaptation des activités commerciales et une migration de certaines familles vers Lomé, nouveau point fort du commerce.

En tant que tel, Lomé est dotée d'un wharf dès 1900; d'un tracé routier le reliant à Atakpamé, via Nuatja et de trois lignes de chemin de fer: la ligne des cocotiers: Lomé-Aného en 1905; la ligne du cacao: Lomé-Kpalimé, en 1907 et la ligne du coton: Lomé-Atakpamé, en 1908.

De plus, le commerce détenu par d'importantes maisons allemandes s'appuie sur l'administration pour connaître les besoins et avis des populations en matière de biens importés.

Les Anglais, après avoir été prépondérants dans le commerce des biens importés, sur cette partie de la côte ne sont plus représentés que par une maison, la SWANZY, suisse à l'origine.

Alors que 0,5 % des exportations vont vers l'Angleterre contre 65,2 % vers l'Allemagne, ce pays conserve cependant,

pour l'année 1911-1912, 14,2 % d'importations anglaises contre 33,6 % pour l'Allemagne¹.

Cette importance de Lomé comme capitale, située sur la côte et bientôt reliée à l'intérieur par un réseau routier et ferroviaire est progressive. Jusqu'en 1930, Aného est une ville active ainsi que l'atteste la présence de nombreuses succursales commerciales.

Elle profiterait également des relations illégales et prospères avec le Ghana. Son imposition sévère des droits de douane sur l'import-export voit affluer nombre de marchandises à Aflao, poste frontière, sous juridiction allemande où elles ne sont taxées que d'un droit fixe de 10 % *ad valorem*².

MIGRATION VERS LOMÉ

L'émigration vers Lomé, qui traduit spatialement une reconversion économique s'étend sur une quarantaine d'années, de 1890 à 1930. Une lecture attentive des professions et du lieu où elles s'exercent, de la lignée masculine des revendeuses de l'échantillon, rend compte de ces propositions. (voir tableau)

Pour les Mina la profession du grand-père paternel, donc de la deuxième génération précédant l'actuelle est à situer dans le contexte des années 1900-1910, le calcul d'une génération s'opérant sur 30 ans.

L'agriculture sur deux générations passe de 28,60 % des activités professionnelles masculines à 11 % pour la génération des pères. Les activités commerciales occupent 28,60 % de la troisième génération et 46,40 % de la seconde.

1. CORNEVIN, op. cit., p. 196.

2. CORNEVIN, op. cit., p. 177. Cette situation favorable au commerce de Lomé existe encore actuellement par suite de la dévaluation officieuse de la livre ghanéenne et des prix subventionnés de certains articles de première nécessité par le «Logistic Committee» du Ghana. Pour les uns, il est favorable d'acheter en Cedies ce que les autres revendent au-dessus du prix imposé. Tandis que les industries nationales ghanéennes fonctionnent bien, il y a une pénurie chronique dans le pays pour des produits tels les allumettes ou certaines conserves dont l'étiquette «Logistic» (product) est prise pour une marque déposée, à Lomé, étant donné leur nombre.

Profession de la lignée paternelle des revendeuses de tissu

	<i>Grand-Père Paternel (1900-10)</i>				<i>Père (1930-40)</i>			
	<i>Mina</i>	<i>Ewé</i>	<i>Autre</i>	<i>Total</i>	<i>Mina</i>	<i>Ewé</i>	<i>Autre</i>	<i>Total</i>
<i>Professions libérales</i>								
<i>Armée-Gendarmerie-Police</i>								
<i>Fonction Publique</i>	2			2	3	2		5
<i>Santé et Enseignement</i>					1	1		2
<i>Maisons de commerce</i>	1			1	7	1	1	9
<i>Commerces particuliers</i>	7	3	1	11	6	1	1	8
<i>Transports et Garages</i>			1	1	2	1	1	4
<i>Artisanat</i>	1	1		2	4	2		6
<i>Agriculture</i>	8	11	4	23	3	6	3	12
<i>Pêche</i>	4			4	1			1
<i>Divers</i>	2			2	1			1
<i>Sans précision</i>	3	1		4	2			2
<i>total</i>	28	16	6	50	28	16	6	50

Il faut remarquer que le commerce individuel s'est affaibli au profit des maisons européennes auprès desquelles se concentrent progressivement les activités commerciales masculines.

La Fonction Publique, inexistante pour les générations antérieures est devenue la rubrique professionnelle la plus importante pour les époux des revendeuses, occupant 41 % de la population masculine de l'échantillon.

Professions des époux des revendeuses de tissus¹

<i>Professions</i>	<i>Epoux (1960-70)</i>			
	<i>Mina</i>	<i>Ewé</i>	<i>Autre</i>	<i>Total</i>
<i>Professions libérales</i>	2	1	1	4
<i>Armée-Gendarmerie-Police</i>	2			2
<i>Fonction Publique</i>	11	6	3	20
<i>Santé et enseignement</i>	1	1	1	3
<i>Maisons de commerce</i>	5	3	3	11
<i>Commerces particuliers</i>				
<i>Transports et garages</i>	2		1	3
<i>Artisanat</i>	3			3
<i>Agriculture</i>		1	1	2
<i>Pêche</i>				
<i>Divers</i>				
<i>Sans précision</i>	1		1	2
<i>Totaux</i>	27	12	11	50

Cette trajectoire caractérisée par le déclin de l'agriculture, l'émergence d'activités commerciales d'abord individuelles et ensuite liées aux maisons d'import-export, de même que l'importance récente des emplois dans la Fonction Publique est semblable pour les Ewé et les autres ethnies représentées à Lomé.

Toutefois, les activités agricoles qui emploient 69 % des grand-pères ewé dans les années 1900-1910 est la rubrique la plus importante encore en 1930-1940 en regroupant 37 % de la main-d'oeuvre masculine active. Elle représente 8 % des professions des époux.

Au contraire des Mina, les entreprises commerciales privées sont peu importantes et une partie des Ewé (25 %) passent directement au service des maisons européennes.

1. La répartition ethnique se présente différemment pour les époux des revendeuses dont les choix ethniques en matière matrimoniale sont exposés ultérieurement.

MODALITES D'IMPLANTATION A LOME

Après avoir analysé la trajectoire professionnelle des pères et époux des revendeuses, il convient de relever si les changements professionnels s'accompagnent d'un processus d'intégration urbaine.

Les familles des revendeuses de tissu ne se sont pas urbanisées au même rythme.

La diversité des professions, dans l'agriculture notamment, et la prospérité d'Aného constituent jusqu'en 1930 un frein à la croissance démographique de Lomé. Mais, toutes les revendeuses de tissu sont actuellement urbanisées.

Trois modalités différencient les processus d'implantation urbaine des revendeuses.

La revendeuse bénéficie de l'implantation des générations antérieures à Lomé: elle est née à Lomé et a accompagné ses parents dans son jeune âge, lors de leurs déplacements professionnels.

"C'est la cas de cette revendeuse mina née à Lomé. Son père originaire d'Aného vient s'installer à Lomé pour y travailler en tant que fonctionnaire. Il achète un terrain au chef de Lomé. Lui et sa femme, commerçante de tissu, originaire d'Aného également, financent la construction de la concession familiale.

Assez âgée, cette revendeuse est l'unique épouse d'un fonctionnaire mina retraité.

Cette autre grosse commerçante mina, née à Lomé, habite actuellement dans sa propre maison.

Ses parents sont venus de Yowla à Lomé dans l'intention de trouver du travail et de "vivre mieux qu'au village". Son père est bijoutier et sa mère commerçante de poisson. Elle débute dans le commerce après un apprentissage de couture et grâce à une somme de 100 000 francs CFA réunie par sa grande soeur.

Son mari est un agent de la CFAO.

Cette autre jeune revendeuse éwé, née à Noépé d'une famille de cultivateurs vient avec sa mère à Lomé pour l'aider dans le commerce de tissu. Elle débute ensuite par elle-même dans la revente du tissu.

Elle épouse un Mina, directeur d'une école à Lomé. Elle vit sur la concession de son époux."

La revendeuse est intégrée dans un réseau de relations parentales: éduquée par sa tante, elle vit sur la concession de son oncle. Les relations de tante à nièce sont assez privilégiées au sein de la famille maternelle.

La tante maternelle fait de ses nièces des aides-revendeuses et leur prête une petite somme pour se lancer dans le commerce.

"C'est le cas de cette revendeuse éwé dont la famille d'origine ghanéo-togolaise vit à Kpalimé. Elle vient à Lomé

chez sa tante maternelle qui l'initie au commerce.

Elle débute grâce à un petit capital que lui prête cette dernière. Elle épouse un employé de commerce et finance avec lui la concession sur laquelle vit le ménage."

Enfin, elle loue ou achète une concession grâce à ses fonds propres ou à ceux de son conjoint, son implantation à Lomé ne datant que de quelques années.

"Une revendeuse miné vient ainsi à Lomé à l'occasion de son mariage, en tant que seconde épouse d'un agent de l'administration, d'origine mina. Elle est originaire d'Aklakou et ses parents travaillent la terre. Aidée par sa nièce, revendeuse ambulante dans le sud-est du Togo, elle entreprend un commerce de tissu à Lagos pendant quelques années avant de s'installer à Lomé.

Elle loue un quartier à Lomé car son mari partage sa concession avec la première épouse et partage ses revenus entre trois épouses.

Cette autre revendeuse mina est née à Glidji. Elle vient seule à Lomé et grâce à une somme prêtée par son père, elle débute dans le commerce du tissu. Elle épouse un avocat "brésilien" et vit actuellement sur la concession de son défunt mari. Son commerce aide à financer les études de ses enfants dont les plus âgés étudient en France."

On remarque pour les revendeuses éwé que la concession familiale est plus souvent située dans le centre du pays. Lorsqu'elles viennent à Lomé, elles habitent chez un parent ou bien louent une concession.

La génération des revendeuses actuelles est urbanisée dans sa quasi-totalité. Mais la corrélation entre revenus et antériorité urbaine vérifie l'hypothèse que ce sont les femmes les plus urbanisées - qui grâce à une tradition commerciale et à une implantation familiale précoce à Aného puis Lomé - parviennent à détenir les commerces les plus rentables dont, en premier lieu, celui des tissus.

Ces urbanisées de longue date sont principalement d'origine mina, ce qui explique leur prépondérance démographique et leur position commerciale élevée dans la revente du tissu.

Ainsi, 79 % des revendeuses mina sont nées à Lomé, contre 50 % de revendeuses éwé.

A noter que parmi les revendeuses mina, près d'un tiers sont de grosses commerçantes alors que le rapport des grossistes et demi-grossistes à l'ensemble des revendeuses éwé n'est que d'un cinquième¹.

Afin de préciser l'hypothèse qui se dessine à la lecture de ces trajectoires professionnelles, à savoir que l'émergence

1. Ces proportions se basent sur les catégories de patentes des revendeuses que le système d'imposition commerciale utilise et qui est explicité dans la seconde partie de cette étude.

Aucun cas d'immatriculation des terres appartenant à la famille n'est relevé tandis que trois immatriculations sont enregistrées chez les Ewé, sans doute originaires de Lomé. Par contre l'implantation des familles des revendeuses mina est proportionnellement plus concentrée à Lomé que celle des familles éwé dont les terres se situent à Noépé, Agou, Nuatja ou Tsévié.

Mais si les familles des revendeuses n'ont pas de terres à Lomé, cela n'implique pas qu'elles-mêmes n'en possèdent pas.

L'acquisition foncière de la génération actuelle complète, ainsi que le confirme le tableau suivant, l'absence d'enregistrement de terres à Lomé pour les générations antérieures. Il s'ensuit que l'acquisition des terres familiales s'opère principalement par les parents des revendeuses, c'est-à-dire dans les années 1930-1940 et exception faite des quelques familles éwé qui ont une implantation foncière datant des années 1900-1910. Pour la génération actuelle, l'acquisition foncière relève de l'initiative de la revendeuse ou de celle de son époux ou des conjoints.

Les frères ou la famille proche n'interviennent jamais dans le financement des immeubles de la revendeuse.

Les relations d'alliance primeraient-elles les relations de parenté?

Tableau II
Financement des immeubles de la concession familiale

	MINA		EWE	
	Nbre	Total	Nbre	Total
Grand-parents ou grand-oncles			2	
Parents (Père-Mère-Oncles)	17	<u>17</u>	5	<u>7</u>
Epoux	2		4	
Epoux + la revendeuse	3	<u>11</u>		<u>9</u>
La revendeuse	5		4	
Location	1		1	
Totaux		28		16

LES MOTIVATIONS PERSONNELLES DE MOBILITE

D'après le lieu d'origine familiale, l'âge et le temps passé en milieu urbain, de même que la trajectoire professionnelle des parents de la revendeuse, il est possible de préciser le degré d'urbanisation et d'adaptation urbaine des revendeuses.

Avec une moyenne d'âge de 48 ans, une implantation urbaine datant de 1930-1940, en réseau familial fortement professionnalisé et salarié, les revendeuses de tissu répondent au profil des urbanisées de longue date.

D'autre part, la structure du marché du travail salarié qui exige une main-d'oeuvre qualifiée, masculine de préférence, de même que l'étroitesse de ce marché, malgré un secteur tertiaire gonflé, l'empêchent d'absorber toutes les demandes d'emploi.

La revente se présente comme la seule possibilité pour une main-d'oeuvre faiblement scolarisée de participer à la monétarisation de l'économie.

L'analyse des motivations personnelles concernant les migrations urbaines et le choix professionnel permet d'apprécier l'écart qui existe entre les motivations des migrants et les conditions objectives du marché de l'emploi.

Les pourcentages recueillis par l'enquête de Mme D. AGUESSY déjà citée, sur les revendeuses dakaroises, classent les motivations de déplacement comme suit.

La recherche d'un emploi pour le mari reste la motivation la plus fréquente, suivie de préoccupations plus personnelles telles la volonté de se marier en ville et de "rejoindre un parent qui souvent vous entretient".

D'autres revendeuses émigrent avec leurs parents. Ce n'est qu'en cinquième position que vient la motivation "recherche d'un emploi pour la femme elle-même".

Dans ce cas, les migrations féminines sont engendrées par le besoin urgent de gagner sa vie, à défaut d'un soutien familial satisfaisant.

Enfin en dernière position viennent des motivations relativement secondaires, telles l'amélioration des conditions de vie et la possibilité de bénéficier des services sociaux, principalement hospitaliers¹.

1. Mme D. AGUESSY, La femme dakaroise, commerçante au détail sur le marché, in Dakar en devenir, Groupe d'Études Dakaroises sous la direction de M. SANKALE, L.V. Thomas, p. Fougerollas, Présence Africaine, 1968.

L'analyse de ces motivations rend compte de l'importance de la situation familiale dans les déplacements des revendeuses.

Ceux-ci sont encore fortement dépendants de la profession du père, des autres parents ou de l'époux. Que la femme gagne sa vie résulte alors d'une émancipation obligée ou voulue hors du cadre familial, d'une individualisation ou du comportement qui distingue vie économique et vie familiale.

D'après le questionnaire de J. GOZO¹ passé à Lomé dans lequel il demande "Pourquoi les femmes s'adonnent tant au commerce?", les femmes avancent comme raison principale l'insuffisance des revenus conjugaux dans un contexte polygamique: leur mari étant polygame, elles n'ont pas d'autres moyens de vivre que les revenus de la revente.

Comme seconde réponse, elles avancent le fait qu'elles se sentent plus libres et que le commerce leur donne de l'argent pour s'occuper des enfants, même lorsqu'elles n'ont pas été à l'école.

Les commerçantes elles-mêmes disent que le commerce est le seul moyen de lutter contre les restrictions imposées par l'époux. 69 % des commerçantes répondent qu'elles s'adonnent au commerce "parce que j'ai besoin de faire des choses que mon mari refuse de me faire ou de faire à mes enfants".

Enfin, du côté des hommes:

- 61 % des réponses concernent "le niveau intellectuel" des femmes qui ne leur permet rien d'autre sinon de commercer;
- 27 % avancent que les femmes ne veulent pas dépendre de leur mari à chaque instant;
- 12 % disent que les femmes veulent quitter le village et commercer afin d'avoir un genre de vie plus agréable que celui procuré par le travail des champs.

L'impératif économique domine les motivations féminines. Entre les ressources de la vie familiale et conjugale déterminées et limitées par la polygamie et la hiérarchie des emplois urbains fondés sur la scolarisation et l'obtention de diplômes, le commerce reste à leurs yeux le seul moyen de gagner de l'argent.

Il est logique qu'elles aient une notion plus aigüe de leur position socio-économique que les hommes qui à leur niveau tendent à projeter le critère de hiérarchisation de l'élite urbanisée et salariée sur le travail féminin.

Le degré de scolarisation, le niveau intellectuel des femmes, y est vu comme la cause de leur position économique et non comme la conséquence d'un processus de modernisation qui privilégie la formation et le recrutement de la main-d'oeuvre masculine. De même, la polygamie n'apparaît pas

1. GOZO, J. - L'évolution de la consommation et les rouages de distribution des produits alimentaires à Lomé, p. 82, République du Togo. Thèse de 3e cycle géographie, Paris I (Panthéon-Sorbonne), EHESS 1973/75.

aux hommes comme génératrice de restrictions économiques à l'intérieur du ménage étendu. L'émancipation féminine en tant que telle, leur suffit à expliquer que les femmes ne veulent plus dépendre du mari ou travailler au village.

S'il est certain que la polygamie n'est pas en soi source d'appauvrissement, maintenir une organisation familiale polygynique en milieu urbain où la plupart des besoins sont monétarisés demande un revenu assez élevé. Seule l'élite urbaine peut valablement entretenir une large maisonnée alliant consommation courante et ostentatoire aux signes extérieurs de richesse traditionnelle que sont le nombre élevé d'épouses, d'enfants et de dépendants.

Ce genre de vie est valorisé par les petits salariés et rendu possible par la contribution monétaire des épouses aux charges du ménage. Mais tandis que ces dernières sont très conscientes de leur apport financier personnel, le discours masculin tend à nier le rôle économique des femmes en invoquant leur volonté d'émancipation. La polygamie est ensuite justifiée par des arguments pseudo-naturels comme celui-ci, assez répandu à Lomé: "La polygamie est nécessaire car il y a neuf femmes pour un homme".

Ce sex-ratio démographiquement impossible, à moins que la population masculine n'ait été décimée par un événement majeur comme une guerre ou une migration importante peut cependant paraître plausible à un homme assez âgé qui considère comme éminemment épousable non seulement les femmes de sa génération mais encore leurs filles et petites filles. Mais puiser des femmes pubères dans les générations postérieures à la sienne contribue à faire de la polygamie "une accumulation gérontocratique". Cette situation est combattue actuellement par les jeunes générations qui dénoncent les montants exorbitants de la dot sinon le système dotal lui-même.

Les femmes essaient de se préserver de la polygamie sans pour autant la combattre ouvertement.

Passer devant le Maire était considéré comme une garantie de monogamie par certaines femmes au temps où le Code de la famille ne stipulait pas encore que l'époux devrait déclarer s'il comptait ou non rester monogame au moment de contracter mariage¹.

La séparation des épouses et la responsabilité personnelle de la femme dans la gestion de ses biens contribuent à l'individualiser dans un contexte polygamique, rendu de ce fait moins contraignant. Et le chapitre relatif à l'évolution est capable d'influencer le contenu des us et coutumes défavorables pour elle.

1. Entretien verbal avec Mme SIVOMEY, ancien maire de Lomé.

CHAPITRE VI

PRODUCTION ET COMMERCIALISATION DU TEXTILE

Pourquoi les revendeuses de tissu sont-elles plus riches que les revendeuses de riz ou de quincaillerie?

Avant de répondre à cette question, il convient de préciser à quoi sert le pagne imprimé et comment il se fait, qu'au Togo, aucune production artisanale ne soit venue concurrencer l'importation des tissus anglais et hollandais; de parcourir les différents commerces du textile de Lomé pour s'apercevoir que les revendeuses sont les seules clientes des firmes importatrices; d'expliquer enfin pourquoi la colonisation et les options du développement actuel encouragent les activités de revente des femmes togolaises.

L'IMPORTATION DU TEXTILE

Avant l'époque coloniale, les produits de traite sont importés principalement d'Angleterre. Aného préfère traiter avec les navires anglais, comme le laisse entendre l'épisode du capitaine Law et le soutien des Lawson aux Anglais, aux premières heures de la germanisation du Togo.

Outre certains liens historiques entre l'Angleterre et la Côte des Popos, les produits de traite anglais, en ce qui concerne les armes, les poudres, les alcools et les tissus étaient depuis longtemps beaucoup plus estimés que les produits d'autres nations européennes.

"Quant aux tissus, la supériorité anglaise reconnue depuis longtemps tenait à l'incroyable variété de tons et de qualités des productions de Manchester. En cette matière jouait la mode africaine et les femmes qui ne s'habillaient pas partout de la même façon obligeaient les fabricants à modifier fréquemment dessins et coloris. Dans le commerce de troc, il était imprudent de faire des stocks importants.

En outre, les tissus avaient des caractéristiques bien établies et il est vain de vouloir imposer des tissus seule-

ment voisins de ceux qui étaient demandée. C'est ainsi que des commerçants français s'aperçurent avec surprise que la largeur du tissu avait pour les africains une importance considérable et que les tissus français étaient écartés. Seulement une industrie bien équipée comme l'industrie anglaise et qui ne méprisait pas les débouchés extra-européens pouvait s'adapter aux caractères si particuliers du marché africain.

L'industrie française travaillait essentiellement pour le marché métropolitain et refusa, semble-t-il, de s'adapter à la clientèle africaine"¹.

Au Togo, au début de l'époque coloniale, les importations de tissu de coton en viennent à dépasser les autres produits tels le fer, les alcools, le bois de construction, les tabacs, etc. Ces produits proviennent en partie d'Allemagne, en partie d'Angleterre ou d'autres nations européennes. En matière de tissu, la production allemande parvient à s'imposer. Elle s'appuie entre autre sur la firme Hoechst-Farbwerke, firme pharmaceutique d'abord réputée pour les produits de teinturerie.

LA FABRICATION DES TISSUS LOCAUX

Les premières importations de tissu, antérieures à 1884, remontent à l'époque de l'installation des Mina sur la côte des Popos. A cette époque sont importés des tissus blancs appelés Gray Bath. Ces pièces de tissus blancs sont appelées Gangan en langue mina (dérivée de l'Ewé).

L'art de la teinturerie provient ici des femmes Nagots du Nigéria. Il consiste à fabriquer une matière tinctoriale bleue, dite Aho², extraite des feuilles de l'indigotier. Elle est ensuite passée sur le tissu blanc, imprégné d'une bouillie végétale, sorte d'amidon appelée Akassan. Le tissu plié est passé à l'indigo qui ne teint que les endroits non recouverts d'Akassan.

Cette technique de teinture se pratique donc sur des tissus importés. Est-ce dire qu'il n'existe aucune production textile locale en Gold Coast et sur la Côte des Popos?

S'il est certain que les importations européennes sont à l'origine du déclin du tissage africain, cette technique est d'abord concentrée au Soudan. Son influence s'étend sur le Cameroun et vers l'ouest. Les Yoruba sont connus

1. SCHNAPPER, B. - 1972 - La politique et le commerce français dans le golfe de Guinée, de 1838 à 1871. La Haye, p. 113-114.

2. AHO : la teinture, l'indigo pour teindre les tissus in Dictionnaire Ewé-Français du Pasteur J.K. ADZOMADA, parution provisoire réalisée par l'INRS et l'Assistance du Bureau des Nations Unies du Togo.

pour avoir eu une industrie textile desservie par des réseaux de commercialisation importants.

De là, l'influence des techniques nigérianes de teinture vers le Bénin et le Togo. Ces techniques y constituent un artisanat féminin.

La Gold Coast, sans parler des tisserands et tailleurs professionnels du royaume Ashanti, connus pour les pièces de tissu Kenté, cultive le coton¹. Les tissus sont fabriqués à partir de bandes tissées, larges de 4 à 6 pouces. Ces pièces ont diverses couleurs mais à l'origine, l'indigo, non cultivé dans ces régions, reste la couleur dominante.

Nul doute que les populations côtières émigrées aient bénéficié du savoir technologique du tissage de la Gold Coast et des méthodes de teinture des Yoruba. Cependant, il est notoire qu'aucun métier à tisser n'a été découvert dans le sud-est du Togo. Les besoins en textiles des côtiers sont assurés par l'importation de coton écriu que les femmes teignent de bleu et parfois de rouge.

Du côté éwé, il existe quelques cultures de coton entre Tsévié et Nuatja. Leur extension date de l'époque allemande. Antérieurement aux échanges commerciaux atlantiques et en l'absence de contact avec les caravanes trans-sahariennes, les Ewé s'habillent de pièces de raffia. Mais les tissus Kenté présentement tissés par des artisans éwé laissent supposer l'existence d'échanges entre populations ghanéotogolaises du nord et éwé bien avant l'époque coloniale.

Entre le XI^e et le XIII^e siècle, par l'intermédiaire de navigateurs génois, les étoffes des Indes Orientales voyagent déjà vers le Moyen-Orient d'où elles sont exportées vers l'Afrique. L. SUNDSTRÖM, cite comme circuits d'importation possibles pour le Togo, la route qui, partant de Tombouctou vers Bornou et Bagirmi, passe vers Sokoto et Kano en se répandant en circuits plus morcellés vers le sud-ouest. Les tissus des Haoussa auraient été importés au Nord-Togo. Pour les tissus européens, Accra et la Gold Coast connaîtront un circuit d'exportation vers l'est.

LA PRODUCTION DU TISSU IMPRIME

Parmi les tissus imprimés dont les revendeuses de tissu de la ville de Lomé ont l'exclusivité du commerce, on distingue en général quatre sortes de pagnes.

Le "Real Dutch Wax" est un tissu très prisé et assez coûteux. Il provient d'usines hollandaises et anglaises. Sa méthode de fabrication est dénommée "Wax Bloc Print".

1. LARS SUNDSTRÖM, The exchange economy of pre-colonial Tropical Africa, C. Hurst and Company, London (first published in Sweden in 1965 as «The trade of Guinea», Studia Ethnographica Upsaliensia XXIV).

Cette technique, assez semblable à celle de la teinture à l'indigo des Yoruba, est inspirée des méthodes de décoration d'étoffes indiennes telles qu'elles se pratiquaient sur la côte de Coromandel au XII^e siècle¹.

Des plaques de cire sont appliquées à l'aide d'un pinceau, sur certaines parties de la pièce de coton ou de batiste. Cette pièce est ensuite plongée dans un bain de teinture. La macération peut durer deux ou trois jours. Les parties non couvertes de cire sont teintées et si une deuxième ou une troisième couleur est ensuite appliquée, la cire est enlevée des parties à teindre lors des bains successifs. Au début, la cire est appliquée à la main. Ensuite, la couche de cire est agencée sur une plaque de bois ou de métal et posée à la main.

Ce procédé à la cire a comme caractéristique de voir la teinture s'immiscer en traînées et en points sur les parties blanches du tissu recouvertes de cire, à la suite des craquelures de la couche de cire. Celle-ci ne doit pas imprégner les fibres textiles; elle est posée assez superficiellement et, moins souple que le tissu, se craquèle. Ces traînées et ces points, indice de négligence et de mauvaise fabrication, à l'origine, sont devenus un "Wax oblige". Très prisés, ils servent à distinguer le Wax véritable de ses imitations, d'autant plus difficilement que les motifs des grands classiques Wax sont reproduits avec incrustation délimitée de points et craquelures.

Sur les différentes teintes de fond du Wax viennent ensuite s'imprimer des motifs, par procédé de blocs ou planches en bois. Ces motifs gravés dont les creux sont imprégnés des couleurs choisies sont encore posés à la main. Ce qui explique les irrégularités des poses et le coût élevé de la fabrication.

A côté du "Wax block print" existe le "Java Print". Les tissus Java sont caractérisés par des couleurs plus estompées, plus dégradées. Les couleurs se côtoient plus qu'elles ne se superposent. Les motifs sont moins précis et les teintes plus douces que pour le Wax, sauf lorsqu'il s'agit d'un Java aux couleurs solides où sur un fond uni se dégagent des dessins d'une grande finesse.

Relevant d'un processus de fabrication à la cire, l'impression du Java, - son nom provient du lieu où s'est concentrée l'industrie textile des Indes Orientales avant d'être concurrencée par les premières industries néerlandaises et anglaises au XIX^e siècle - demande plus de précision. La cire est alors appliquée à l'aide de tampons des deux côtés du tissu. L'impression y est uniforme, sans défaut, à la différence du Wax.

1. Dr W.T. KROESE, The origin of wax block prints on the Coast of West Africa, Nv. uitgeverij smit van 1876 - Hengelo 1976.

Un procédé plus moderne et repris par nombre d'usines textiles européennes et ouest-africaines est celui de la réserve. Le tissu passe sous différents rouleaux de cuivre gravé, chaque rouleau imprimant une couleur selon sa gravure. La teinture passe par jets continus à l'intérieur des rouleaux. Elle remplit les creux de la gravure tandis qu'un produit chimique l'empêche de se fixer sur les autres parties. Ce procédé plus rapide permet une production industrielle moins coûteuse.

L'usine textile du Togo (ITT) installée à Dadjá, près d'Atakpamé, dans la région cotonnière, fonctionne selon le procédé de la réserve. Ses tissus appelés Fancies coûtent moins chers que les tissus importés. Ils peuvent être de qualité égale quant au tissu utilisé et reproduire tant les teintes et motifs des Wax et Java qu'imprimer les créations de son propre bureau d'études. Néanmoins, entre le Wax importé et l'imitation de Dadjá, des différences se laissent remarquer qui servent à distinguer le "Tchi-ga-vo" ou pagne de grand prix du "Tchi-vi-vo" pagne moins coûteux.

LA COMMERCIALISATION DES TISSUS IMPRIMÉS EN AFRIQUE DE L'OUEST

La première usine de tissu imprimé, inspirée des méthodes des Indes Orientales aurait été celle de Prévinaire et Cie, à Haarlem, en 1834. Pionnier dans la production mécanique du "Wax Block Print" substituant de la résine à la cire, son initiative s'inscrit dans le contexte de la sécession des Pays-Bas Belgique, en 1830, ôtant à la couronne néerlandaise les revenus et productions des industries textiles des Flandres. Afin de créer d'autres usines et de donner du travail aux ouvriers, le roi Guillaume 1er encourage la naissance d'une industrie textile cotonnière dont les débouchés sont alors assurés par le marché des Indes Néerlandaises.

Ebenezer Brown FLEMING né en 1858 aurait ainsi introduit les tissus imprimés au Ghana aux environs des années 1880-1890.

Cette introduction fut facilitée par la présence de forts néerlandais et anglais sur la côte de l'Or; par les contacts de Brown Fleming tant avec les industriels de Haarlem qu'avec la ligne maritime britannique HOLT Line, flotte particulière à l'époque de la maison de commerce John HOLT; enfin par les informations des missionnaires de sa famille.

Du côté africain, l'adoption de ces tissus est favorisée par le retour des soldats africains servant sous le drapeau néerlandais aux Indes Orientales. Leur connaissance des motifs textiles indiens et javanais et le prestige dont ces soldats sont l'objet auprès des populations de l'actuel Ghana auraient favorablement influencé l'exportation de ces tissus.

D'autres firmes de tissu imprimé viennent concurrencer cette production au départ néerlandaise et commercialisée par des

britanniques. Pour la Grande-Bretagne, l'usine CRAFTON de Manchester commence à vendre des Wax en 1890. Actuellement, elle détiendrait, par le rachat d'autres maisons, un monopole régional de fabrication à l'échelle européenne.

LES ACTIVITES COMMERCIALES DE LOMÉ

L'emplacement géographico-économique de Lomé se caractérise par un réseau de communications avantagé par la situation sur la côte et par une administration qui favorise le commerce par des droits de douane peu élevés et une prise en considération de la demande des marchés autochtones. Les maisons de commerce profitent de la tradition commerciale des populations côtières et des migrations de main-d'oeuvre, facilitées par la faible densité de Lomé au début du siècle.

De nos jours, il appartient au Service des Douanes, créé en 1921, de réglementer les droits d'import-export.

Le commerce extérieur du Togo se compose principalement d'exportations de phosphates, de café, de cacao et d'huile de palme. Des exportations de produits, tels le pétrole raffiné et le ciment, sont prévues pour augmenter le taux de couverture des importations par les exportations qui était de 85 % en 1975¹ mais s'est dégradé ces deux dernières années à la suite d'une crise conjoncturelle du marché des phosphates. Cette matière première intervient toujours pour plus de la moitié dans les exportations. A cette crise s'ajoutent certaines déficiences dans le réseau de communications.

Les importations se composent de biens de première nécessité, de biens manufacturés, de textiles, spiritueux et tabacs. Tandis que le ravitaillement des biens de première nécessité est assuré pour un organisme d'Etat, la SONACOM, dès 1961, la part des autres biens importés (dont les quantités indiquent l'évolution du pouvoir d'achat des populations Togolaises) se répartissent d'après une enquête de la SEDES/IFO, en 1962, pour 18 % dans les filiales des maisons d'import-export situées à l'intérieur; pour 15 % dans les commerces individuels à Lomé et pour 67 % au Grand-Marché (après avoir transité, par les maisons d'import-export)².

Voici comment W. HETZEL présente la répartition des biens importés. Sont vendues à Lomé, en 1962, 55 000 tonnes de marchandises soit 54 % dont, en vente directe, 15 % pour les maisons d'import-export et 39 % en revente, par les non-importateurs. 33 000 tonnes, soit 32 %, sont vendues à

-
1. Europe-Occidentale, Togo : dix ans de redressement politique et économique (13 janvier 1967 - 13 janvier 1977), n° 561, p. 56.
 2. W. HETZEL : Studien zur Geographie des Handels in Togo und Dahomey, Geographisches Institut des Universität zu Köln, 1974, p. 134-144.

l'intérieur dont 18 % par les maisons d'import-export et 14 % par les non-importateurs. 14 400 tonnes, soit 14 %, vont à la réexportation, les marchandises profitant d'une franchise de port et de facilités de transit sur le territoire togolais¹.

Qui commercialise le tissu ?

Les maisons européennes d'import-export dont la UAC, la CFAO, la JOHN HOLT, la SGGG, la CICA et la SCOA ont un département textile dans le centre de la ville de Lomé où se traite la majorité des transactions.

Ces maisons ont des points de vente dans les villes de l'intérieur telles Kpalimé, Atakpamé, Lama-Kara et Aného. Leur spécialisation est l'importation du tissu imprimé ou pagne dont elles délèguent la commercialisation aux revendeuses.

A Lomé, la revente du pagne est l'affaire exclusive de quelque 600 femmes patentées. Ce monopole de la commercialisation porte moins sur le tissu même que sur l'accès aux maisons d'import-export, lesquelles ont à leur tour des relations préférentielles auprès des fabricants européens.

Dès l'installation des premiers comptoirs, les femmes ont participé à la commercialisation du tissu. A la tradition s'ajoute actuellement l'importance du dessin de chaque pagne où les revendeuses sont devenues par leurs choix, leurs goûts et leurs propositions, les intermédiaires obligées et les auxiliaires précieuses des importateurs. Il arrive que certains dessins soient créés par le fabricant à la demande de l'une ou l'autre revendeuse.

D'autres entreprises moyennes de commerce privé importent du tissu ou vendent des tissus et friperies. Ces entreprises sont Syro-libanaises ou Africaines, parfois Indiennes.

Les Syro-libanais dont la venue au Togo date des années 1905-1914 servent d'abord d'intermédiaires entre les importateurs européens et le petit commerce africain, (le pagne mis à part). Beaucoup sont actuellement devenus importateurs à leur tour. En 1911, le Togo recense 7 libanais. Il faut attendre la fin de la première guerre mondiale et le mandat français sur le Togo (et le Liban), pour voir leur nombre approcher la centaine. La communauté libanaise est concentrée dans la capitale et voit encore ses effectifs grossir, ces dernières années, par l'apport des commerçants d'Accra et de Cotonou, victimes, les premiers, de l'"Aliens Expulsion Act" de 1969, les seconds, de l'instabilité économique consécutive à la création de la République Populaire du Bénin.

1. Un autre champ d'investigation sociologique complémentaire à toute étude sur le commerce concernerait le corps professionnel des transporteurs et des organismes d'État y afférant.

Les Africains commerçants proviennent des pays situés au nord et au centre de l'Afrique de l'Ouest. Ces Nigériens, Maliens, Voltaïques et Sénégalais parfois confondus sous la vocable de Djerma sont les principaux clients des petites entreprises privées d'importation lesquelles n'ont que peu de magasins et maisons de couture à fournir. Eux-même sont boutiquiers, exportateurs ou commerçants ambulants. Il leur revient de répondre à la demande masculine en matière de textiles pour chemises et pantalons, à Lomé et à l'intérieur. Beaucoup vendent en demi-gros et détail.

Plus rares sont les Togolais détenteurs de commerce. Le développement des petites et moyennes entreprises est un phénomène récent, encore soutenu par des mesures étatiques. Il débute il y a une quinzaine d'années à la faveur du mouvement de retrait des Européens et de l'émergence d'une petite strate d'entrepreneurs locaux ayant appris leur métier auprès des maisons de commerces ou de firmes transnationales.

Les Petites et Moyennes entreprises ayant pour objet exclusif l'importation du tissu sont peu nombreuses et ne vendent pas de pagne. Elles se spécialisent dans la vente de tissus tels les tergal-polyester, tissus synthétiques, d'ameublement et de confection. La difficulté majeure consiste à trouver des articles textiles complémentaires, afin d'éviter la concurrence, à diversifier les partenaires commerciaux et à acquérir la confiance des banques, de même que celle de la clientèle dont l'accroissement, à Lomé, constitue une garantie à moyen terme de rentabilité.

LE PAGNE, OBJET DU COMMERCE FEMININ AU TOGO

Le paragraphe précédent présente les activités commerciales de Lomé. En matière de textile, la capitale Togolaise connaît une division assez stricte des circuits de commercialisation.

Le monopole des femmes sur le pagne est d'autant plus caractéristique qu'il cotoie de nombreux établissements syro-libanais spécialisés dans la vente de textiles, en demi-gros et au détail.

Cette spécialisation des revendeuses de pagnes est, sans conteste, une des principales raisons de leur prospérité.

Cette spécialisation est actuellement consacrée mais il faut que les relations entre revendeuses et firmes importatrices deviennent privilégiées pour écarter tout autre agent commercial de ce circuit.

D'autre part, aucune autre entreprise commerciale n'ose concurrencer le commerce du pagne en s'adressant immédiatement aux producteurs de Manchester ou d'Amsterdam, sans doute parce que leur prix de revient gonflé des frais et des salaires est trop élevé par rapport à celui des revendeuses du Grand-Marché; sans doute aussi, parce que des réactions hostiles ne manqueraient pas de décourager le commerçant isolé.

Les femmes sont devenues les intermédiaires privilégiées des firmes importatrices en fonction de leur propre expérience en matière de coton imprimé. Au Togo, ainsi qu'il est détaillé plus avant, le tissu n'est pas fabriqué localement, mais toujours importé. Les femmes le teignent jusqu'à ce que la production industrielle du pagne, introduite en Gold Coast vers 1880, concurrence les techniques de teinture autochtone. Les marchés de la côte amènent les revendeuses jusqu'à Accra d'où elles importent des pagnes aux coloris choisis. Accra est ensuite relayé par Aného et Lomé dès que les firmes implantées y ouvrent des départements textiles.

L'absence d'un artisanat masculin en matière textile et la division du travail qui stipule qu'"il est indigne pour un homme de s'asseoir au marché, a pour conséquence de renforcer l'option commerciale des femmes en l'absence de concurrents directs.

Le succès du pagne imprimé provient d'un besoin nouveau de s'habiller, surtout en milieu urbain. Objet de prestige et signe extérieur de richesse, le pagne importé présente l'avantage d'être directement accessible contre argent. Il est plus léger et possède des tons plus variés que les pagnes produits localement.

Mais la commercialisation du tissu importé exige de posséder des liquidités monétaires. De ce fait, il est susceptible d'être consommé en premier lieu par les salariés des villes et des plantations. Dans bien des marchés ouest-africains, il est commercialisé par les marchands haoussa, dioula ou djerma qui réorientent leur commerce de la côte vers l'intérieur.

M. ETIENNE a démontré pour les femmes Baoulé comment ces dernières ont perdu le contrôle de la production textile du fait que les hommes, en possession de liquidités monétaires, se sont adressés directement aux manufactures coloniales pour l'achat de fils industriels¹. La division des tâches entre fileuses et tisserands se dissout au détriment des fileuses à partir du moment où les cultures commerciales cotonnières et la production industrielle du fil procurent à la main-d'oeuvre masculine argent et matière première. Le filage traditionnel régresse et une partie de la main d'oeuvre féminine s'embauche comme ouvrières dans les manufactures.

L'acquisition des pièces de tissu revient pour la même raison aux détenteurs de numéraires alors que les femmes Baoulé en contrôlaient autrefois la distribution.

Cet exemple confirme ce que doit la position commerciale des revendeuses togolaises, à une division du travail qui confère à l'épouse la libre disposition d'une partie des produits

1. M. ETIENNE, «Women and Men, Cloth and Colonisation : the transformation of production-distribution relations among the Baule (Ivory Coast), in Cahier d'Études Africaines, 65, 1978.

commercialisés. Elle lui permet d'acquérir du numéraire et de reconduire à son profit le contrôle du commerçant sur les productions artisanales et importées¹.

L'IMPACT DE LA COLONISATION SUR LE COMMERCE FEMININ

C'est au début des années 1900 qu'historiens et géographes remarquent la présence de revendeuses dans la ville de Lomé².

Leur activité consiste à offrir de petites quantités de biens importés et vivriers sur les marchés locaux et à se déplacer là où les maisons européennes et les commerçants syro-libanais ne se sont pas encore installés.

La revente est principalement l'affaire des femmes note W. HETZEL qui explique son développement par l'offre croissante des maisons européennes d'importation, la hausse du pouvoir d'achat des paysans et l'émergence d'une couche urbaine de salariés.

Le chapitre concernant le contexte historique laisse entrevoir que la revente de produits importés est partagée par les commerçants des populations côtières où la participation des femmes a pour origine leur capacité de transformer et d'échanger des produits vivriers et agricoles tels l'huile de palme, noix palmistes et céréales. Les hommes se chargent de commercialiser alcools, étoffes et armes sur les marchés interrégionaux tandis que les femmes en viennent à commercialiser perles, tissus et ustensiles sur les marchés locaux.

Qu'avec le développement de la ville de Lomé, la commercialisation des produits importés soit de plus en plus assurée par les revendeuses, signifie que les biens importés sont désormais vendus par les maisons européennes sans recherche systématique d'une contrepartie en produits du cru collectés pour l'exportation. Les deux opérations autrefois confondues sont devenues distinctes. Les circuits des biens importés partant des villes se différencient dorénavant des circuits suivis par les cultures commerciales d'exportation.

Cette dissociation de l'import-export est rendue possible par la monétarisation des échanges et la modernisation des transports.

¹ Cette réflexion part de la constatation que dans toute coopération artisanale-commerciale, se produit tôt ou tard une appropriation de la plus grande part des bénéfices par le commerçant qui en vient à contrôler les activités artisanales moins bien rémunérées, par les prêts, des garanties d'écoulement et des marchandages. Plusieurs auteurs ont analysé ce sujet dont e.a. Olivier LE BRUN et Christ GERRY, «Petty Producers and capitalism» in *Review of African Political Economy*, London, n° 3, 1975.

² CORNEVIN, R., op. cit., pp. 194-195 ; W. HETZEL, p. 96.

La monétarisation met fin à la traite des produits, et oriente le pouvoir d'achat des paysans et collecteurs vers les revendeuses auxquelles les maisons européennes délèguent la commercialisation des biens importés.

Ces dernières ne profitent qu'indirectement de l'infrastructure ferroviaire et administrative de l'époque coloniale, mise à la disposition des projets d'exploitation agricole pour l'exportation. Il importe plus en effet, à la gestion coloniale d'alors, d'assurer l'expédition des matières premières que d'étudier et de répondre, elle-même, à la demande du marché autochtone naissant en produits importés et vivriers. L'approvisionnement du marché autochtone est délégué aux femmes togolaises. Ces dernières, non-enrôlées dans les projets de culture d'exportation et de mise en valeur du territoire ni employées pour des tâches administratives du fait de leur moindre scolarisation (à l'inverse de la population masculine active), s'avèrent être les agents disponibles et les fournisseurs désignés du ravitaillement des marchés nationaux tant ruraux qu'urbains.

La ville est le lieu de jonction d'un secteur moderne, salarié, et d'un secteur traditionnel, domestique, chargé de reconstituer et de reproduire la force de travail. La réussite financière des urbanisées de longue date viendra de ce qu'elles jouent sur la double logique de cette jonction. Elles monétarisent des biens et services qui, pour leur production relèvent de l'organisation villageoise et familiale. A la rente en travail provenant du secteur domestique et du travail prestataire des dépendants, s'ajoute parfois une rente de situation forgée par l'émergence de monopoles de fait et par des gains matériels, et de productivité, en provenance du secteur moderne¹.

Pour les villageoises, les agricultrices, surtout en milieu éwé, le commerce se présente comme un exutoire face à la mécanisation des cultures commerciales d'où elles sont exclues et face à la surcharge en travaux agricoles. Cette surcharge a pour origine l'embauche de la population masculine dans les cultures d'exportation. Enfin, le commerce répond à la nécessité d'acquérir numéraire et autonomie financière face au relâchement de l'organisation villageoise et face à l'exode vers les centres urbains².

1. LECOUR-GRANDMAISON, C., Femmes Dakaroises, Rôles traditionnels féminins et urbanisation, Annales de l'Université d'Abidjan.

2. CORDONNIER, R. - 1977 - De la condition socio-économique des femmes africaines in Cultures et Développement, revue internationale des sciences du développement, Université Catholique de Louvain, volume IX-3, 1977.

La trajectoire professionnelle de la lignée féminine
des revendeuses de tissus

Le tissu, bien importé, est principalement l'objet du commerce urbain. Dès 1912, date à laquelle les importations atteignent leur maximum sous l'administration allemande, les tissus dépassent en quantité les autres produits importés tels le fer, le bois de construction, les spiritueux et tabacs¹.

A partir de cette époque, les revendeuses de tissu voient leur nombre croître ainsi que le laisse voir le tableau relatif aux professions de la lignée féminine des revendeuses.

La revente occupe déjà plus de la moitié des grand-mères maternelles du côté Mina,. Mais dans l'ensemble, les rubriques concernant l'agriculture et les travaux domestiques restent les plus importantes, pour la génération de 1900-1910. Par contre, pour la génération de 1930-1940, la revente l'emporte sur toutes les autres activités et la revente du tissu passe plus précisément, de 14% à 50 % pour les femmes mina et de 0,60 % à 25 % pour les femmes éwé.

Il semble que la relation entre urbanisation et revente de tissu soit un peu plus faible pour les Ewé que pour les autres ethnies.

Sur trois générations la revente passe de 46 % à 90 % et atteint donc les 100 % pour la génération actuelle.

1 . CORNEVIN, R., p. cit., p. 196.

Trajectoire professionnelle de la lignée féminine

P r o f e s s i o n s	Grand-Mère maternelle (1900-1910)				Mère (1930-40)			
	Mina	Ewé	Autre	Total	Mina	Ewé	Autre	Total
Revendeuses/Tissus	4	1		5	14	4	5	<u>23</u>
Revendeuses/Perles et Produits manufacturés	4			4	1	2		3
Revendeuses huile de palme/Palmistes	2	1		3				
Revendeuses/Produits vivriers	3		1	4	4			4
Revendeuses/Poissons ou volailles	2			2	3	3		6
Revendeuses/Divers	3	3		6	4	5		<u>9</u>
Agricultrices	4	3	3	<u>10</u>	2	1	1	4
Ménagères	4	4	2	<u>10</u>		1		1
Sans précision	2	4		6				
Total	28	16	6	50	28	16	6	50
	18	5	1	23	26	14	5	45

DEUXIÈME PARTIE

LE COMMERCE DU TISSU

INTRODUCTION

Pour introduire la seconde partie de cette étude centrée sur l'organisation commerciale de la revente du tissu, il est nécessaire de préciser exactement quelle est l'importance des revendeuses de tissu sur le Grand-Marché de la ville de Lomé.

Cette mise au point précisera que la revente du tissu est assez concentrée, n'occupant pas 2 % de l'ensemble des revendeuses de Lomé. Cette faible représentation numérique explique l'importance des revenus relevés dans cette branche commerciale, soutenue par une hiérarchie commerciale et sociale assez poussée.

Le tableau ci-après replace les catégories des revendeuses de tissu en fonction des catégories valables pour toutes les revendeuses de Lomé.

Les données concernant les revendeuses en général datent de 1977, celles des revendeuses de tissu, de 1971¹, et celles des revendeuses de tissu du Grand-Marché, du recensement de la mairie de 1967.

Quelques résultats se dégagent de ce tableau: les revendeuses de tissu constituent à peine les 2 % de l'ensemble des revendeuses de Lomé. La majorité des revendeuses de tissu se situe au Grand-Marché. Leur nombre est proportionnellement plus élevé dans les catégories de patentes les plus élevées.

1. Respectivement, in Jeune Afrique n° 837 du 21 janvier 1977, p. 21, et Europe-France-Outre-Mer, n° 502, novembre 1971, p. 26.

Catégories des revendeuses de Lomé

<i>Catégories des revendeuses</i>	<i>Revendeuses de Lomé (tous produits 1977)</i>	<i>Revendeuses de tissus de Lomé (1971)</i>		<i>Revendeuses de tissus du Grand-Marché (1967)</i>	
		<i>Nombre</i>	<i>%</i>	<i>Nombre</i>	<i>%</i>
<i>Revendeuses</i>	40 000	700	1,8	546	1,4
<i>Commerçantes</i>	40	35	87,5	33	82,5
<i>Importatrices</i>	30	10	33	6	20
<i>Totaux</i>	40 070	745	1,9	585	1,5

CHAPITRE I

LE GRAND-MARCHÉ DE LOMÉ

Pour 25 francs CFA, le long de circuits pré-établis, les taxis emmènent leur clientèle à l'ASI-GA-ME, le Grand-Marché. A l'approche de cette bâtisse en béton, imposante par la masse et la lourdeur de ses lignes, enserrée dans le centre commercial, la circulation devient malaisée. Dans les rues voisines se succèdent les petites boutiques de tissus, de bijoux et parfums, d'articles de cuir et plastique. Tenues par des Syro-libanais et par des Sahéliens, ces boutiques basses aux entrées largement ouvertes offrent au regard, ce même encombrement de marchandises diverses que l'on retrouve dans les rues pleines de piétons et de taxis klaxonnants.

Pour se frayer un passage le long du Grand-Marché, la circulation suit l'allure de la foule, tellement dense à certaines heures qu'elle réduit la visibilité aux dimensions de la voiture.

Cette densité se retrouve à l'intérieur du Grand-Marché. Ses deux étages à structure basse, sombre, tout en béton armé, furent construits en 1967 pour abriter les revendeuses qui autrefois vendaient au même emplacement, des fruits, des légumes, des féculents, des tissus, de la quincaillerie et des produits divers.

L'entrée latérale en face du poste de gendarmerie conduit au centre de la bâtisse où le directeur, les adjoints et les contrôleurs des prix du Grand-Marché ont leurs bureaux.

A l'entrée, à gauche se trouvent les marchandes de fruits, légumes et céréales; à droite, la revendeuse du poisson. Les revendeuses groupées autour d'un même produit se font face et attirent les clients à force de commentaires. Le brouhaha joint à la semi-obscure ambiante ajoute à la turbulence du lieu où il faut porter le regard haut pour se diriger au milieu des cuvettes de riz et manioc, longer les citrons, ananas, papayes et salades vertes, arriver aux crevettes et là, prendre l'escalier qui monte à l'étage des tissus.

L'odeur y est moins forte de même que la densité. Les étalages se composent de comptoirs en pierre où s'entassent

les uns sur les autres, les tissus pliés en seize, comme autant de petites briques multicolores. D'autres sont étalés avec leur étiquette de "Real Dutch Wax", tissu de pagne coûteux et de grande qualité.

Derrière les comptoirs s'affairent les aides-revendeuses parfois régentées par leur patronne qui, assise sur un des bancs de bois de l'allée, indique avec un long bâton, le tissu à montrer au client.

Les petites apprenties, bien habillées, aux gestes prompts, dont le sérieux double le charme enfantin, déplient, replient, exposent ou emmagasinent les tissus, toute la journée.

Souvent logées et nourries par leur patronne, elles arrivent avec elle le matin et repartent le soir. Apparentées à la revendeuse ou filles d'agriculteurs, leur nombre dépend de la richesse de la revendeuse de tissu.

Pendant ce temps, les revendeuses contrôlent, discutent de commerce et d'autres choses avec leurs collègues, reçoivent amies et clients, s'allongent sur les bancs ou mangent des petites préparations achetées au rez-de-chaussée.

Le va-et-vient de l'étage n'est interrompu de temps en temps que pour laisser passer une file de porteuses, transportant sur la tête les tissus qu'une revendeuse vient d'acquérir ou qu'un client compte réexporter dans sa boutique ou dans son pays.

Enfin, le deuxième étage est celui de la quincaillerie et de la droguerie. Là, entre des étalages surchargés, les allées prennent l'allure de véritables pistes dans une jungle d'objets. Le Grand-Marché à cette hauteur dépasse les bâtiments voisins et le long des extrémités, de grandes trouées aérées par le vent du large offrent au regard la découpe lumineuse du clocher de la cathédrale sur fond marin.

EXPOSITION DU PROJET

Le Grand-Marché fut créé "en vue de rassembler en un même lieu, tous les étalagistes éparpillés qui s'évaluent à plus de 4 000 personnes"¹.

Ce projet, déjà présent sous la présidence de N. GRUNITZKY, met deux ans avant d'être terminé. Ouvert en 1967, il se compose de deux étages qui se répartissent le vivrier, le tissu et les produits manufacturés (bijoux, tabacs, parfums, articles de ménages et étalages nagots²).

1. In Rapport Économique de l'Emprunt 1965 de 100 millions (de francs CFA) de la Commune de Lomé au Crédit du Togo. Archives de la Mairie de Lomé.

2. Est désigné comme «étalage nagot», la vente au détail des marchandises diverses et objets de culte détenus, en général, par les femmes nagots du Nigéria.

Outre sa fonction de rassembler, en un lieu central et réputé, les revendeuses de la ville, agents principaux du commerce de demi-gros et de détail, la construction du Grand-Marché vise à répondre aux revendications exprimées par diverses associations de revendeuses quant à l'insalubrité des quartiers de vente qui autrefois, n'offraient comme paravent aux marchandises et marchands que des matériaux de tous bords: des cartons, des tôles ondulées et du bois blanc. De plus, l'encombrement de la rue Foch et l'impossibilité tant pour le petit marché (l'ASI-VI-ME) que pour celui d'Hanoukope de recevoir d'autres revendeuses expliquent la nécessité de créer le Grand-Marché.

Accompagnant les investissements du 1er plan quinquennal de 1966/70, ce projet donne suite au bitumage des artères allant vers l'intérieur du pays afin de faciliter l'approvisionnement de Lomé en produits vivriers principalement.

Confié à l'UDEC (Union d'Entreprises de Construction) dont le siège social est à Abidjan, ce projet volontairement sobre, s'élève initialement à 130 millions de francs CFA: 100 millions contractés auprès de la BTD (Banque Togolaise de Développement) remboursables en quinze ans et destinés à la construction proprement dite; 30 millions financés par le FAC (Fonds d'Aides et de Coopération (française)) et destinés à l'aménagement intérieur (installations électriques, sanitaires et administratives).

L'aval de l'Etat garantit le remboursement par la loi n°64-15 du 11 juillet 1964, de même que le Budget Communal.

Pour l'année 1968, première année complète de mise en service, les recettes se sont élevées à 17 612 287 francs CFA.

Afin d'atteindre les 21 millions de recettes annuelles et de pouvoir tout rembourser d'ici l'année 1980, tout en répondant aux revendications des revendeuses par l'abaissement du prix annuel des boutiques louées à 2 500 francs - contre les 6 000 francs prévus initialement - la municipalité de Lomé reçoit une partie du montant des patentes délivrées, dénommée "centimes additionnels".

Le Budget Général reçoit, à titre exceptionnel, les taxes complémentaires de patente sanctionnant les revendeuses dont le chiffre d'affaires annuel, évalué d'après les achats opérés auprès des importateurs européens, dépasse les 10 millions. Enfin, le remboursement des financements du Grand-Marché, honoré jusqu'à ce jour profite des recettes provenant des autres marchés relevant de la même régie.

L'ORGANISATION DU GRAND-MARCHE

Le Grand-Marché relève pour son administration de la Régie Municipale des marchés de Lomé créée par l'Arrêté Municipal n° 65/ML du 14 décembre 1967.

Dotée de l'autonomie financière, avec un capital de

177 400 000 francs mis à disposition par la commune de Lomé, elle relève de l'autorité administrative du Maire, du Conseil Municipal et d'un Conseil d'Exploitation.

Cette régie regroupe le Grand-Marché, le marché Elavanyo, Lom-Nava, d'Hanoukopé, de Tokoin et d'Amoutivé.

Pour le Grand-Marché, voir l'organigramme page suivante.

Si la construction du Grand-Marché vient à point soutenir la logistique d'une ville en développement comme Lomé, il faut remarquer que les villes secondaires de Kpalimé, d'Atakpamé, de Sokodé, de Lama-Kara et d'autres, ont également leur Grand-Marché. Ces constructions s'inscrivent à l'intérieur des objectifs quinquennaux, au même titre que l'amélioration des voies de communication, de la production agricole ou de l'adduction d'eau.

Bâtisses semblables où les revendeuses de tissu ont leur étage, et financées par les municipalités respectives, ces constructions traduisent le souci du gouvernement de pourvoir au mieux aux circuits de ravitaillement des agglomérations urbaines par le biais de ces "spécialistes locales" - et groupes de pression - que sont les revendeuses.

EVOLUTION DU MARCHÉ ET MODERNISATION DE SON ORGANISATION

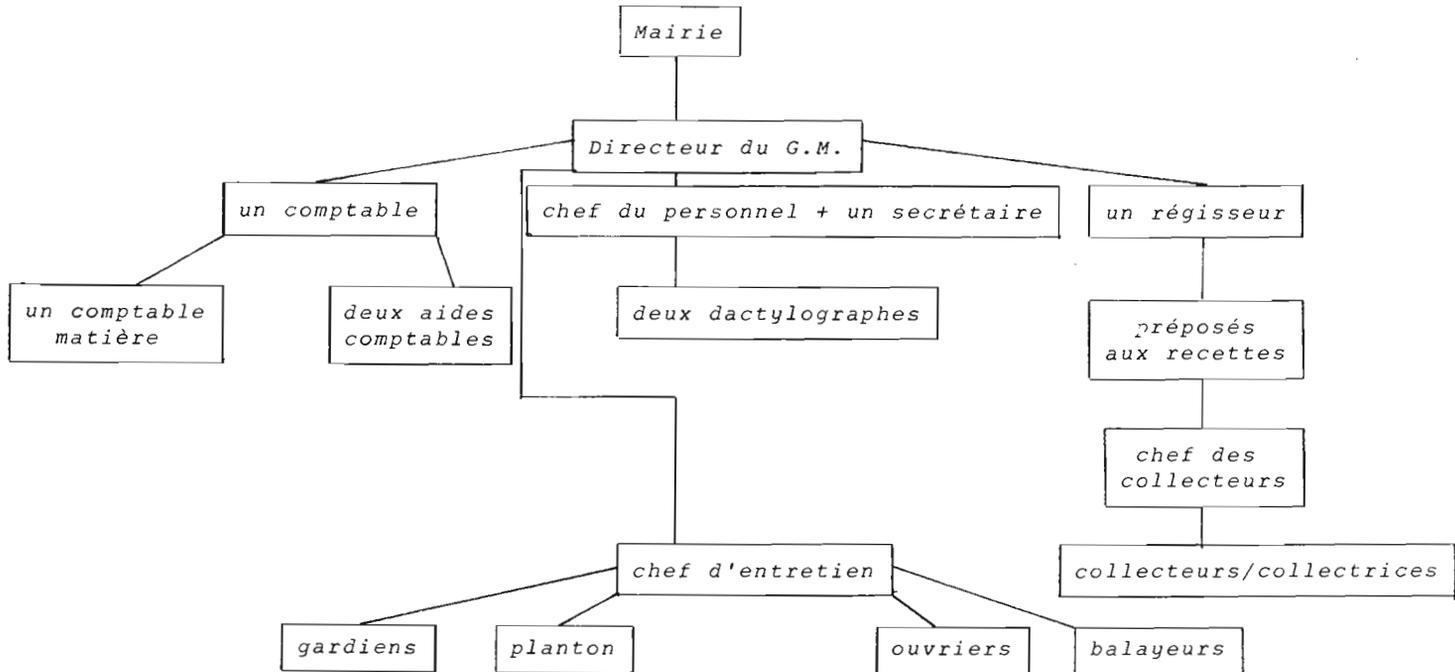
Après la présentation des caractéristiques du Grand-Marché de Lomé, c'est par le biais d'une analyse comparative que les deux hypothèses suivantes vont être étayées:

- le Grand-Marché est régi par un Conseil Municipal et un Conseil d'Exploitation. Cette gestion est moderne en ce qu'elle dépend de pouvoirs administratifs substitués des anciennes autorités des marchés locaux et interrégionaux. Mais, si les gestionnaires ont changé, les fonctions qu'ils remplissent restent analogues à celles des Autorités Traditionnelles. Le commerce africain s'est urbanisé. Il ne s'est pas détaché du "marché" entendu comme institution socio-économique spécifique.

Il en est de même pour l'organisation interne du marché: elle est devenue plus complexe mais sa structure reste identique à celles de marchés pré-coloniaux.

- les plans du Grand-Marché se calquent sur ceux du Grand-Marché de Treichville à Abidjan (le siège social de l'UDEC est à Abidjan). Cette précision indique l'influence que possèdent certaines villes africaines en avance sur d'autres. Cette influence est moins le résultat d'une volonté politique ou d'une capacité économique que celui d'une urbanisation tendant à suivre à des rythmes différents, des voies identiques.

Organigramme du Grand-Marché¹



1. Entretien oral de M. SESCHIE, Directeur du Grand-Marché de Lomé, retranscription d'A. FOLLY.

Des mesures sont prises contre une urbanisation génératrice de problèmes urbains analogues d'une ville à l'autre. Mais si les Autorités Togolaises parviennent à contenir la délinquance juvénile et l'exode rural dans des limites acceptables sur l'ensemble du territoire, il semble que l'afflux des revendeuses au Grand-Marché et la congestion des artères voisines soient dues à une sous-estimation des effectifs et des opportunités économiques de la main-d'oeuvre féminine.

Le marché comme institution

Le marché comme concept économique est le centre de l'échange. Toute transaction passe par un marché qui détermine les prix et par là, le contenu du commerce lui-même¹. Mais les échanges ne passent par un marché que lorsqu'ils sont monnayés, lorsqu'ils s'expriment en une monnaie-étalon. La redistribution des biens s'opère alors par un système de marchés, créateurs de prix où se présentent acheteurs et vendeurs. Ces marchés sont des lieux, des réalités empiriques qui concrétisent les échanges.

Mais il existe d'autres formes de redistribution. Le commerce ouest-africain se base à l'intérieur du lignage, sur les principes de réciprocité, de complémentarité et sur le cycle des avances-restitutions pour distribuer produits et semences entre ses membres.

Entre lignages, les échanges de biens matrimoniaux s'opèrent entre groupes définis par un statut social qui les rend seuls aptes à déterminer les taux d'échange de ces biens. Entre eux, les relations d'échange sont symétriques.

Le marché ne revêt cependant sa fonction principale de centre d'échange qu'avec la mercantilisation accrue de divers types de biens. Des biens qui autrefois n'étaient pas objets de commerce, le deviennent, conférant au marché une importance accrue.

Le marché comme institution économique en vient à dominer les échanges lorsque la terre, la nourriture et la force de travail deviennent objets de commerce. Dans les sociétés lignagères, ces moyens de production sont régis par les règles de parenté: la terre des ancêtres est travaillée collectivement par les membres du lignage qui participent à la distribution des ressources.

La domination du marché, concept économique, créateur de prix, se traduit par une densification des réseaux et des périodicités des marchés, réalités empiriques.

1. POLANYI, K. et al. Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie, Larousse, Paris 1975, p. 250.

De périphérique, le marché devient central et nécessaire aux besoins des individus. Plus il est éloigné des zones agricoles, plus il gagne en importance car les échanges traditionnels, perpétués en milieu agraire, non-monétarisés, disparaissent au profit des transactions strictement commerciales. Spatialement, cette importance est fonction de la distance qui sépare le centre urbain des terres cultivées.

Les marchés locaux et régionaux, secondaires par rapport aux ressources agricoles, apparaissent comme périphériques certes, mais aussi comme multifonctionnels. Tenir et contrôler un marché rehausse le prestige social d'un village ou d'un lignage, crée des liens sociaux et politiques. Les marchés précoloniaux favorisent tout autant les communications sociales que les échanges de produits.

Le jour du marché est chargé d'opportunités sociales et matrimoniales. Il possède son rite d'inauguration qui a pour fonction de reconduire collectivement l'allégeance politico-religieuse des acheteurs et vendeurs aux dieux ou aux chefs de terre.

L'aspect multifonctionnel du marché provient de ce que les rapports de personne à personne ne se sont pas encore individualisés au point d'annuler le statut social des parties contractantes, au seul profit du transfert des biens. De plus, que le "commerce matrimonial" soit partie intégrante des rencontres entre groupes présents sur le marché, démontre que l'enrichissement des communautés lignagères passe tout autant par l'accumulation des membres producteurs que par celle des biens.

La primauté du social sur l'économique, dans les transactions du commerce pré-colonial, explique les caractéristiques statutaires des marchands. Les groupes qui s'adonnent exclusivement au commerce apparaissent comme des corporations d'étrangers, non-intégrées, partant neutralisées dans les communautés acquéreuses. Ils sont contrôlés dans leurs itinéraires et aux points de vente par les autorités locales qui exigent droits de passe, taxes de péage, prélèvement de produits ou rente de protection.

Avec la généralisation de la traite licite que rend nécessaire l'acquisition du numéraire destiné en premier lieu à l'impôt, le statut social des parties liées aux échanges s'estompe. La rémunération des produits est fonction du taux fixé contractuellement entre le vendeur et l'acheteur. Ce rapport strictement contractuel, qui réglemente le transfert des produits en se basant sur un équivalent universel et général, entraîne une destruction des anciens rapports de personnes de même que les taux conjoncturels et les procédures traditionnelles d'échange en vigueur dans les négociations.

N'importe quelle personne capable peut théoriquement engager ces rapports contractuels. Mais ne devient pas marchand qui veut. L'appropriation des ressources, l'individualisation des gains, de même que l'acquisition des qualifications requises par le niveau technique et organisationnel du groupe mercantile, constituent autant de conditions

d'accès au commerce qui va se professionnalisant.

Les agents du marché

La présence massive des femmes sur les marchés locaux et urbains les désignent comme agents privilégiés du commerce. Mais si toutes les transactions se monétarisent cela ne signifie pas que le marché, comme réalité empirique, soit le seul reflet du principe économique du marché ni que ses agents adoptent un comportement partout semblable.

Les marchés actuels sont encore des institutions multifonctionnelles qui ont vu leur importance s'accroître sous la monétarisation généralisée des biens et des services. Cette importance explique l'accroissement du nombre des revendeuses.

En face de la modernisation économique, elles se présentent comme des agents libres du commerce intérieur, comme des personnes capables d'échanger biens et services contre argent. Ces relations commerciales se sont superposées à la réalité du marché africain. La monétarisation des échanges a émancipé marchés et marchandes des contingences de l'agriculture domestique d'autosubsistance, mais les fonctions de ceux-ci et le statut social de celles-là persistent. La fonction sociale du marché se maintient même en milieu urbain; les commerçantes ont une appartenance ethnique et familiale qui n'est pas indifférente au commerce.

Si le statut social a moins d'importance que par le passé pour celles qui se lancent dans le commerce, force est de constater qu'une nouvelle hiérarchie se dessine en fonction des biens vendus et des gains réalisés et en fonction du lieu et du temps utilisé pour le commerce.

Mais la constatation principale qui se dégage de l'évolution du commerce féminin est que celui-ci ne s'est jamais détaché du marché, entendu comme réalité empirique où se rencontrent acheteurs et vendeurs, où se nouent et se dénouent les relations sociales, matrimoniales et professionnelles.

Le marché comme institution multifonctionnelle mêlant l'économique au social dessert les besoins des communautés nationales. En tant que tel, il n'appartient pas au secteur moderne de l'économie, bien qu'il occupe une position dominante dans le ravitaillement des villes africaines et cela, même pour les biens importés.

Au Togo, l'enquête de la Sedes/Ifo, menée en 1963, évalue à 67 % des biens importés ceux qui vont au Grand-Marché tandis que 15 % alimentent les commerces individuels et 18% les maisons d'import-export¹.

1. HETZEL, W., Studien zur Geographie des Handels in Togo und Dahomey, Geographisches Institut der Universität zu Köln, 1974, pp. 134-144.

La structure organisationnelle d'un marché

Les marchés du pays Yoruba, fort urbanisé, décrits par les voyageurs du XIX^e siècle, participent aux échanges selon une importance qui dépend de leur localisation sur les circuits commerciaux et de leur relative spécialisation en matière de produits offerts. L'emplacement d'un marché se situe de préférence en face de la maison du chef et non loin des instances religieuses. Un rituel préside à son occupation. L'espace du marché devient souvent le centre de l'agglomération urbaine.

B.W. HODDER et Dr. BOLALLE¹ s'accordent à dire que l'administration du marché relève alors d'une assemblée masculine qui consulte les diverses associations de revendeuses avant de prendre toute décision concernant le marché. En d'autres endroits, une femme, chef de marché, supervise les associations et rend compte de la bonne gestion du marché devant les autorités de la ville. Cette gestion s'associe aux cultes féminins rendus aux divinités du marché.

Des percepteurs prélèvent des droits de douane et des taxes sur certains marchés. Ces revenus sont reversés aux chefs qui, déchargés des responsabilités du marché ne doivent pas moins engager des dépenses de prestige et pourvoir à l'entretien d'une large maisonnée.

Les épouses des chefs ne vont pas au marché ni ne s'octroient le monopole de certains biens, si ce n'est en temps de guerre et de disette.

Ce sont les aspects politico-sociaux qui subissent le moins de changement lors de la colonisation. En effet, tout marché même construit en béton armé, garde son rituel d'inauguration. Aux fétiches se subsistent la bénédiction chrétienne, aux cultes féminins, le financement de messes chantées, et à l'assemblée des notables, les Autorités Municipales.

Les prix continuent d'être fixés après avoir consulté les déléguées des associations commerciales. De même, tout litige concernant les prix relève du jugement du comité du marché composé de représentants officiels et de revendeuses-déléguées.

La modernisation de l'organisation d'un marché se concrétise d'abord par un type de construction plus approprié au milieu urbain et par la prise en charge par les Autorités Municipales des problèmes d'ordre, d'hygiène et de perception des taxes.

La position des commerçantes se maintient de même que le principe du marché, institution multifonctionnelle. Mais, indice de certains marchés, la concurrence entre commerçantes joue sur l'espace occupé et la position personnelle à l'intérieur des associations. Si posséder un étal, une place au marché, est un facteur de réussite, y accéder devient de plus en plus problématique.

1. HODDER, B.W. and UKWUU, U.I., *Markets in West Africa*, Ibadan University Press, 1969 et Dr BOLANLE, A., «The economic role of women in a traditional african society : the Yoruba example» in *Civilisation ...*, op. cit., p. 269.

Des listes d'attente de revendeuses désireuses de louer un étal sont remises au chef du Grand-Marché de Lomé. Son autorité est devancée, dans certains cas, par le soutien mutuel des revendeuses associées qui préservent l'intérêt de leurs membres. Lorsqu'une revendeuse s'absente, ses collègues s'occupent de son commerce et gardent son étal. Lorsqu'elle quitte définitivement le marché, l'association des revendeuses en est la première informée.

A ces mesures de protection se joint la pression politique à l'encontre des étrangères. Seules les Togolaises ont accès au marché. Les femmes de fonctionnaires et les femmes-fonctionnaires font aussi l'objet de mesures restrictives, en raison de leurs revenus ou de leurs activités qui en se dédoublant dans le commerce défavorisent les femmes sans emploi.

Celles qui ont étal au Grand-Marché forment le groupe le plus puissant. Cette remarque s'applique aux Togolaises et aux femmes Cā du marché d'Accra étudiées par C. ROBERTSON¹. De même, l'organisation interne du marché de Dakar, étudié par Mme AGUESSY, frappe par ses similitudes avec le marché de Lomé, les marchés Yoruba et le Grand-Marché d'Abidjan où obtenir une place est un obstacle bien plus grand que d'obtenir des marchandises².

En résumé, l'organisation d'un marché repose sur la superposition des Autorités Municipales et sur une gestion que se partagent le chef du marché et les déléguées des associations de commerçantes. Ils forment un conseil qui délibère des litiges et prix pratiqués sur le marché.

Les autres fonctions du marché sont assurées par un personnel désigné et par les services de la ville, comme la gendarmerie pour l'ordre et les contrôleurs du Trésor pour la fiscalité. Le maintien de l'ordre, la perception des taxes et impôts, l'hygiène et les affaires courantes sont les principales fonctions que doivent remplir les services attendant au marché.

En tant qu'institution le marché possède ses valeurs propres telles le respect du rituel d'inauguration, des horaires, l'esprit d'entraide, d'honnêteté et d'association des bénéficiaires. Il est souvent localisé au centre de la ville, entre le poste de gendarmerie, l'Eglise et les maisons d'import-export. Autour du marché s'installe une population commerçante flottante qui cherche à entrer au Grand-Marché ou qui détient de petits étals, sorte de micro-commerces qui devançant l'offre des revendeuses du Grand-Marché en s'installant à la périphérie du bâtiment ou en attendant les clients à l'entrée de celui-ci.

1. ROBERTSON, Cl. - 1976 - Gā women and socioeconomic change in Accra (Ghana, in Women in Africa, N.J. HAFKIN and E.G. BAY, Stanford Univ. Press, California 1976.

2. LEWIS, B.S. «The limitations of group action among entrepreneurs : the market-women of Abidjan, Ivory-Coast» in Women in Africa, op. cit.

Une innovation s'impose néanmoins à l'analyse de l'organisation des marchés: l'existence de banquiers ambulants. Ces banquiers ambulants ont remplacé les tontines et autres associations temporaires de rotation du crédit qui s'engageaient à remettre après un temps déterminé la totalité des sommes épargnées par les participants à l'un d'eux et à répéter l'opération selon le nombre de participants. Il se passe actuellement, que l'intense compétition qui existe entre revendeuses, empêche le respect des règles de fonctionnement d'une tontine malgré les liens créés par la participation à une association professionnelle. Les tontines se pratiquent de moins en moins car trop de membres ont manqué à leurs obligations financières ou ont profité de l'argent d'autrui sans apporter de contrepartie.

La revendeuse ne compte que sur son crédit propre et sur les avances proportionnelles à son crédit auprès d'institutions fiables. Si elle a besoin d'argent, elle emprunte chez le banquier ambulant auquel elle confie chaque mois ses économies. Ce dernier tient une comptabilité pour chaque cliente et ne retient qu'un petit pourcentage pour le service rendu. Cette pratique se situe à mi-chemin entre l'emprunt qui s'octroie à des taux usuraires et le placement bancaire qui n'est utilisé que par les revendeuses les plus riches.

LA PERENNITE DU MARCHE

Plusieurs raisons peuvent être avancées au sujet du maintien du marché, institution multifonctionnelle, multipliée, rendue complexe par l'évolution économique mais pérenne dans ses fondements institutionnels.

- il y a d'abord le relatif désintérêt de l'administration coloniale pour la redistribution interne des biens de consommation. Les agents du commerce local ne connaissent pas de concurrents directs et adaptent les circuits du commerce intérieur aux offres des importateurs et aux demandes des consommateurs, selon des modalités qui empruntent beaucoup au savoir-faire traditionnel.

- dans un contexte anthropologique de patrilinéarité et de virilocalité existe une contradiction entre l'obligation de l'épouse de quitter son lignage et son village et le droit de visiter ses parents. Cette contradiction entraîne des absences fréquentes de la part de l'épouse. Ces absences se font moins régulières lorsqu'elle retrouve sur un marché des parents et des amis qui lui apportent des nouvelles de sa famille.

Un réseau de relations entre familles parentes et alliées se tisse par l'intermédiaire du marché. Ces relations sont des appuis pour une revendeuse qui sait en tirer parti. Le marché est donc d'autant mieux toléré qu'il resserre et stabilise les liens entre communautés, tout en répondant à leurs besoins économiques.

- chaque revendeuse apporte au marché une charge de biens équivalent à sa propre capacité de portage et à celle de ses aides. Cette capacité assez faible, de même que le temps et l'énergie dépensés au portage, correspondent au profit de consommation des clients: pour ceux-ci, le temps et l'énergie dépensés en déplacements, comptent moins que l'argent et les capacités de conserver les aliments dont ils disposent.

Acheteurs et vendeurs préfèrent se rendre quotidiennement au marché pour acheter le nécessaire plutôt que de conserver des provisions. Le manque d'argent et le déperissement rapide des vivres rendent rationnelle la multiplication des points de vente et des jours de marché.

Le marché rassemble des commerces qui correspondent au pouvoir d'achat des clients. Il "crée des utilités de lieu et de division"¹.

- le nombre élevé d'intermédiaires est souvent considéré comme générateur de redondances commerciales qui entraînent perte de temps et majoration de prix.

Une telle analyse tend à confondre efficacité technique et efficacité économique. En l'absence d'investissements commerciaux, par manque de capitaux, l'organisation commerciale interne utilise la main-d'oeuvre. Elle est "capital saving" et "labor using".

Il semble difficile de comprendre qu'un intermédiaire s'imisce dans un circuit sans prévoir la marge bénéficiaire qu'il retirera de son commerce. En situation de "libre entreprise", consommateurs, intermédiaires, grossistes ou producteurs s'adressent aux chaînons les plus intéressants du circuit de redistribution qui bien qu'utilisant un fort pourcentage de main-d'oeuvre, s'épure peu à peu des "parasites commerciaux"².

Enfin, s'il existe des monopoles sectoriels ou des groupes professionnels qui faussent le jeu du marché, force est de constater que les restrictions imposées au commerce en vue d'éliminer ceux-ci engendrent souvent des situations pires. Désigner un nombre restreint d'intermédiaires, établir des Comptoirs Etatiques et régler les taux monétaires entraînent une fonctionnarisation des activités commerciales débouchant tôt ou tard sur des monopoles de fait de grande envergure desquels un groupe restreint tire de super-bénéfices sans que s'améliorent l'abondance et le coût des marchandises³.

1. AGUESSY, D., op. cit. in Dakar en Devenir, p. 420.

2. BAUER, P.T., «Some aspects and problems of trade in Africa» in Markets and Marketing in Developing countries, MOYER, R. and HOLLANDER, S.C., Homewood, Illinois, 1968, pp. 56-57.

3. RIVIERE, C. - 1971 - Les mécanismes de constitution d'une bourgeoisie commerçante en République de Guinée, in Cahier d'Études Africaines, XI, 43, 1971, pp. 378-399.

- le nombre élevé de petits commerces indique un sous-emploi chronique d'une partie de la population active. Le cas se vérifie au Togo. Les revendeuses n'ont d'autres sources de revenus que le petit commerce étant donné la rareté des emplois salariés. S'y ajoute la masculinisation de ces derniers qui explique que même des femmes qualifiées préfèrent travailler pour leur propre compte.

C. ROBERTSON analysant le changement socio-économique des femmes Gā d'Accra (Ghana) remarque qu'en plus des contraintes que créent l'éducation et les soins à donner aux enfants,

"... women working in offices have to contend with sexual overtures from male co-workers who regard such 'emancipated women' as fair game. This tendency has driven some women back into market trading, which offers free choice in matters of personal contact and flexible hours"¹.

Cette remarque porte en soi un argument en faveur du maintien du marché comme institution féminine non-encadrée par les exigences du secteur moderne et du salariat.

En conclusion, le marché local, même en milieu urbain, garde une facture traditionnelle dans la mesure où il est adapté aux méthodes de commercialisation des vendeurs et à la bourse des acheteurs. Il répond à des fonctions sociales précises et importantes tels le maintien et la création de relations familiales et sociales. Il tient compte du savoir-faire des commerçantes tout en leur offrant une alternative aux possibilités d'emploi limitées du secteur moderne et à la pression démographique des zones agricoles.

Il accompagne efficacement le processus d'urbanisation à condition que ce dernier soit contenu et contrôlé. Sous la pression d'un exode rural excessif, le marché devient congestionné. Des barrières institutionnelles s'érigent entre urbanisées de longue date et nouvelles arrivantes.

Des solutions à l'encontre du chômage et du sous-emploi s'imposent à l'égard de la population féminine active car le marché ne peut répondre à tout.

Son expansion dépend des opportunités économiques des circuits internes. Faut-il rappeler que ces opportunités sont menacées par l'extension des autres secteurs: des marchés peuvent encore se créer sans que le secteur commercial lui-même soit en expansion. Si la redistribution interne devient l'affaire de firmes commerciales, les commerçantes verront leur position économique se détériorer sans que d'autres possibilités ne leur soient offertes dans les secteurs non-traditionnels du marché de l'emploi².

1. ROBERTSON, C., op. cit., p. 133.

2. MULLINGS, L., Women and Economic Change in Africa, in Women in Africa, op. cit., pp. 248-255.

CHAPITRE II

LE COMMERCE DU TISSU

LES CONDITIONS D'ACCES

Parmi les revendeuses de tissu, 78 % ne pratiquent que ce seul commerce. La couture se présente comme une activité annexe pour 8 % des revendeuses, le reste, soit 14 % ayant comme activité complémentaire, la revente de conserves, de café moulu, de riz et savon, de produits manufacturés.

Que la majorité des revendeuses se contentent d'un seul commerce ne signifie cependant pas qu'elles n'aient pas connu d'autres activités. Après la scolarisation, la majorité dit avoir aidé la mère à la maison. Certaines entreprennent un apprentissage. Mais 2 % seulement se lancent directement dans le commerce.

L'aide à la mère, ou à la parente qui en tient lieu, est une des raisons d'abandon de la scolarité par les filles. Que ce soit pour "travaux familiaux", "apprentissage" ou "abandon volontaire", la nécessité pour la mère de se faire seconder par ses filles - raison fréquemment sous-jacente à ces motifs - atteint à chaque fois plus du tiers des filles par rapport à l'ensemble de l'effectif scolarisé, pour les abandons en cours ou en fin d'année scolaire¹.

C'est en aidant sa mère que la future revendeuse de tissu acquiert de l'expérience dans la préparation des produits à commercialiser (tels que l'huile de palme et les plats préparés) et dans le commerce même. D'autres acquièrent quelques notions de couture, de pratique médicale ou d'artisanat familial avant de se lancer dans un métier qui leur fournisse le capital de départ nécessaire à la commercialisation des tissus.

1. Ministère de l'éducation nationale - Direction de la planification, des statistiques et de la conjoncture. La fille et l'école. Étude comparative de la situation des filles en Côte d'Ivoire, au Tchad et au Togo. Lomé, 1973. Pour l'année 1969-1970, p. 74.

<i>Activités post-scolaires</i>	<i>Nombre de revendeuses</i>	<i>Pourcentage</i>
<i>Aider la mère</i>	35	70
<i>Entreprendre un apprentissage</i>	12	24
<i>Entreprendre un commerce</i>	1	2
<i>Non précisé</i>	2	4
<i>Total</i>	50	100

Car, outre l'expérience transmise de mère à fille, une des conditions d'accès et de réussite dans le commerce (du tissu) pour des débutantes, est leur solvabilité. N'ayant pas encore l'aval des banques et la confiance des fournisseurs la plupart entreprennent une activité antérieure au commerce du tissu en vue d'acquérir fonds et expérience.

Bien qu'ayant participé aux travaux familiaux, au commerce et même éventuellement à la revente du tissu de leur mère (puisque 46 % des mères revendeuses sont commerçantes de tissu, tandis que 90 % sont des revendeuses), 36 % des revendeuses auraient directement débuté dans le commerce de tissu.

Pour les autres, la formation du capital de départ provient de produits vivriers et conserves débités en petites quantités et revendus quelques francs plus chers. Bien que ces transactions portent au départ sur des quantités marchandes et monétaires minimes, le bénéfice retiré est relativement important, s'il est considéré en dehors du facteur temps. Le temps de travail pour le petit commerce est estimé entre 10 et 12 h par jour. Il est composé de déambulations, marchandages et présence effective.

Activités antérieures au commerce de tissu

<i>Couture</i>	8	16 %
<i>Revente</i>	11	22 %
<i>Revente et couture</i>	6	12 %
<i>Professions</i> <i>(institutrice, infirmière, dactylographe)</i>	4	8 %
<i>Artisanat</i> <i>(boulangère, teinturière, travaux familiaux)</i>	5	10 %
<i>Activités antérieures, absentes ou non détaillées</i>	16	32 %
<i>Total</i>	50	100 %

La petite marchande se déplace pour connaître et profiter des meilleurs propositions du moment mais aussi pour présenter et porter les marchandises à la clientèle.

Le petit commerce est une activité traditionnelle¹, en ce que, sans qualification ni formation de capital, il s'inscrit à l'intérieur d'un cercle de relations où, si la revendeuse perçoit sur chaque unité vendue, une marge bénéficiaire proportionnellement élevée, l'acheteur quant à lui, recourt aisément au crédit.

Une autre origine des ressources monétaires de ces revendeuses est la couture. Classé dans les activités artisanales traditionnelles², ce secteur est peu rémunérateur. Les revendeuses de tissu anciennes couturières font d'ailleurs remarquer que, par manque de clientèle et de fonds, leur compétence fut sous-employée et leurs revenus furent trop faibles.

Une revendeuse de tissu explique ainsi comment elle est passée de la couture à la revente du tissu:

Après six années d'école primaire, elle suit un apprentissage de couturière. Après avoir revendu des cigarettes, du papier de riz et des allumettes, elle achète un fonds de tissu, parmi les invendus d'une maison de commerce. Mais n'ayant pas de commandes de confection, elle se voit obligée, après quelques temps de revendre les tissus. Elle débute ainsi, dans ce commerce, par nécessité, avec une dizaine de pièces de tissu.

Ce cas-ci démontre que la couture n'est pas toujours source d'épargne. Bien plus, ce secteur artisanal dépend aussi pour sa promotion, de fonds qui semblent ne pouvoir s'acquérir que par la revente.

Sans contredire la proposition selon laquelle la couture est une des activités qui donne accès au commerce du tissu, ce cas tend à hiérarchiser la revente et la couture, d'ailleurs quelquefois pratiquées ensemble, selon le degré des ressources. A ressource nulle, on choisira de préférence la revente pour échapper à toute contrainte technologique ou institutionnelle.

Enfin, parmi les activités antérieures, un artisanat lié à la sphère domestique telle que la boulangerie, la teinturerie et autres travaux domestiques, ne devient profitable à l'actuelle revendeuse qu'à la condition de gérer personnellement une production, monétarisée soit à l'intérieur du ménage étendu soit à l'extérieur par la commercialisation. La couture, elle, exige un fonds et une qualification.

1. Selon la typologie de Milton Santos, «Économie pauvre des pays sous-développés» in Les Cahiers d'Outre-Mer, avril-juin 1971, n° 94.

2. Par ANTHEAUME, Contribution à l'étude de l'artisanat à Lomé, Cahier ORSTOM du Centre de Lomé, 1969-1973. Sur le total des artisans recensés dans la ville de Lomé, 13,6 % sont des couturières, catégorie la plus importante après les tailleurs et les menuisiers.

Autrement significatif est le pourcentage de femmes (8 %) qui bien que professionnalisées et salariées en sont venues au commerce du tissu. Celui-ci, par ses relations corporatistes et une assise partagée entre les institutions légales du secteur moderne et les groupes de pression à base de solidarité familiale, féminine et lignagère, appartient encore en partie aux formes traditionnelles d'organisation du travail.

Cette organisation se base sur des échanges monétarisés, en partie légalisés. Cette dualité organisationnelle jointe aux quantités vendues, donc aux bonnes conditions du marché, permet une monétarisation en général plus élevée que dans les emplois à salaire fixe du secteur moderne d'une économie primaire d'import-export. Ce secteur moderne présente pour le marché urbain du travail togolais, principalement trois sortes d'emplois:

- les emplois liés aux transactions commerciales des maisons d'import-export sont en général confiés à la main-d'oeuvre masculine qualifiée;
- les postes de la Fonction Publique à pourvoir tiennent compte, en plus de la compétence, du militantisme des candidats;
- quant aux secteurs des services médicaux et scolaires, la faible rémunération des cadres intermédiaires, de même que leur féminisation est une constatation également valable à l'échelle du Togo.

Les caractéristiques inhérentes à ces secteurs, la masculinisation, la politisation et la faible rémunération, expliqueraient qu'une partie des femmes professionnalisées se dirigent vers un secteur féminin et traditionnel plus rémunérateur.

De ces activités antérieures à la revente du tissu, menées par des revendeuses dont la moyenne d'âge est, de ce fait, assez élevée (48 ans), il en ressort trois constatations: le commerce du tissu exige, au départ, de l'expérience en matière commerciale ou textile; il nécessite l'apport d'un petit capital; il peut s'avérer, une fois ces deux conditions réunies, être plus rentable que le travail artisanal et salarié.

Toutefois, à côté des raisons financières, des considérations sociales se présentent également à qui veut entreprendre le commerce du tissu. L'épouse est souvent invitée à subvenir aux frais du ménage. Pour cela, et en vertu des tâches ménagères et de reproduction qu'elle accomplit, la revente peut être une activité-compromis entre tâches ménagères et salariat, grâce à l'individualisation des initiatives dont elle est l'objet. L'atelier artisanal, de même que les horaires de bureaux, se prêtent moins à une gestion personnelle de l'espace-temps.

LE RAVITAILLEMENT

Parmi les maisons d'import-export qui vendent du tissu sont à citer par ordre d'importance de la clientèle: la UAC (700 clientes environ), la CFAO (500 clientes environ), la SGGG (75), l'ITT (30), la John HOLT (25), la CICA (25), la SCOA (15).

La UAC est de loin la maison au plus grand chiffre d'affaires. Elle appartient au groupe Unilever et s'adresse non seulement aux revendeuses de Lomé mais aussi aux marchés de l'intérieur. 43 revendeuses sur 50 vont se ravitailler à la UAC et 6 d'entre elles ont des exclusivités sur un, deux, trois ou quatre dessins.

Ce système d'exclusivité pratiqué par la majorité des maisons d'import-export consiste à réserver les balles de tissu d'un même dessin à une revendeuse. En contrepartie de cette réservation, la revendeuse s'engage à acheter tout le lot, que le dessin se vende bien ou non sur le marché.

Ce système d'exclusivité a pour origine la solvabilité des commerçantes les plus fidèles. Après avoir choisi un tissu dans le catalogue de la maison, elles s'engageaient à commercialiser toutes les quantités commandées. La maison leur faisait crédit quelques semaines. Mais la réussite de la vente incombait au discernement des choix de la revendeuse et à la connaissance des goûts de sa clientèle.

Ces garanties mutuelles de crédit et d'écoulement se sont vite transformées en monopole de fait. Les nouveaux dessins sont proposés aux revendeuses qui acceptent de prendre le risque de les commercialiser. Les plus anciennes cependant conservent les dessins "qui marchent bien" et leurs variantes.

Afin d'éviter la prolongation de pareille situation, à la suite de contestations des nouvelles venues, les lots sont, par exemple, attribués à raison de 50 %, aux bonnes clientes; 33 % sont répartis entre les autres revendeuses: ce qui reste va à la vente au détail ou est acquis par des revendeuses qui, sans avoir passé commande, veulent se ravitailler en pièces de tissu, selon leur solvabilité et les propositions du moment.

L'approvisionnement se fait selon l'arrivage des bateaux. Après avoir passé commande, la revendeuse attend quelques mois avant de recevoir le tissu.

Dès qu'un roulement est établi entre commandes échelonnées dans le temps auprès des diverses maisons de commerce, la revendeuse s'enquiert tous les mois, tous les deux mois, parfois tous les quinze jours, de l'arrivage des tissus.

Comme le paiement se fait au comptant et sur place, la revendeuse se déplace personnellement, son sac à main pouvant contenir des centaines de billets. Elle transporte les tissus en taxi ou dans son propre véhicule¹.

1. La visibilité des transactions qui se font dans le bureau du chef du département textile des maisons de commerce où la masse des liquidités monétaires et des tissus s'échangent au vu et au su des employés et des clients est à la base, semble-t-il, de la réputation de ces revendeuses et de la mythologie qui entoure leur richesse.

La remise du tissu à domicile, de même que la convocation des revendeuses par les maisons, l'octroi de crédit et le paiement par chèque, restent des pratiques exceptionnelles.

CAPITAL DE DEPART ET SYSTEME DE CREDIT

D'après l'étude sur "La promotion de la Femme Togolaise à la Vie Economique et Sociale de la Cité"¹, les capitaux dont disposent les revendeuses, (les 42 % des revendeuses de l'échantillon qui ne se sont pas lancées par elles-mêmes) pour débiter dans le commerce ou l'agrandir, proviennent soit d'héritages, soit de prêts bancaires et usuraires.

Mais un héritage peut ne pas servir au commerce. C'est pourquoi, le questionnaire de la présente étude a substitué à la question de savoir si la revendeuse a débuté grâce à un héritage, celle de la provenance du capital de départ.

Provenance du capital de départ

<i>Provenance</i>	<i>Nombre de revendeuses</i>	<i>Pourcentage</i>
<i>La mère</i>	11	22
<i>Famille maternelle (tante, grand-mère, oncle)</i>	5	10
<i>Le mari</i>	3	6
<i>Le père</i>	2	4
<i>Pas de capital</i>	29	58
<i>Totaux</i>	50	100

Les avances monétaires semblent provenir de préférence des femmes de la lignée maternelle (32 % des cas).

Si la femme débute dans le commerce après son mariage, le mari peut avancer une somme en cas de besoin d'un revenu supplémentaire pour le ménage. Nulle raison particulière ne semble accompagner l'octroi par le père d'un capital de départ.

Pour les prêts bancaires, les auteurs du rapport cité font remarquer que les banques n'accorderont du crédit aux revendeuses que sur insistance gouvernementale, à partir de 1969. Cela parce qu'il est difficile, vu l'absence de documents comptables de juger de la crédibilité des revendeuses.

1. SOSSAH, K. et Mme HOUENASSOU-DRAVIE, sociologues à l'INRS, La promotion de la femme togolaise à la Vie Economique et sociale de la Cité, étude publiée à l'occasion de la Conférence Mondiale Intercommunale organisée par la Fédération Mondiale des Villes Jumelées - Cités Unies, multigr., juillet 1975.

Aussi doivent-elles présenter de solides cautions avant de recevoir du crédit, à moins que leur solvabilité ne soit garantie par l'alimentation régulière d'un compte en banque.

A défaut de prêts bancaires, reste le marché local des prêteurs et changeurs situé près de la frontière ghanéenne et sur l'aile ouest du Grand-Marché. L'argent s'y emprunte à des taux usuraires bien souvent situés entre 20 et 30 %¹, accompagnés de mise en gage. De tels prêts sont à l'origine de quelques faillites. Ils ne se pratiquent qu'en dernier recours.

Les revendeuses avancent comme raison importante de leurs difficultés commerciales, le manque de fonds qui empêche d'acheter et de vendre de plus grandes quantités. Cette raison vient avant la hausse des prix ou la concurrence. La plupart des revendeuses qui reconnaissent avoir recours au crédit (18 % de l'échantillon) pour augmenter leurs quantités ou profiter d'une bonne conjoncture, le contracte par un système de traite passé avec l'UTB (Union Togolaise de Banque), la BIAO (Banque Internationale de l'Afrique de l'Ouest), et la BTOCI (Banque Togolaise du Commerce et de l'Industrie).

Le crédit s'élève au montant de la commande passée auprès des maisons d'import-export avec, pour échéance, deux semaines à un mois.

Rares sont celles qui reçoivent un prêt, qui s'élève dans ce cas à plusieurs centaines de milliers de francs, d'un oncle ou d'un conjoint. Aucune ne mentionne d'emprunt sur le marché local des changes et prêts.

La clientèle

Nombre de revendeuses par contre (66 % de l'échantillon) accordent du crédit à leurs clients.

Les critères d'octroi du crédit reposent sur la régularité des achats, les relations de confiance et d'amitié. Des avances ne sont exigées que par 12 % d'entre elles.

Ces pratiques concernent plus les proches clientes que les étrangers. Ces derniers achètent souvent pour de fortes sommes qu'ils payent en liquidité.

A la suite d'expériences malheureuses telles l'émission de chèques sans provision, de promesses non tenues contre lesquelles aucun recours n'est possible étant donné les distances et la précarité de toute monnaie scripturale, les clients étrangers sont tenus de payer comptant. D'autres acheteurs viennent de petites quantités. L'achat du tissu imprimé est destiné aux besoins de l'habillement en général. Les tissus imprimés entrent actuellement dans la

1. SOSSAH, K. et Mme HOUENASSOU-DRAVIE, op. cit., p. 16.

composition de la dot au Togo, à raison de 3 ou 4 pagnes. Des pagnes aux couleurs foncées sont achetés lors de funérailles; d'autres, aux couleurs à la mode, lors de festivités.

La clientèle du Centre et du nord du pays est numériquement la plus importante. Viennent ensuite les étrangers, Sahéliens, Soudanais et boutiquiers "Djerma", suivis enfin par les ressortissants du Bénin, du Zaïre, de la Haute-Volta, du Gabon, du Congo, du Ghana, du Nigéria et de la Côte d'Ivoire.

Les revendeuses ne s'occupent pas de la réexportation des tissus. Ces problèmes concernent les clients et les sociétés de transit, consignation et manutention, nombreuses à Lomé. La réexportation, non abordée dans cette étude, concernerait d'après certains les 80 % des importations de tissu. Son étude soulèverait bien des problèmes intéressants au sujet du passage des frontières et des circuits de transport et de revente à l'étranger.

Conditions d'octroi du crédit

<i>Conditions</i>	<i>Nombre de revendeuses</i>	<i>Pourcentage</i>
<i>Régularité</i>	15	30
<i>Avances sur paiement</i>	6	12
<i>Confiance</i>	5	10
<i>Relation d'amitié</i>	2	4
<i>Non précisé</i>	5	10
<i>Pas de crédit</i>	17	34
<i>Totaux</i>	50	100

FISCALITE, CONTROLE DES PRIX ET PATENTES

Les différents régimes fiscaux auxquels sont soumises les maisons d'import-export, les Petites et Moyennes Entreprises (PME) et les revendeuses indiquent la perception qu'a l'Etat, des revenus et de la position économique de ces trois agents.

Une étude comparative s'impose pour étayer la dualité organisationnelle de la revente du tissu et l'avantage institutionnel qu'elle en retire par rapport aux PME et aux firmes importatrices.

Les maisons d'import-export

Les maisons d'import-export, à part ITT, entreprise d'économie mixte, ont toutes leur siège situé en dehors du Togo. Ayant une activité commerciale dont une partie est l'achat/vente de tissus importés, elles sont tenues d'avoir leur direction effective au Togo et un représentant-résident muni des pouvoirs les plus étendus.

La seconde condition préalable à leur activité commerciale est la tenue d'une comptabilité complète et régulière, exposée dans les documents comptables obligatoires et les livres auxiliaires¹.

Elles sont soumises principalement à l'impôt BIC (impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, nets et réels), à l'IMF (impôt minimum forfaitaire) passé de 1 % à 2 % au 15 décembre 1976.

En plus de ces impôts directs, les taxes locales indirectes, additionnées aux droits de douanes, s'appliquent aux produits importés. La patente composée d'un droit fixe et proportionnel est un impôt annuel de collectivité locale.

S'ajoutent l'IRVM ou l'IRCM (impôt sur le revenu des valeurs mobilières ou des capitaux mobiliers) et l'impôt de cotisation patronale élevé à 6 % du montant brut des salaires.

D'autres taxes concernent la vente de produits finis et les prestations de services analogues au régime de la TVA (taxe sur la valeur ajoutée) inexistante, pour l'instant, en Afrique de l'Ouest.

Enfin, si la société est importatrice, elle paie une licence ou autorisation d'importation.

A côté d'un régime fiscal assez libéral, correspondant à sa politique économique de "portes ouvertes", l'Etat Togolais demande que chaque maison souscrive à des obligations auprès du FNI (Fonds National d'Investissement) afin qu'une partie des profits réalisés sur le sol togolais soit réinvestie dans le pays.

Il est demandé également depuis quelques années que des succursales soient ouvertes dans les villes de l'intérieur afin d'atténuer les disparités régionales.

L'ouverture économique aux capitaux privés prônée lors des plans quinquennaux va ainsi de pair avec des mesures de coopération entre l'Etat et les entreprises.

Les entreprises privées, publiques et para-publiques représentent à l'échelle nationale les 70 % du chiffre d'affaires global évalué en 1971 à 41 413,5 millions de francs CFA².

Ces entreprises qui supportent la plus lourde charge salariale ont cependant le taux le plus faible en rémunération de la main d'oeuvre, en raison de l'importance de la valeur ajoutée.

1. In Guide Fiscal du Togo, brochure n° 9, Ministère des Finances et de l'Économie.

2. Ministère du Plan, du Commerce, de l'Industrie et des Transports, Direction de la statistique. Enquête sur les entreprises industrielles et commerciales du Togo, exercice de 1971, Lomé, août 1975.

Avant impôts directs, la branche d'activités commerciales totalise 55 % des profits. Au niveau de la fiscalité, les 90 % des droits et taxes à l'importation et à l'exportation lui reviennent, composés de 93 % d'impôts directs.

S'il n'est fait aucune distinction entre commerce, hôtellerie et restaurants pour l'estimation du chiffre d'affaires de cette branche d'activité, il est cependant estimé que le tissu occupe 0,8 % du chiffre d'affaires des entreprises recensées.

Ce pourcentage est sous-estimé car il ne concerne que les PME qui s'occupent exclusivement de textile. Aucune indication ne concerne la part prise par le textile, dans le commerce de gros et de détail. Les quelques chiffres avancés ci-dessus permettent cependant de mesurer l'importance du commerce dans l'économie togolaise.

Les petites et moyennes entreprises

Tenues au même régime fiscal de droit commun que les "sociétés de la place", les PME sont invitées à engager un minimum de cinq salariés. Elles sont aidées par la BTD (Banque Togolaise de Développement) lors d'emprunts pour les fonds de roulement et d'équipement. Les prêts de la BTD sont octroyés en tout ou partie après consultation du dossier de candidature constitué avec l'aide de l'administration du CNPPME (Centre National de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises). Les PME jouissent d'exemptions temporaires dans les premières années de leur existence et ne sont pas tenues de verser au F.N.I.

Le contrôle des prix relève d'un service du Ministère du Commerce, de l'Industrie et du Tourisme, lequel a la tutelle des entreprises publiques et para-publiques et le contrôle des entreprises privées. L'Ordonnance n° 17 du 22 avril 1967 donne naissance et autonomie à cet organisme qui dépendait auparavant du service des douanes (de 1964 à 1967).

Le contrôle des prix s'opère plus par la fixation de marges bénéficiaires limitées pour un certain nombre de produits que par un relevé systématique des prix.

Ainsi, les tissus sont soumis au régime de la liberté contrôlée par fixation de taux limites de marge brute et de remise calculés à partir du prix de revient licite. C'est-à-dire que le prix de revient est bloqué après déposition d'une structure des prix auprès de la Direction du Commerce. C'est à partir de ce prix de revient licite que sont calculés les taux de marge brute et de remise minimum, quelles que soient les variations du prix de revient. Cela jusqu'à ce qu'un nouvel arrêté vienne réajuster le blocage des marges à partir d'un prix de revient plus élevé. Ce régime de

liberté contrôlée diffère de celui du blocage des prix en ce que les prix de vente restent fluctuants¹.

<i>T i s s u s</i>	<i>Marge brute</i>	<i>Remise minimum</i>
<i>Tissus : couvertures de coton, tissu de coton imprimé genre Wax, percales, calicots, shritings, cretonne écrue ou blanchie, voile de lin, drills blancs ou teints</i>	20 %	5,5 %
<i>Autres tissus : tissu d'ameublement en garantie grand teint ou autres, tissus imprimés synthétiques ou artificiels (laine, tergal, autres)</i>	35 %	12 %
<i>Habillement : chemises habillées ou autres en tissus de coton ou en fibres textiles synthétiques ou artificielles, gilets sports, polos, pull-over ou autres de toutes sortes, vêtements imperméables</i>	25 %	8,12 %

Le régime fiscal des revendeuses

En comparaison de cette réglementation juridico-économique, appliquée aux établissements commerciaux, le régime fiscal des revendeuses est mixte, relevant en partie du régime commun aux commerçants, en partie d'un régime particulier². Sont considérées comme revendeuses, les femmes dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à cinq millions de francs CFA. Sont considérées comme commerçantes, celles dont le chiffre d'affaires annuel est supérieur à cette somme et inférieur à dix millions.

Pour être considérée comme revendeuse, il faut n'avoir ni magasin, ni entrepôt, acheter sur place pour revendre ou exporter et être munie d'une carte de revendeuse.

1. Décret n° 71-28 (mars 1971) portant définition des attributions et de l'organisation du Ministère du Commerce, de l'Industrie et du Tourisme ; Décret n° 69-223 (novembre 1969) définissant la profession d'importateur et les conditions d'attribution des licences d'importation et l'arrêté n° 71-3 (MCIT) fixant ses modalités ; Ordonnance n° 17 (22 avril 1967) portant réglementation des prix et des circuits de distribution.
2. Recueil fiscal de la République Togolaise. Livre premier : Code des Impôts directs. Titre III : Régime fiscal des revendeuses. Ed. par la Chambre de Commerce, d'Agriculture et d'Industrie du Togo.

Cette carte de revendeuse est délivrée après paiement d'un droit annuel perçu sur les marchés par les agents du Service des Contributions. Ce droit est désigné sous le nom de patente car il permet à la revendeuse d'exercer son commerce.

On distingue trois catégories de patentes. La première catégorie dont le montant s'élève à 15 000 francs CFA comprend les revendeuses dont le chiffre d'affaires annuel des importations est égal ou supérieur à un million de francs CFA. Aucune revendeuse de tissu de l'échantillon ne possède cette patente car pour les importations de tissu, les transactions passent obligatoirement par les maisons de commerce.

Une patente de 7 500 francs CFA est attribuée aux revendeuses dont le chiffre d'affaires est compris entre 5 et 10 millions de francs CFA par an. La troisième catégorie, de 3 500 francs CFA s'applique aux revendeuses dont le montant des transactions est inférieur à 5 millions de francs CFA par an.

Les grosses revendeuses sont, elles, des commerçantes assimilées à la troisième classe des personnes physiques et morales patentées: celle des commerçants en gros et demi-gros n'important pas directement.

Bien que leur chiffre d'affaires soit supérieur à 10 millions de francs CFA par an et qu'elles soient considérées comme commerçantes, elles ne sont pas tenues de tenir de documents comptables, ni de payer les impôts directs ou indirects valables pour les établissements commerciaux, ni d'engager des salariés.

En attendant une application plus équitable du droit commun, les commerçantes sont redevables d'une "Taxe complémentaire de Patente" fixée à 3 000 francs CFA par tranche inférieure ou égale à 10 millions de francs CFA (en sus des 10 millions de francs CFA de base de leur catégorie). Cette TCP est assimilée à l'impôt BIC (impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux). Elle est affectée, à titre exceptionnel, au Budget Général.

Quant à la taxation des 10 millions de base qui soumettent la revendeuse à la tarification des patentes de 3ème classe, elle se compose d'un droit fixe et d'un droit proportionnel.

Le droit fixe est passé de 18 000 francs CFA à 20 000 francs CFA. Le droit proportionnel (calculé pour les Etablissements à partir de la valeur locative des immeubles) est pour les revendeuses, fixé à un tiers du droit fixe, soit 6 666 francs CFA. S'ajoutent 5 333 francs de centimes additionnels, sorte de taxe communale égale à 20 % des droits fixe et proportionnel additionnés.

Le montant de base de la patente est de 31 999 francs CFA auquel s'ajoutent les 3 000 francs de taxe complémentaire de patente. Une revendeuse ayant une patente de 35 000 francs CFA (soit $31\,999 + 3\,000 = 34\,999$ francs CFA) a donc un chiffre d'affaires compris entre 10 et 20 millions de francs CFA par an.

Pour les revendeuses qui possèdent des exclusivités auprès des maisons d'import-export, la patente est plus élevée. En effet, ces exclusivités les font considérer comme des exportatrices qui commandent directement en leur nom la production de lots de tel ou tel dessin.

Bien que passant par l'intermédiaire des maisons d'import-export pour opérer leurs achats, l'acquittement d'une patente d'un montant global de 48 000 francs CFA leur donne droit de lancer une commande individuelle et d'en recevoir l'exclusivité.

Cette patente se compose comme suit: le droit fixe s'élève à 30 000 francs CFA, taux qui assimile les revendeuses aux exportateurs de la troisième classe dont le montant des transactions est compris entre 10 et 25 millions par an. Le droit proportionnel est alors de 10 000 francs et les centimes additionnels de 8 000 francs¹.

Les commerçantes sont portées au rôle et reçoivent fiche et avertissement pour le paiement de leurs impôts à l'Administration du Trésor. Pour les revendeuses comme pour les commerçantes, le chiffre d'affaires annuel est calculé d'après les déclarations des départements textiles des maisons d'import-export auprès du Ministère des Finances. Pour les revendeuses qui achètent aux grossistes et demi-grossistes, le montant des transactions est taxé forfaitairement lors de la délivrance de la carte de revendeuse, renouvelée au Grand-Marché même.

Ce régime fiscal existe depuis 1965. Auparavant, aucune distinction n'était faite entre revendeuse et commerçante. Toutes étaient assimilées à l'une ou l'autre catégorie de commerçants.

La Taxe Complémentaire de Patente au titre d'impôt BIC, instituée depuis 1968, de même que le régime fiscal des revendeuses en général est une sorte de compromis fiscal à l'égard d'un agent économique dont il malaisé d'évaluer les revenus et d'imposer les bénéficiaires.

Le seul moyen d'appliquer aux revendeuses le régime commun de taxation est d'exiger la tenue de documents comptables. Mais cette solution administrative doit tenir compte de l'opposition faite à cette pratique, opposition qui date du gouvernement de Grunitzky (1963) et que l'APRT justifie par la nécessité de vendre à perte quelquefois et le caractère particulier de la revente du tissu.

Si aucune mesure particulière n'a encore été prise, ne faut-il pas y voir un indicateur de la puissance de l'APRT qui a toujours su préserver un monopole direct auprès des importateurs et un consensus à l'intérieur de ses rangs, ce qui la rend apte à reconduire négociations et prises de position avec les gouvernements en place.

1. Si le CA est compris entre 25 et 50 millions, le droit fixe est de 60 000 F. Aucune revendeuse ne dépasse la patente de 48 000 F, ce qui signifie que la somme-plafond des transactions annuelles de la revente du tissu à Lomé est de 25 millions de F CFA par revendeuse. L'estimation du CA se calcule d'après le montant dépensé auprès des maisons importatrices de tissu. Ce montant est transmis à l'Administration des Contributions qui taxe les revendeuses. Pour ces dernières, la taxe annuelle reste donc fixe, quels que soient les gains ou les pertes encourus lors d'un exercice.

Une solution indirecte en cours d'exécution est la fixation d'un impôt de 10 % sur les immeubles. L'Etat sait que l'argent s'investit de préférence, en milieu urbain, dans l'immobilier. Il sait aussi que certaines revendeuses sont propriétaires d'immeubles loués parfois à 300 000 francs CFA par mois. De concert avec le contrôle des prix, les contributions parviennent à fixer des prix-plafond pour la location des immeubles duquel l'Etat retire 10 %.

CATEGORIES DES REVENDEUSES DE TISSU

Le tableau ci-après récapitule les catégories fiscales dans lesquelles entrent les revendeuses de tissu. Il présente également une répartition des revendeuses selon leur chiffre d'affaires. Pour l'année 1967, les données proviennent du recensement opéré par la mairie de Lomé, à l'occasion de la construction du Grand-Marché. En vue d'attribuer à chaque revendeuse de tissu une place au Grand-Marché, la déclaration du montant de la patente est enregistrée. Ces données sont exhaustives pour l'année 1967/68.

Pour l'année 1977, les données proviennent de l'échantillon représentant les 8,5 % de la population.

Avant de présenter ce tableau, deux remarques s'imposent.

L'échantillon de la présente étude s'intéresse surtout aux catégories les plus élevées du commerce du tissu et ce faisant, il recense également certaines revendeuses dont la patente n'excède pas 7 500 francs CFA.

En effet, l'échantillon a privilégié les commerçantes et revendeuses installées au détriment des petites revendeuses. Ces dernières forment un groupe sociologiquement intéressant mais institutionnellement et économiquement marginal aux revendeuses de tissu, par la faiblesse de leurs transactions et leur faible représentation auprès des firmes et de l'Association Professionnelle des Revendeuses de Tissu.

Ceci explique la sous-représentation des quelque trois cents petites revendeuses dont la patente s'élève à 3 750 francs CFA, au sein de l'échantillon. Recensées par la mairie, leurs nombreuses inscriptions officialisées pour accéder au Grand-Marché ne peuvent oblitérer la position périphérique qu'elles occupent dans la distribution du tissu du coton imprimé.

Leur situation périphérique est attestée par l'organisation spatiale de l'étage des tissus qui relègue dans les coins obscurs, les petites revendeuses ou revendeuses débutantes dont les étalages se suivent et se confondent sur des trottoirs surchargés.

Cette organisation spatiale indique qu'à l'inverse des revendeuses de vivres et d'autres produits importés, la vente du tissu ne peut déborder de l'étage qui lui est attribué. Parmi la population commerçante flottante qui tourne

autour de l'énorme bâtiment du Grand-Marché, il n'existe aucune revendeuse de pagnes.

Par nécessité économique, celle de ne pas abîmer le tissu imprimé et pour des raisons d'organisation matérielle, le pagne se concentre au premier étage du Grand-Marché.

Les petites revendeuses forment ainsi une population flottante, commercialement instable car les départs pour cause de faillite compensent largement les nouvelles arrivées. Contenues par la position économique des grosses revendeuses dont les étals occupent les 8/10ème de l'espace, leur présence relève de la volonté politique des Autorités Municipales de donner une chance aux nouvelles venues, recrutées parmi les familles paysannes, immigrées de fraîche date à Lomé.

Leur manque de visibilité commerciale correspond à leur faible poids institutionnel. Groupe instable, il révèle l'acuité du sous-emploi féminin à Lomé. Une étude plus poussée de ce groupe, sur le plan de la revente du tissu, ne viendrait que confirmer les difficultés d'accès et de réussite particulières au commerce du pagne imprimé.

La sous-représentation de ce groupe provient donc de ce qu'il est assimilé aux micro-commerces, palliatifs du chômage urbain, et qu'il reste de ce fait périphérique à la revente du tissu.

La deuxième constatation concerne l'évolution du commerce du tissu. L'échantillon enregistre dix grosses revendeuses alors qu'il n'y en a que six en 1967. De plus, les revendeuses patentées à 7 500 francs, bien que déjà fort nombreuses en 1967 représentent un nombre assez important de l'échantillon.

Il semblerait qu'il y ait une évolution vers le haut, en dix ans, pour le Grand-Marché, à l'intérieur du sous-groupe des revendeuses et du sous-groupe des commerçantes-importatrices. Il semblerait également que pour passer d'un groupe à l'autre, il faille opérer "un saut qualitatif". Ce passage ne s'opère pas par la simple évolution des revenus des revendeuses. Il tient compte des barrières sociales et professionnelles propres à la revente du tissu.

Le passage de la patente de 7 500 francs à celle de 31 999 francs équivaut, eu égard aux quantités obligatoirement vendues, à une percée de la revendeuse sur la plate-forme d'accès aux maisons de commerce; au passage du commerce de détail au commerce de demi-gros. Cette percée dont seules peuvent rendre compte les trajectoires personnelles s'opère par un apport d'argent supplémentaire mais aussi par une amélioration des relations de la revendeuse avec les organismes de crédit, les fournisseurs et l'APRT, garante des droits et de la hiérarchie professionnelle du commerce du tissu, partant, de l'introduction personnelle auprès des maisons d'import-export.

La revendeuse qui ne peut accéder socio-économiquement aux maisons d'import-export, même munie d'une capacité financière en progression, se voit obligée d'acheter aux autres revendeuses et de se faire demi-grossiste ou détaillante.

Bien que sa situation de racheteuse-revendeuse ait une répercussion à la hausse sur la structure des prix, fiscalement une sous-évaluation des transactions peut s'ensuivre vu l'absence d'enregistrement de celles-ci par les maisons importatrices. La patente de 7 500 francs se fixe alors forfaitairement selon les déclarations de la revendeuse puisque l'évaluation des quantités de tissu achetées ne peut se baser sur les documents des maisons importatrices.

Catégories des revendeuses de tissu

Catégorie de la revendeuse	Montant de la patente	Chiffre d'affaires annuel	Nombre/Revendeuses		Pourcentage	
			(1967)	(1977)	Mairie	Echantillon
3ème CAT/Revendeuses	3 750	- de 5 millions	290	1	49,6	2
2ème CAT/Revendeuse	7 500	5<x<10 millions	256	35	43,8	70
3ème CAT/Commerçante	31 999	+ de 10 millions	33	4	5,6	8
3ème CAT/Importatrice	48 000	10<x<25 millions	6	10	1	20
		Totaux	585	50	100,0	100,0

CHAPITRE III

TYPLOGIE DES REVENDEUSES DE TISSU

PRIX, QUANTITES, CHIFFRES D'AFFAIRES ET BENEFICES

Les revendeuses sont donc catégorisées selon leur patente, calculée en fonction du chiffre d'affaires. Afin de présenter le commerce du tissu selon d'autres critères qui puissent mieux en dévoiler l'envergure, ce paragraphe présente sept cas particuliers de commerces de tissu, détaillés selon les prix et quantités vendues et d'autres indicateurs sociaux.

Devant la diversité des prix pratiqués par chaque maison d'import-export à l'égard d'un type de tissu (Wax, Java, Fancies), lui-même plus ou moins cher selon les coloris et la qualité, le prix d'achat est une moyenne calculée pour chaque sorte de tissu. Ces prix d'achat sont les prix de gros de chaque maison.

Pour les prix de vente, les moyennes sont calculées à partir des prix pratiqués par la revendeuse. Les bénéfices sont ensuite calculés à partir de la différence entre prix de vente et prix d'achat moyens, multipliée par les quantités vendues. Les sept cas présentés se différencient ainsi selon les quantités vendues et les prix de vente pratiqués.

Les quantités de pièces vendues retracent assez fidèlement les catégories de patentes relevées par les revendeuses. Plus la patente est élevée, plus grandes sont les quantités vendues. Quelques exceptions concernent la patente de 7 500 francs où le chiffre d'affaires annuel dépasse parfois 10 millions. Dans ce cas, les transactions de la revendeuse s'opèrent entièrement ou partiellement au Grand-Marché. Son enregistrement fiscal est sous-estimé en ce qu'il repose sur des déclarations personnelles, étant donné l'absence d'enregistrement total. L'enregistrement partiel est limité à la partie de son chiffre d'affaires effectuée auprès des maisons d'import-export.

Pour une même quantité, la marge bénéficiaire varie énormément, de 4 à 22 % du prix de vente. Cette variation dépend des sortes de tissu vendu. Sur le Wax, le bénéfice

est de 1 000 à 2 000 francs par pièce; sur le Java, de 700 à 2 000 francs; (le Coven est une autre sorte de coton imprimé qui se vend de moins en moins actuellement et certaines revendeuses, pour réduire leurs stocks, sont obligés de le vendre à perte). Enfin, le prix de vente des Fancies, sauf s'ils sont vendus au yard, est de 2 500 francs la pièce. Ce qui laisse un bénéfice de 200 francs au plus lorsque la revendeuse est "bien placée sur ce tissu".

A cette première variation qui dépend de la sorte de tissu vendu, s'ajoute une seconde variation: les quantités vendues de ces différentes sortes de tissu. Comme chacune se tient au courant des opportunités conjoncturelles, il n'est pas rare qu'une revendeuse de Wax ou de Java achète des pièces de Fancies "qui marchent bien" ou qu'une spécialiste des Fancies présente sur son étalage quelques pièces de Java ou de Wax, pour offrir un certain choix à sa clientèle.

Calculer les quantités des différents tissus vendus par chaque revendeuse avec plus de précision aurait été difficile face aux déclarations imprécises des revendeuses tenant à leur comportement économique variable selon les circonstances et les liquidités disponibles. Seuls sont pris en compte les prix et les quantités des espèces de tissu qui constituent l'essentiel du commerce de la revendeuse. Une distinction apparaît alors entre revendeuses de Wax et Java - souvent achetés et vendus ensemble - et revendeuses de Fancies.

Certaines revendeuses commercialisent toutes les sortes de tissu. Il est alors tenu compte de la moyenne des prix de vente, pour calculer les bénéfices et chiffre d'affaires.

Aux espèces et à la quantité s'ajoute une troisième variation: la position de la revendeuse sur le circuit de la revente. Après les maisons d'import-export se présentent les grossistes qui achètent au prix de gros. Ce prix équivaut au prix de détail des maisons d'import-export soustrait des 5,5 % de la remise. Viennent ensuite les demi-grossistes qui achètent aux grossistes du Grand-Marché et peuvent bénéficier d'une remise qui à défaut d'être contrôlée est variable et non systématique.

Les détaillantes de leur côté s'adressent parfois directement aux grossistes, en fonction de relations qui, au Grand-Marché, sont loin d'être uniquement commerciales. Des liens préférentiels voient ainsi s'agrandir la marge bénéficiaire de la détaillante. De plus, si celle-ci est une petite cliente introduite auprès des maisons d'import-export, son bénéfice par pièce sera maximal.

Enfin, de nombreuses revendeuses achètent en partie aux maisons d'import-export, en partie au Grand-Marché. Il est alors malaisé de les situer en tant que grossiste ou détaillante.

Dans les exemples qui suivent, les bénéfices s'estiment toute quantité vendue. La distorsion ainsi apportée est faible car si toutes les revendeuses de l'échantillon qui, à la suite de stocks dépassant le fonds de roulement prévu,

ont dû diminuer leurs achats.

Les moyennes ainsi présentées et rendues nécessaires par la multiplicité des variations visent à présenter un axe des prix/quantités qui permette de hiérarchiser les cas détaillés. Le chiffre d'affaires moyen de même que les quantités et les marges bénéficiaires globales s'entendent mensuellement. Les tableaux présentent des chiffres approximatifs. Ils sont à considérer comme des points de repère construits pour donner une estimation de données commerciales difficilement maîtrisables et jusqu'à présent non maîtrisées.

Revendeuse n° 1 : patente de 3 750 F
débutante - détaillante = 50 pièces

Cette revendeuse, de par son jeune âge, 32 ans, et la cinquantaine de pièces de tissu que possède son étalage de tréteaux, situé à l'une des extrémités du Grand-Marché, est à classer d'emblée comme débutante-détaillante.

Ayant amassé un peu d'argent lors d'un commerce de fruits et grâce à une avance de sa grand-mère maternelle, elle débute dans la revente de produits manufacturés entre Lagos, Cotonou et Accra. Mais les pertes encourues sur les marchandises et les tracasseries douanières lui font abandonner ce commerce.

Elle entreprend le commerce du tissu en achetant quelques pièces aux grossistes du Grand-Marché. Son prix d'achat ne comprend pas la remise que lui auraient accordée les maisons d'import-export et les grossistes du Grand-Marché au cas où le nombre élevé de pièces achetées aurait fait d'elle une demi-grossiste. Pour pouvoir acheter à la pièce, elle doit aller se ravitailler chez des revendeuses demi-grossistes, elles-mêmes tributaires des grossistes. De son étalage, seules deux à quatre pièces de Java proviennent d'une maison de commerce. Elle parvient à acheter des fan-cies au prix de gros et les revend au yard. De là son bénéfice exceptionnel sur ce tissu.

Ayant sa patente depuis cette année, elle s'est lancée progressivement avec l'appui d'une somme prêtée par son oncle qui lui permit de payer ses achats au comptant. La somme dite avancée, entre 100 et 200 mille francs CFA, est très probable en regard de son chiffre d'affaires.

Sa structure de prix de même que les quantités présentes permettent d'estimer un chiffre d'affaires mensuel tournant autour de $50 \text{ p.} \times 5\,900 \text{ PV} = 295\,000$ francs, soit 3 540 000 francs CFA par an.

A condition de tout vendre, ses bénéfices s'élèveraient à $50 \text{ p.} \times 700 \text{ b.} = 35\,000$ francs CFA par mois. Les prix de vente légèrement supérieurs à la moyenne lui donnent une marge bénéficiaire de 12 %.

La relative faiblesse de son revenu est attestée par d'autres indicateurs. N'ayant aucune aide-revendeuse à sa charge,

elle entretient et éduque, bien que non mariée, ses deux filles; l'une âgée de 15 ans, l'autre de 14 mois.

Tout son revenu passe aux besoins de première nécessité tels la nourriture, le loyer estimé à 3 500 francs par mois, la scolarisation et l'habillement de ses deux filles.

Son ménage composé de quatre personnes (ses enfants, une aide-familiale, fille de sa cousine, et elle-même) vit avec 30 000 francs CFA par mois, ses dires recoupant assez fidèlement, la réalité de son commerce.

Sa famille, originaire du sud-est, est à Lomé depuis deux générations. Elle seule débute dans le commerce du tissu, sa mère étant commerçante de tubercules et de poissons. Ses grand-mères paternelle et maternelle sont l'une revendeuse de pains de maïs, l'autre de tubercules et de poissons comme sa mère.

Bien que n'habitant pas sur la concession familiale, son père artisan-horloger a acheté un terrain, bâti par les parents.

Elle est scolarisée pendant cinq ans, jusqu'au CM¹, et aide ensuite sa mère dans le commerce, avant de s'y lancer elle-même.

Issue d'un milieu modeste, l'urbanisation de sa famille semble aller de pair avec une mobilité ascendante tant par le type de produits revendus dans la lignée féminine que par la profession du père, artisan et non plus simple pêcheur comme le grand-père paternel.

Le contexte urbain, les expériences commerciales diverses, de même que son indépendance ne concurrent-ils pas à assurer ses débuts dans le commerce du tissu?

Structure des prix de la revendeuse n° 1

Tissu	Prix d'achat		Prix de vente		Bénéfices	
	PV.Gr/PV. M.	Im-Ex.				
Wax	7 200		8 000		800	
	8 000	8 100	9 000	9 000	1 000	900
	9 000		10 000		1 000	
Java	5 100	5 100	5 500	5 500	400	400
Fancies	2 350	2 350	3 000	3 150	650	800
			3 300		950	
			Moyenne	5 900	Moyenne	700

Revendeuse n° 2 : patente de 7 500 F
petit grossiste = 70 pièces

Cette revendeuse de 27 ans s'est lancée grâce au capital avancé par son époux, fonctionnaire béninois divorcé de ses deux premières femmes.

Après avoir obtenu un CEPE, niveau cinquième année, elle entreprend un apprentissage de couture et se lance ensuite dans le commerce entre Lomé et Lagos jusqu'en 1970.

Après six ans de mariage, elle débute dans la revente du tissu. Sa patente obtenue depuis un an seulement s'élève à 7 500 francs et rend compte de la prospérité de ses affaires.

Elle se ravitaille auprès de la UAC pour les 70 pièces de Wax et Java par mois. Elle achète d'autres pièces auprès de sa tante, revendeuse de tissu au Grand-Marché. De plus, elle vend quelques pièces de tissu de Monrovia, pagnes de coton à des prix équivalents aux pagnes togolais.

Sa structure de prix, pour les 70 pièces achetées à la UAC, l'essentiel de son commerce, permet d'estimer un chiffre d'affaires tournant autour de 511 000 francs (70 p. x 7 300 PV). Son bénéfice serait approximativement de 94 500 francs par mois et le chiffre d'affaires annuel de 6 132 000 francs CFA.

Sa marge bénéficiaire est de 18 %. Ce taux est assez élevé car elle est en relation directe avec l'importateur et les clients. Cette revendeuse, située à une des extrémités du Grand-Marché car récemment arrivée, est secondée par deux aides-revendeuses de 16 ans et 18 ans, nourries, logées et rémunérées à 2 000 francs par mois.

N'ayant pas de fille, ces aides-revendeuses venues d'Anié (dans la Région des Plateaux) l'aident aussi dans le ménage.

Elle a à charge, outre sa mère et deux de ses soeurs, trois enfants et deux aides-revendeuses. Pour ce ménage de dix personnes, elle et son mari inclus, elle pourvoit aux dépenses en nourriture à raison de 50 000 francs par mois.

Elle doit en plus prévoir les frais d'habillement d'elle-même, de ses enfants et de ses parents et parer aux dépenses extraordinaires. Le loyer, le gaz et l'électricité sont à charge de son époux, propriétaire de la concession où le ménage habite, de même que les frais de scolarisation.

Son épargne personnelle est investie dans un terrain à Bè et en bijoux.

Née à Aného, ses parents étaient déjà propriétaires à Lomé. Son époux a participé au financement de la concession familiale par l'intermédiaire de sa femme, par ailleurs non dotée. Celle-ci deviendra propriétaire de la concession en cas de décès de son père. Son mari et ses enfants pourront ensuite entrer en succession pour l'immeuble familial.

Le cas de cette revendeuse est exceptionnel par l'entente qui existe entre la femme, la famille paternelle et l'époux, entente qui contrebalance bon nombre d'attitudes courantes

vis-à-vis de la polygamie, de la dot, de la transmission des biens et de la participation financière des conjoints dans le ménage et le commerce.

La réussite commerciale de cette revendeuse, après une année de ventes, est en partie liée à la capacité financière de l'époux et à la participation de sa famille.

Structure des prix de la revendeuse n° 2

<i>Tissu</i>	<i>Prix d'achat (= PV. UAC)</i>		<i>Prix de vente</i>		<i>Bénéfices</i>	
<i>Wax</i>	6 000		7 500		1 500	
	7 200	7 000	8 000	8 100	800	1 100
	8 000		9 000		1 000	
<i>Java</i>	4 800		6 200		1 300	
	5 100	4 900	6 000	6 500	1 900	1 600
			7 000			
		<i>Moyenne</i>		7 300	<i>Moyenne</i>	
					1 350	

*Revendeuse n° 3 : patente de 7 500 F
demi-grossiste = 500 pièces*

Cette revendeuse d'origine ghanéenne débute dans le commerce de tissu en aidant sa mère. Après avoir suivi l'école pendant dix ans, elle obtient le CEPE, continue encore quatre années de scolarisation, sans obtenir le BEPC.

Elle travaille ensuite dans l'enseignement primaire, se marie et reprend le commerce de tissu avec sa mère.

Elle partage actuellement son étal avec une tante et se spécialise dans le commerce des Fancies. Elle va se ravitailler auprès des grossistes du Grand-Marché chez qui elle achète 500 pièces environ par mois.

Cette demi-grossiste de 59 ans a une patente depuis 1968. Déjà connue des grossistes, ces derniers lui octroient quelquefois du crédit. Les clientes les plus fidèles, des détaillantes du Grand-Marché, ont également sa confiance pour une semaine ou un mois au maximum.

Sa structure des prix et des quantités permettent d'estimer un chiffre d'affaires tournant autour de 1 300 000 francs CFA. Son bénéfice assez faible sur les fancies, la marge bénéficiaire n'étant que de 4 %, serait de 50 000 francs. Son chiffre d'affaires annuel serait de 15 600 000 francs.

Cette demi-grossiste, non enregistrée par les maisons d'import-export, est un cas de revendeuse dont la patente ne correspond pas au chiffre d'affaires, supérieur à 10 mil-

lions. Une autre caractéristique de son commerce est la faiblesse de la marge bénéficiaire des Fancies de production nationale pour lesquels le contrôle des prix est plus sévère que pour les Wax et Java importés.

Elle est secondée par deux aides-revendeuses de 12 ans chacune, filles de son oncle, qu'elle entretient avec ses quatre enfants et deux aides-familiales. Le ménage de neuf personnes est entièrement à sa charge depuis la mort de son mari.

Etant donné la relative faiblesse de son revenu, il est supposé que d'autres ressources lui sont laissées par son époux et sa famille. Unique épouse d'un fonctionnaire, habitant sur la concession familiale, elle possède quelques bijoux et un immeuble à Lomé.

Sa famille est originaire d'Adina et de Some au Ghana. Les grand-pères paternel et maternel furent revendeurs de tissus indigènes, les "Lokpo", portés par les hommes. La mère a débuté dans le commerce du tissu à Lomé tandis que la lignée masculine se reconvertissait dans la Fonction Publique. Son père a financé la construction de la maison familiale sur des terres situées à Lomé et immatriculées du temps des Allemands.

Revendeuse moyenne, sa position profite de la richesse de sa famille et de l'instruction de son époux. Ses projets personnels semblent être plus orientés vers la scolarisation de ses filles et garçons que vers l'extension de son commerce.

Structure des prix de la revendeuse n° 3

Tissu	Prix d'achat (=PV. des grossistes)		Prix de vente (demi-gros et détail)		Bénéfices	
Fancies	2 500	2 500	2 500		0	
			2 550	2 600	50	100
			2 700		500	

Revendeuse n° 4 : patente de 7 500 F - petite grossiste avec exclusivité = 150 pièces

Revendeuse de tissu depuis 1960, cette grossiste se ravitaille auprès de la UAC, de la CFAO, de la John HOLT, de la CICA, et de l'ITT. Sur les 150 pièces commandées mensuellement, plusieurs dessins lui sont confiés en exclusivité.

Elle revend à la pièce, aux prix pratiqués au Grand-Marché, et accorde des remises aux demi-grossistes qu'elle compte parmi ses clientes.

La structure des prix de cette revendeuse, basée sur ses déclarations, reflète la disparité des marges bénéficiaires précédemment relevée entre les Wax, les Java et les Fancies.

Cette revendeuse réalise un gros bénéfice sur les Wax et les Java mais elle est en train de liquider à perte des Coven. Les Fancies qu'elle vend en demi-gros ne lui rapportent rien car elle préfère garder ses clientes en leur accordant une remise qui annule son bénéfice plutôt que de majorer ses prix.

Son chiffre d'affaires mensuel serait de 810 000 francs CFA, son revenu de 105 000 francs par mois et ses transactions annuelles s'élèveraient à 9 720 000 francs CFA. La marge bénéficiaire est de 13 %.

Elle est secondée par une soeur et une aide-revendeuse de 14 ans, venue de Vogan (dans le sud-est) pour s'initier au commerce du tissu. Ses trois filles sont étudiantes à Lomé.

En plus des revenus du commerce, le ménage monogame reçoit comme apport financier, une partie du salaire du père, agent des eaux-et-forêts. Elle contribue personnellement aux dépenses en nourriture qui pour les 11 personnes à charge, les 7 enfants, une aide-revendeuse, une aide familiale, elle et son mari, s'élèvent à 60 000 francs par mois. Elle possède en propre un terrain et un immeuble à Lomé et compte acheter une voiture de transport. Le ménage habite sur une concession financée par les conjoints.

Elle acquiert de l'expérience professionnelle en débutant dans la revente du poisson et de la farine de manioc; après un apprentissage de couture. Elle abandonne ce commerce vers 1958 peu avant son mariage, pour se lancer dans la revente du tissu, grâce à une petite somme avancée par son père.

Sa famille vient d'Aného et son père s'installe à Lomé pour affectation professionnelle dans l'administration. La lignée féminine passe en même temps successivement de la revente d'huile de palme, de savon et de poissons à la revente du riz et du tissu.

Structure des prix de la revendeuse n° 4

Tissu	Prix d'achat (=PV. des Mais. Imp.-Exp.)		Prix de vente (détail ou demi-gros)		Bénéfices	
Wax	5 600		8 000		2 400	
	6 300	6 500	9 000	8 800	2 700	2 300
	7 500		9 500		2 000	
Java	5 100	5 100	6 000	6 000	900	900
Coven	5 550	5 550	4 500	4 500	-1 050	-1 050
Fancies	2 300	2 300	2 300	2 300	0	0
			Moyenne	5 400	Moyenne	700

Revendeuse n° 5 : patente de base de 31 999 F
grossiste-détaillante = 600 pièces

Grâce à un petit fonds donné par sa mère, commerçante de tissu au Bénin, cette revendeuse débute dans la revente du tissu à Lomé, son unique métier depuis 30 ans.

Elle se ravitaille auprès de la UAC, de la SGGG, de la CICA et à l'ITT, un peu selon les arrivages puisqu'elle n'a aucune exclusivité. Ses quantités avoisinent les 600 pièces par mois.

Ses prix de vente sont très élevés car s'adressant directement aux maisons d'import-export, elle revend ensuite en détail aux clients du Grand-Marché. Elle aligne ses prix sur ceux des détaillantes sans pour autant pratiquer de remises.

Son chiffre d'affaires tourne autour de 3 840 000 francs CFA par mois. Son bénéfice serait de 870 000 francs CFA. Sa marge bénéficiaire s'élève au-dessus de la moyenne (12,5 %) et atteint un maximum de 22 %. Annuellement, ses transactions tournent autour des 46 080 000 francs CFA.

Une aide-revendeuse de Vogan la seconde et ses deux filles de 10 et 15 ans l'aident aussi dans le commerce, une fois libérées des devoirs de la scolarité.

Elle est l'unique épouse d'un ex-agent de la UAC actuellement retraité. Elle pourvoit donc principalement aux dépenses du ménage composé de quatre de ses enfants, d'une aide-revendeuse, de trois aides-familiales, d'elle-même et de son époux. Pour ces dix personnes, elle dépense globalement 90 000 francs par mois.

Son épargne est placée en banque. Elle possède un véhicule personnel, un taxi, deux terrains avec immeubles à Lomé.

Sa famille originaire d'Abomey est restée au Bénin. Ses grand-parents étaient cultivateurs, ses parents commerçants. Elle même vient à Lomé pour raisons commerciales où elle épouse un Mina. Ses cinq enfants étudient à Lomé.

Ses biens, en cas de décès avant la majorité de tous ses enfants, seront gérés par la famille de l'époux. Ce qui tendrait à prouver un relâchement des liens avec sa propre famille, du fait de son émigration.

Ses filles sont désignées pour la reprise du commerce mais tous les enfants sont en indivision immobilière, la gestion revenant à l'aîné.

Pour cette revendeuse comme pour la suivante, l'importance du revenu semble provenir principalement de longues années d'expérience et d'une adaptation tant économique que sociale aux stratégies multiples du milieu urbain.

Revendeuse n° 6 : patente de 48 000 F
grossiste à exclusivité = 3 000 pièces

Une des principales clientes d'ITT qui lui remet tous ses dessins en exclusivité après fabrication à Dadja. La maison à étage de cette revendeuse est l'une des plus belles du boulevard circulaire. Patentée depuis 1963, elle s'adresse d'abord à la UAC, à la CFAO, à la SGGG qu'elle quitte ensuite voulant se lancer personnellement dans l'importation.

Les difficultés liées à la situation de quasi-monopole des "maisons de la place", clientes des usines européennes et liées aux impératifs financiers qui demandent, liquidités, tractations épistolaires et connaissances juridiques lui font renoncer à cette entreprise au profit de la revente exclusive des Fancies de production nationale.

Son chiffre d'affaires tourne autour de 7 725 000 francs CFA. Son bénéfice serait de 525 000 francs par mois, soit une marge bénéficiaire de 7 %. Annuellement, les transactions atteindraient 92 700 000 francs.

Grossiste au Grand-Marché, elle ravitaille plusieurs demi-grossistes et détaillantes. Beaucoup de ses clientes étrangères viennent de Lagos, vu les prix intéressants du Togo et les multiples interdictions d'importation directe qui frappent les échanges commerciaux entre les producteurs européens et le Nigéria.

Elle est secondée par une jeune femme, une petite nièce et une aide-revendeuse Ouatchi.

Sa fille aînée suit une formation en technique commerciale à Paris; la cadette, un cours de comptabilité à Lomé. Son troisième enfant, son fils, travaille à Lomé, après avoir suivi des cours en Sciences Economiques. Le plus jeune est encore à l'école secondaire.

De son commerce, elle compte transmettre une somme d'argent à ses enfants, laissant le choix à ses filles de pratiquer le métier qu'elles souhaitent.

Bien que n'ayant fréquenté l'école que durant quatre années, c'est une des rares revendeuses à tenir une comptabilité. L'envergure de ses conceptions en matière commerciale de même que l'importance de son chiffre d'affaires l'ont incité à tenir une comptabilité écrite, avec l'aide d'un comptable.

Son ménage, comptant les aides-revendeuses et familiales, sa mère et ses enfants, est composé de 15 personnes. Vivant sur sa propre concession, elle les a tous à sa charge.

Son épargne est placée en banque et investie dans deux taxis, deux terrains à Lomé et deux immeubles dont l'un est loué à raison de 90 000 francs CFA par mois.

Sa famille paternelle est originaire d'Aného. Son grand-père faisait le commerce de palmistes entre Agoué, Ouidah et Grand-Popo; sa grand-mère, le commerce du sel entre Agoué, Aného, et la Gold Coast.

Du côté maternel, originaire de Porto-Séguro, les femmes sont revendeuses depuis deux générations. Cependant, c'est sa tante maternelle, revendeuse de tissu, venue s'installer à Lomé qui la forme.

Elle débute dans le commerce en 1956 avec un capital de 60 000 francs prêté par son oncle maternel. Elle vit dans sa propre maison depuis 1961. Elle est la seconde épouse de son mari.

La réussite de cette revendeuse est exceptionnelle, son sens des affaires réputé. C'est une des Nana Benz de Lomé.

Structure des prix de la revendeuse n° 6

<i>Tissu</i>	<i>Prix d'achat</i>		<i>Prix de vente</i>		<i>Bénéfices</i>	
<i>Fancies</i>	2 400	2 400	2 550			
			2 600	2 575	175	175

Revendeuse n° 7 : patente de 48 000 F
grossiste et demi-grossiste avec
9 exclusivités = 2 000 pièces

Revendeuse depuis 17 ans, elle va se ravitailler auprès de la UAC où elle a trois dessins en exclusivité; auprès de la CFAO, de la SGGG, de la John HOLT (une exclusivité dans chaque maison) et auprès de l'ITT où elle a cinq exclusivités.

Elle achète chaque mois près de 2 000 pièces et se ravitaille également auprès de deux grossistes importantes au Grand-Marché. Il lui arrive de vendre 200 pièces par jour. Elle possède une petite machine à calculer afin de faciliter les transactions avec une clientèle tout autant togolaise que ouest-africaine.

Après l'école primaire, elle aide sa mère dans le commerce puis débute sans apport financier dans le commerce du tissu. Pour ses achats présents, des traites sont tirées auprès de la BIAO, banque où elle place son argent.

Elle-même accorde du crédit à ses clients à condition qu'ils remboursent au plus vite après vente de la marchandise.

Sa structure de prix lui donne un chiffre d'affaires tournant autour de 11 400 000 francs CFA. Son bénéfice serait de 1 400 000 francs CFA par mois, soit une marge bénéficiaire de 12 %. Annuellement, les transactions portent sur 136 800 000 francs, au minimum, car elle appartient à la trentaine de femmes togolaises qui font plus de 150 millions de francs CFA par an de chiffre d'affaires.

Mère de cinq filles, toutes sont scolarisées tandis que

deux aides-revendeuses originaires du sud-est la secondent. Ses deux aînées sont actuellement en France. Elle compte bien transmettre son commerce à celle de ses filles qui souhaite le reprendre ou, à défaut, à une aide-revendeuse.

Sa famille où se croisent Mina d'Aného et Ewé de Denu (Ghana) possède une solide tradition commerciale par les femmes, tradition liée à l'implantation du grand-père paternel à Lomé où il travaille aux Contributions Directes.

Cette alliance de tradition mercantile et de situation institutionnelle privilégiée se retrouve dans la profession de l'époux, commerçant pour le compte d'une maison d'import-export.

Le mariage monogame vit sur la concession du mari. Il comprend trois enfants, deux aides-revendeuses, une boyesse, les parents et les soeurs de la revendeuse, elle-même et son mari, soit quinze personnes.

Les dépenses en nourriture s'élèvent mensuellement à 90 000 francs au moins. Elle pourvoit à la scolarisation de ses enfants, aux dépenses vestimentaires et aux loisirs.

En plus du financement des études à l'étranger de ses aînées, l'épargne de cette revendeuse s'investit en placement bancaire et dans l'immobilier. Elle possède un immeuble et deux terrains à Lomé. Elle est également propriétaire de deux véhicules et de quelques bijoux. Elle dit avant tout soigner l'héritage de ses enfants, seuls bénéficiaires des biens du ménage.

Structure des prix de la revendeuse n° 7

<i>Tissu</i>	<i>Prix d'achat</i>		<i>Prix de vente</i>		<i>Bénéfices</i>	
	<i>(=PV. maison Imp.-Exp.)</i>					
	<i>sauf P. du Wax</i>					
<i>Wax</i>	8 100	8 100	8 500	9 200	1 100	1 100
			10 000			
<i>Java</i>	5 100	5 100	6 000	6 250	1 100	1 100
			6 500			
<i>Coven</i>	5 550	5 550	5 000	5 000	-50	-50
<i>Fancies</i>	2 350	2 350	2 500	2 500	150	150
			<i>Moyenne</i>	5 700	<i>Moyenne</i>	700

ECHELLE DES SALAIRES ET COMPARAISON DES REVENUS

Une échelle des salaires construite avec l'aide de renseignements issus de l'étude de M. PROUZET¹ est proposée ci-après afin de pouvoir comparer les revenus des salariés, employés principalement dans des emplois urbains, et les revenus des revendeuses de tissu. C'est en comparaison de cette échelle qu'il est possible de situer les revenus des revendeuses de tissu et d'apprécier la prospérité de ce secteur.

Pour les revendeuses de tissu ambulantes et détaillantes qui revendent par coupons, le revenu doit être sensiblement le même que pour les autres vendeurs ambulants.

Avec la patente de 3 750 francs, les revendeuses se situent déjà au niveau des cadres subalternes gagnant entre 20 000 francs et 50 000 francs par mois.

Les revendeuses patentées à 7 500 francs par mois. Quant aux véritables grossistes, leurs revenus peuvent être égaux ou supérieurs aux tranches des salaires les plus élevés, celles des fonctionnaires et du personnel de direction des entreprises privées.

<i>Catégories</i>	<i>Revenus mensuels</i>
<i>Travailleurs non agricoles</i>	
<i>. chômeurs (240 000 en 1970)</i>	<i>Aucun revenu car inexistence d'un système général d'assurance contre le chômage</i>
<i>. sous-employés et vendeurs ambulants</i>	<i>3 000 à 4 000 francs</i>
<i>Travailleurs salariés non agricoles (4,6 % de la population effective)</i>	
<i>. petits employés</i>	<i>SMIG = 10 313 francs et plus</i>
<i>. cadres subalternes</i>	<i>entre 23 000 F et 46 000 F</i>
<i>. cadres moyens</i>	<i>entre 46 000 F et 92 000 F</i>
<i>. cadres supérieurs et hauts fonctionnaires</i>	<i>entre 92 000 F et 180 000 F</i>
<i>. personnel de direction des entreprises privées (faiblement togolisées)</i>	<i>entre 150 000 F et 300 000 F (et plus)</i>

1. PROUZET, M., op. cit., pp. 18 et 19. Le 13 janvier 1977, les salaires ont été relevés de 15 %, cette hausse prenant effet au 1er janvier 1977. Les chiffres présentés sont ceux de PROUZET, M., majorés de 15 %.

<i>Patente</i>	<i>Revenus mensuels</i>
3 750	entre 20 000 F et 50 000 F
7 500	entre 50 000 F et 150 000 F
31 999	entre 150 000 F et 300 000 F
48 000	entre 300 000 F et 1 million (et plus)

L'EXEMPLE DES GHANEENNES

La comparaison des revenus des revendeuses avec les salaires du secteur moderne de l'économie urbaine composé principalement d'employés, de cadres et de fonctionnaires nationaux ou étrangers donne raison à l'image courante qui voit dans la revendeuse de tissu, une femme riche, une revendeuse qui a réussi.

Mais cette image se complète d'une autre constatation, à savoir que les revendeuses de Lomé pratiquent le commerce avec une intensité et un succès unique sur les côtes de l'Ouest-africain, dépassant depuis longtemps la dextérité de leurs soeurs ghanéennes.

Afin de vérifier ces allégations courantes et démontrer combien la revente dépend du contexte économique national, de petites enquêtes furent menées sur le marché de Makola afin de rendre compte des revenus des revendeuses de tissu à Accra.

Premier pays à accéder à l'Indépendance, le 6 mars 1957, le Ghana est jusqu'en 1963, un exemple politique et économique pour le Togo, son voisin, et pour les autres pays africains.

D'origine ethnique, ga, éwé et akan, les "Mammies", grosses revendeuses issues de la bourgeoisie montante du sud-ghanéen, sont en quelque sorte, les aînées des revendeuses togolaises qui importaient dans les années 60, des tissus du Ghana. La prospérité de leurs affaires conférerait à Lomé une place secondaire si n'était intervenu depuis la chute de N'Krumah, le durcissement du régime et le déclin de la vie économique à la suite notamment, de la dévaluation de la livre guinéenne amorcée en 1961 lors de l'imposition d'un taux de change officiel sur cette monnaie et à la suite de la fermeture des frontières aux importations dont celles du tissu imprimé.

Des enquêtes effectuées sur le marché de Makola, le plus grand marché de la ville d'Accra, il ressort les constatations suivantes.

Les transactions relatives au commerce du tissu portent sur de petites quantités, (une cinquantaine de pièces) mais le nombre des revendeuses est trois à quatre fois plus important. Le marché de Makola, selon une estimation de 1960 regroupe 25 000 revendeuses, contre 4 000 pour le Grand-Marché de Lomé. Les prix officiels ne sont pas res-

pectés et aucun monopole de fait ne semble être détenu par un groupe de revendeuses.

*Structure des prix (en cédies)
du tissu local imprimé de makola market*

<i>La pièce de tissu</i>	<i>Prix d'achat auprès des Maisons</i>	<i>Prix officiels</i>	<i>Prix courants</i>
<i>Fancy</i>	<i>30,95</i>	<i>31,80</i>	<i>50</i>
<i>Java (imitation)</i>	<i>33,80</i>	<i>34,80</i>	<i>55</i>
<i>Wax (real)</i>	<i>47,90</i>	<i>49,00</i>	<i>60</i>

Il existe un système de "Pass Book" auprès des maisons d'import-export installées autour du marché, avec dépôt d'un accreditif¹.

Les GNTC, UAC, COMPANYAM, GB OLIVANT, UTC, SOCEA, PZ et Karal Stores délivrent les pièces de tissu en provenance des usines nationales. Ces dernières, la GTP (Ghanaian Textile Production), la TTL (Tema Textile Limited) et l'ATP (Akosombo Textile Production) contingentent les maisons de commerce et il est fréquent qu'une revendeuse ne reçoive que quatre pièces par mois, une fois le tour de la série de sa patente arrivé.

Si une revendeuse est cliente auprès de trois maisons de commerce, elle doit acheter trois patentes. Elle parvient alors, en payant au comptant, à rassembler entre 22 et 36 pièces par mois. Certaines revendeuses possèdent des boutiques autour du marché, acquises lors de l'expulsion de leurs propriétaires syro-libanais en 1969.

Il est connu que les "Mammies" ont joué un rôle manifeste lors des années d'indépendance du Ghana et lors de la chute de N'Krumah. Le gouvernement actuel, en prise avec des difficultés internes dont la dégradation du pouvoir d'achat des populations, voit se soustraire à son contrôle les prix à la consommation courante dont l'inflation est provoquée par la pénurie chronique et le cours officieux du cédi.

Lors des quatre semaines de contestation estudiantine (du 13 mai au 10 juin 1977), le gouvernement se met à dénoncer les revendeuses d'alimenter la hausse des prix et demande le 18 mai, aux femmes du marché, de dissoudre leur association. Diverses associations moins puissantes et plus politisées ont été inaugurées depuis lors².

1. In Development Assistance Program, Women in National Development in Ghana, Agency for International Development, April 1975.

2. Daily Graphic, May 18, 1977, p. 3 ; Daily Graphic, June 9, 1977.

Alors que les revenus les plus bas tournent autour de 150 cédies, les revendeuses de tissus peuvent gagner entre 300 et 800 cédies par mois. Ce revenu, équivalent à 15 000 et 40 000 francs CFA, au taux des prix courants, reste inférieur à la moyenne du revenu d'une revendeuse de tissu à Lomé.

TROISIÈME PARTIE

LES RELATIONS SOCIALES ET PROFESSIONNELLES

CHAPITRE I

LES RELATIONS PROFESSIONNELLES

LA HIERARCHIE PROFESSIONNELLE

Toutes les revendeuses, à l'exception de deux d'entre elles, travaillent pour elles-mêmes.

Une hiérarchie se dessine parmi les revendeuses qui semble être fonction de leur situation dans les circuits d'approvisionnement. Les grossistes dont le chiffre d'affaires est le plus important sont celles qui se ravitaillent en grande quantité directement auprès des maisons d'import-export; viennent ensuite celles qui, avec ou sans exclusivité, se ravitaillent en partie dans les maisons de commerce, en partie chez les grossistes.

44 % de l'échantillon se ravitaillent auprès des grossistes du Grand-Marché dont la répétition de certains noms laisse entrevoir l'existence de cinq à six super-grossistes présentes également aux postes élevés de l'APRT et de l'UNFT. Ces dernières, assez âgées, sont des femmes qui, actives dès 1930, étaient à cette époque peu nombreuses. A même de suivre l'évolution commerciale et politique de Lomé, certaines deviennent fondatrices de l'APRT et participent aux événements et institutions politiques.

La prospérité de ces revendeuses est due au fait qu'elles furent les premières à importer des tissus du Ghana et à proposer la commercialisation de leurs dessins aux maisons installées au Togo, une fois les relations rendues difficiles entre Lomé et Accra. Les dessins proposés leur revenaient alors dans leur intégralité. Cette situation de courtage dure jusqu'en 1965, date à laquelle se fonde l'Association Professionnelle de Revendeuses de Tissu. Initiative partie des revendeuses demi-grossistes qui se ravitaillent toutes à l'époque chez des grossistes, l'Association dépose ses statuts le 19 octobre 1965 et les 48 membres fondateurs nomment à sa direction, les deux ou trois super-grossistes d'alors. Une fois nommées, elles débattent du problème des exclusivités avec les membres et résolvent l'accès aux maisons d'import-export par voie institutionnelle. En 1965, chaque lot de tissu est désormais divisé en trois. La gros-

siste possède les deux-tiers en exclusivité, le dernier tiers est réparti entre les autres revendeuses. Mais les petites revendeuses se font de plus en plus nombreuses auprès des maisons d'import-export, et en 1970, les lots sont divisés en deux. La grossiste ne possède plus que la moitié en exclusivité.

Les aides-revendeuses

A l'ancienneté des positions s'ajoute la réussite personnelle. La plupart des revendeuses sont ainsi en mesure de se faire seconder par quelques aides-revendeuses, deux en moyenne.

Nombre d'aides revendeuses

<i>Nombre d'aides revendeuses</i>	<i>Nombre de revendeuses</i>	<i>Pourcentage</i>
0	5	10
1	15	30
2	15	30
3	5	10
4 et plus	8	16
leurs propres filles	2	4
<i>Totaux</i>	<i>50</i>	<i>100</i>

Parmi les revendeuses qui n'ont aucune aide-revendeuse, l'une travaille pour une grossiste, deux sont débutantes et les deux autres ne veulent plus en reprendre.

Une caractéristique importante est la provenance des aides revendeuses. Les 96 % sont extérieures à la famille même de la revendeuse. Mais 42 % proviennent du même village que leur patronne. 40 % viennent de l'intérieur, dont 22 % du sud-est, 15 % du centre et 3 % d'autres régions telles le nord ou la côte en général. Ne sont d'origine urbaine que 7 % d'entre elles, originaires de Lomé. Enfin, 11 % des aides revendeuses n'ont pas précisé leur origine familiale.

La plupart des aides revendeuses sont d'origine villageoise. filles d'agriculteurs, elles sont placées chez une revendeuse pour apprendre le commerce. Le placement d'une ou deux filles en ville est pour la famille, une garantie d'apprentissage. De plus, les aides revendeuses se modernisent et allègent, par leur absence, les charges familiales de ceux

qui restent au village.

Ces aides revendeuses, sauf exception, ne reçoivent aucune rémunération monétaire. Elles secondent leur patronne laquelle leur assure le gîte, le couvert et même l'habillement. Elles reçoivent de temps en temps un peu d'argent de poche. Au moment de se marier et si elles sont restées des apprenties fidèles, la revendeuse de tissu leur remet une somme d'argent et quelques pièces de tissu. En échange, ces aides revendeuses remplacent la revendeuse au Grand-Marché lorsqu'elle ne peut s'y rendre, assurent la surveillance et l'emmagasinage des tissus. Les plus âgées et les plus compétentes vendent à la place de leur patronne lorsqu'elles ont sa confiance.

Les relations hiérarchisées selon l'ancienneté des aides revendeuses, affectées de confiance ou d'intimidation, de même que leur statut d'apprenties envers un savoir-faire détenu et octroyé par la patronne se réfèrent à un modèle corporatiste d'organisation du travail à mi-chemin entre une organisation domestique (à prestations gratuites) et une organisation salariale (à prestations rémunérées).

Le caractère corporatiste des relations professionnelles se retrouve dans l'organisation de l'APRT, corps de métier autonome à intérêts concordants où le système de promotion tient compte de l'ancienneté et de la position occupée dans les circuits d'approvisionnement.

LA TRANSMISSION DU COMMERCE

Alors que les revendeuses préfèrent être secondées par des apprenties issues du milieu rural, elles insistent sur la scolarisation de leurs propres filles. Cette position différente entre filles de famille et aides revendeuses par rapport au commerce du tissu n'est-elle pas en elle-même un indicateur d'une plus ou moins grande urbanisation (dispensatrice de scolarisation)?

Tandis que le taux de scolarisation est de 61 % pour l'ensemble du Togo, il varie de 84 % pour les centres urbains à 20 % pour les campagnes. Il dépasse les 90 % à Lomé¹. A l'intérieur des unités d'enseignement, le pourcentage des filles scolarisées par rapport aux garçons est de moitié pour l'enseignement primaire et technique; de 40 % pour l'enseignement secondaire et de 10 % pour l'enseignement supérieur².

D'après le tableau relatif à la professionnalisation et à la scolarisation des filles des revendeuses, il ressort que toutes les filles scolarisables sont scolarisées (selon les déclarations des revendeuses concernant l'âge et l'occupation de leurs filles). Les plus âgées suivent parfois un

1. Jeune Afrique, n° 837, op. cit., pour 1977.

2. PROUZET, M., op. cit., p. 15, pour 1972.

enseignement supérieur en France ou y apprennent une profession. Parmi celles qui sont en âge d'exercer une profession, 75 % poursuivent une activité salariée, 18 % une activité commerciale et 10 % sont sans profession, au sens strict du terme.

*Occupations des filles des revendeuses de tissu
(Profession et scolarisation)*

	Nombre	%
<i>Profession : (fonctionnaire, sage-femme, pharmacienne, institutrice, assistante sociale, secrétaire, hôtesse)</i>	21	75
<i>Commerce : (commerçante, aide-revendeuse)</i>	5	18
<i>Ménagère</i>	2	10
<i>totaux</i>	28	100

<i>Scolarisation en France</i>	8	11
<i>Scolarisation à Lomé</i>	63	89
<i>totaux</i>	71	100

Ce taux de scolarisation atteignant les 100 % est exceptionnel pour le Togo. En plus du privilège urbain en matière de scolarisation, les filles des revendeuses jouissent du revenu de leur famille. Parmi les 63 filles de revendeuses qui poursuivent leurs études à Lomé, 16 d'entre elles (soit 25 %) aident en plus, leur mère dans le commerce.

Aucune revendeuse n'occupe sa fille exclusivement à la vente. La scolarisation et la professionnalisation priment la reprise du commerce et cette reprise commerciale dépend de la volonté des filles de famille en matière de choix professionnel.

Se pose alors la question de la transmission du commerce. Que compte transmettre la revendeuse de son commerce?

Bien que plus d'un quart des revendeuses soit sans projet, la première réponse est de vouloir transmettre le fonds de commerce à une de leurs filles ou à défaut à une nièce ou petite cousine. Mais beaucoup de revendeuses préfèrent voir la personne devant leur succéder, débiter par elle-même quitte à l'aider au moyen de relations ou pécuniairement. La réussite, en effet, ne se transmet pas et une revendeuse incompétente dilapiderait rapidement les biens transmis. Plus rares sont celles qui comptent transmettre du crédit

sous forme de caution ou de prête-nom auprès des banques et maisons de commerce.

A qui la revendeuse compte-t-elle transmettre son commerce? A ses filles ou aux aides) revendeuses?

A cette question, une interrogation annexe est soulevée dans le questionnaire. N'y a-t-il pas une concurrence, pour la reprise du commerce entre aides-revendeuses et filles de famille?

La réponse générale à cette question est négative, car l'apprentissage des aides revendeuses ne leur donne aucun droit sur le métier de leur patronne. Les revendeuses soulignent qu'elles préfèrent voir une de leurs filles reprendre le commerce si elle le souhaite. Or, en raison de la forte scolarisation des filles, une impasse à moyen terme semble se dessiner. Arrive assez nombreuse et prête à entreprendre la revente de tissu, toute la génération des aides revendeuses actuelles. Moins instruites et moins professionnalisées, plus spécialisées aussi que les filles de famille, elles sont les successeurs tout désignés de la revente dans son organisation actuelle.

Mais ne suffirait-il pas que le marché du travail urbain ne puisse éponger, par manque d'emplois ou d'emplois adéquats, la professionnalisation des filles de famille pour que ces dernières se lancent à leur tour dans le commerce? Deux mentalités distinctes risquent de se rencontrer, nécessitant une adaptation des unes ou des autres à une organisation commerciale qui restera corporatiste ou se modernisera.

Que la revente du tissu conserve ses formes d'organisation actuelles où chaque revendeuse mène individuellement et avec l'appui de relations à caractère corporatiste une activité commerciale adaptée par ses horaires souples, son aspect sédentaire et le faible contrôle institutionnel, à l'organisation familiale étendue, et les aides-revendeuses d'origine rurale risquent de former la strate des revendeuses de tissu de demain. Que, par contre, des femmes togolaises plus instruites et mises devant la nécessité de travailler, se muent en femmes d'affaires donnant à la revente du tissu des formes institutionnelles modernes, instaurant le salariat, la tenue de documents comptables, la gestion légale de capitaux associés et l'adhésion syndicale, et les aides-revendeuses d'aujourd'hui risquent de se rabattre sur d'autres marchandises ou d'autres marchés où l'accumulation monétaire et technique est moins importante.

LES REVENDEUSES ET L'ETAT TOGOLAIS

En regard des relations que l'Etat entretient avec les revendeuses en général, il est probable que la revente du tissu conservera encore longtemps ses formes organisationnelles actuelles. Pour que le commerce de tissu se modernise il faut en effet tenir compte de l'évolution personnelle des revendeuses mais aussi des institutions existantes.

Quelles sont leurs caractéristiques? L'APRT est une association de défense d'intérêts professionnels autonome de la CNTT (Confédération Nationale des Travailleurs du Togo). Cette autonomie s'inscrit à l'intérieur de l'ensemble des négociations menées par les revendeuses de tissu pour conserver à leur métier des caractères "traditionnels" tels l'absence de salariés, de documents comptables, de planification et gestion collective des stocks; la conception singulière des activités de la revente et le trafic personnel d'influence.

L'Etat togolais semble ne pas vouloir contredire ce système dualiste même si parfois il en dénonce les abus. Ne serait-ce pas parce qu'il est adapté aux agglomérations urbaines des pays en voie de développement absorbant une main-d'oeuvre rurale trop peu qualifiée et trop nombreuse pour entrer sur le marché du travail salarié, lequel s'il offre quelques apports infrastructurels, institutionnels et financiers n'est pas en mesure de restructurer le processus urbain dans sa totalité.

L'Etat togolais, par la construction du Grand-Marché, la ratification d'un régime fiscal particulier et l'insertion des femmes dans les institutions politiques semble au contraire préserver les activités de la revente et les soutenir économiquement et politiquement. Il s'est même acquis les revendeuses comme agent de commercialisation de ses propres entreprises d'import-export, estimant que ces dernières, mieux que n'importe quel organisme d'Etat sont bien placées pour sillonner les pistes, parcourir les marchés et transporter les marchandises vers le consommateur final.

Quant aux pratiques malhonnêtes, si elles existent, elles dépassent rarement les montants détournés par les fonctionnaires des coopératives d'Etat, à en croire l'expérience de pays voisins. Les revendeuses sont quelquefois rappelées à l'ordre mais n'ont pas encore été, dans leur ensemble, l'objet de scandales.

De plus, la valeur ajoutée en déplacements bénéficie d'une rémunération quasi nulle lorsqu'il s'agit du portage individuel, faible sur les moyens de transports traditionnels, - tels l'enrôlement de porteurs, le transport par pirogues- et relativement modérée pour les véhicules mis à disposition par de "petits indépendants".

Face à cette situation avantageuse, l'intervention de l'Etat s'est bornée principalement à superviser les circuits de ravitaillement, à créer la SONACOM (Société Nationale de Commercialisation), société para-étatique destinée à importer et distribuer sept biens de première nécessité (la tôle

ondulée, l'acier, le sucre, le sel, le lait, le riz et le savon), et à créer Togograin et Togofruit, actives depuis 1973.

La SONACOM est créée en 1972 par une Ordonnance Présidentielle. Elle succède à la SOTEXIM créée en 1961¹. Cet organisme, la SOTEXIM, a pour objet l'importation de biens de première nécessité et compte parmi diverses mesures étatiques en matière économique, telle la réglementation de l'expansion commerciale (1964), le blocage des prix (1966) et la volonté de se substituer aux commerçants étrangers pour certains produits, tout en conservant un rapport qualité/prix respectable.

La SOTEXIM cherche dès 1962 à contrôler les circuits d'approvisionnement des biens de première nécessité en les proposant aux populations à des prix subventionnés. Ses premiers établissements s'ouvrent en 1963. Cependant, dès 1964, sont importés et vendus à des prix de 10 à 20 % inférieurs à ceux pratiqués par les maisons européennes, des produits de luxe, tels des boissons alcoolisées et des voitures. De plus, des possibilités sont offertes aux sociétés publiques et privées, de même qu'aux revendeuses, de s'adresser à la SOTEXIM pour l'approvisionnement du personnel et des clients en alimentation et en tissu.

La gestion difficile de la SOTEXIM, le non-paiement des articles commandés et la pénurie des produits de première nécessité, à la suite d'une importation détournée au profit des besoins de la bourgeoisie urbaine, provoquent la faillite de cette société en 1967. Son lourd passif est couvert par le Budget de l'Etat.

Actuellement, par son monopole d'importation sur les sept biens pré-cités, la SONACOM cherche à assurer un approvisionnement régulier à prix stables. Il faut souligner qu'une fois les marchandises importées, quelques revendeuses-grossistes, en nombre limité, revendent ces produits sur les marchés. Il appartient au contrôle des prix de vérifier si l'écoulement des biens n'est pas objet de stockage et leurs prix, objet de spéculation.

Togograin et Togofruit, sociétés para-étatiques à la recherche de leur autonomie financière, visent, par des opérations de stockage et d'amélioration des céréales et des fruits, à assurer aux populations un approvisionnement régulier à prix stables. Leurs actions loin de se substituer à celles des revendeuses prennent appui sur leurs circuits de commercialisation pour mettre fin à la spéculation dont les paysans sont l'objet (achat sur pied, avant récolte, de produits vivriers par les revendeuses qui fixent leur prix, par exemple).

Le but de ces sociétés est de réduire le nombre d'intermédiaires en rémunérant directement les paysans et en vendant aux revendeuses des agglomérations. Cette première rationalisation des circuits, si elle réduit la marge bénéficiaire de quelques revendeuses, continue de s'appuyer

1. Rapport moral de la SONACOM, multigr. SONACOM.

sur celles-ci. Elle cherche aussi à leur éviter déplacements et pertes en produits avariés. Peu nombreuses cependant sont les revendeuses qui à l'heure actuelle acceptent ces arguments.

Enfin, l'ITT (Industrie Textile du Togo) assure la commercialisation de la production textile de l'usine de Dadja qui s'élevait en 1966 à 1,7 million de mètres de Fancies Print. C'est une société mixte où les parts reviennent en majorité à la firme allemande Frauenlob-Wippermann de Kleve qui prit l'initiative du projet, répondant aux objectifs d'industrialisation du Togo. Les parts restantes sont achetées par l'Etat togolais et par des particuliers. Le siège commercial est situé à Lomé. La commercialisation intérieure repose sur une trentaine de revendeuses-grossistes à exclusivités, pour des achats mensuels tournant autour des deux millions de francs, à chaque transaction. Les 11 400 dessins déjà produits par cette firme reviennent en exclusivité à ces revendeuses choisies en fonction de leur capacité financière.

Cette digression concernant le fonctionnement d'organismes para-étatiques et d'une société à capitaux mixtes montre bien quelle est la place accordée aux revendeuses dans les circuits commerciaux de la nation. En position seconde par rapport aux importateurs, elles concentrent en leurs mains la vente en gros et la revente au détail. Pour certains biens, dont les tissus imprimés, elles possèdent un véritable monopole.

Seule limite à cette situation est la concurrence, contre-carrée par de petits monopoles sectoriels et conjoncturels qui s'appuient sur des associations, le contrôle de l'information et la maîtrise des divers échelons d'un même circuit.

LES REVENDEUSES COMME INTERMEDIAIRES ET COMME GROUPE CORPORATISTE

Les conditions d'accès à la revente du tissu que sont l'expérience commerciale et le capital de départ, de même que les exigences institutionnelles que sont le paiement de la patente et l'enregistrement individuel auprès des maisons d'import-export ont été exposées précédemment.

Ce chapitre-ci analyse la position des revendeuses sur les circuits commerciaux du marché togolais.

Les revendeuses se classent en deuxième position après les firmes européennes et les sociétés para-étatiques. Elles concentrent en leurs mains, la vente en demi-gros et au détail. Elles font fonction d'intermédiaires entre le commerce extérieur d'import-export et le commerce intérieur dans l'un et l'autre sens, apportant aux villages des biens manufacturés, aux villes, des biens vivriers.

Cette fonction d'intermédiaire est légalisée par un régime fiscal particulier et une autonomie professionnelle reconnue. Cette autonomie accompagne une participation réelle à la vie politique.

Cette situation des revendeuses comme intermédiaires, comme point de jonction, agent de liaison entre le commerce d'import-export et la consommation interne entraîne une position mixte des revendeuses sur les circuits commerciaux.

Une partie des circuits commerciaux appartient au secteur moderne de l'économie lorsque ces circuits sont gérés par des compagnies étrangères qui contrôlent les opérations d'importation. Leur organisation commerciale se réfère à la production du commerce extérieur, à même de créer sa propre conjoncture. Il revient à ces firmes d'ajuster la production extérieure aux besoins de consommation intérieure, tout en sauvegardant la rentabilité de leurs capitaux, du crédit bancaire et en respectant le code des investissements du pays d'accueil. Cet ajustement s'opère dans ce cas-ci grâce aux revendeuses qui en tant que grossistes reliées au marché interne courent le risque de commercialiser des biens importés conformément aux goûts, aux besoins et au pouvoir d'achat des consommateurs locaux. La firme d'import-export ne traite qu'avec les revendeuses qui elles, traitent tout aussi bien avec des demi-grossistes, des importateurs africains qu'avec des demandes individuelles.

C'est dire l'extrême adaptabilité dont doivent faire preuve les revendeuses. Le marchandage, les divers prix pratiqués selon la position commerciale du client, présentés dans la structure des prix des quelques revendeuses choisies dans l'échantillon, reflètent cette juxtaposition malaisée de l'offre et de la demande que la revendeuse doit gérer à son niveau et au mieux de ses intérêts.

Cette offre et cette demande sont plus que la simple transmission d'un commerce de gros détenu par une firme d'import-export au demi-gros détenu par des agents commerciaux nationaux. La revendeuse n'est pas une demi-grossiste intégrée au circuit moderne de l'économie urbaine avec établissement commercial, livres comptables, marges bénéficiaires garanties et écoulement régulier. Elle est un intermédiaire qui relie le circuit supérieur de l'économie urbaine au circuit inférieur de cette même économie dont la dualité départage l'espace urbain.

Sous l'impact de la modernisation, les circuits commerciaux tout comme les circuits de production se voient partagés par deux secteurs économiques, l'un supérieur, l'autre inférieur.

"En simplifiant, on peut présenter le circuit supérieur comme étant constitué de la banque, du commerce d'exportation et de l'industrie d'exportation, de l'industrie urbaine moderne, du commerce moderne, des services modernes, des grossistes et des camionneurs. Le circuit inférieur étant constitué essentiellement des formes de fabrication non "capital intensive", par les services non modernes généralement fournis "au détail" et par le commerce non moderne

de petite dimension"¹.

Particulier aux pays en voie de développement, ce dualisme économique non exempt d'interpénétration sectorielle réciproque est dû à l'implantation d'un secteur, moderne dans sa technologie et son organisation. Ce dernier détermine les règles économiques sans pour autant restructurer l'ensemble des circuits de production, de commercialisation et de consommation selon les données et les nécessités du lieu, ni les intégrer à son propre développement sectoriel. En d'autres termes, le processus de modernisation crée des besoins nouveaux et de nouvelles façons de répondre aux besoins. La monétarisation des besoins, en milieu urbain devient quasi-exclusive.

Tandis que les strates urbanisées à revenus fixes participent à la modernisation de l'économie et influencent la définition des objectifs du développement en fonction de leurs propres besoins de consommation, d'autres secteurs de l'économie perdent les avantages de l'organisation traditionnelle sans participer à la modernisation du circuit supérieur. Pour les besoins courants, pour acquérir l'indispensable, l'argent devient nécessaire. Cette nécessité se heurte à l'émergence de couches urbanisées, non salariées, alimentées par l'exode rural. Celles-ci doivent désormais recourir au numéraire pour se nourrir, se loger, s'habiller, etc... Le circuit inférieur se présente alors comme une organisation spatio-économique qui fournit aux couches désargentées, les biens et services dont elles ont besoin.

Les échanges du circuit inférieur reposent sur le crédit mutuel des parties, pratique palliative au manque chronique d'argent. Simultanément, le circuit inférieur canalise les liquidités disponibles et l'épargne des couches pauvres vers le circuit supérieur par le jeu des marges bénéficiaires de l'usure et du crédit.

L'argent étant émis par les banques du secteur moderne, toute transaction monétaire cherche à se garantir de manques à gagner en pénalisant ceux qui présentent les plus grands risques d'insolvabilité. Les couches les plus pauvres sont d'éternels débiteurs, clients qui paient à terme et supportent financièrement le temps utilisé à constituer une faible épargne.

En ce qui concerne les revendeuses, elles apparaissent comme les grossistes du circuit inférieur.

Les maisons d'import-export appartenant au circuit supérieur font appel à leurs services dans la mesure où ils sont moins chers que ceux du commerce moderne.

Tenir boutique, engager des frais de transport et de représentation, s'adapter à une clientèle éparpillée et hétérogène constituent autant de risques et de frais qui reviennent moins chers aux firmes d'import-export s'ils sont assumés par des grossistes locales. Pour ces grossistes, aux économies que leur assure l'organisation du secteur inférieur en matière de main d'oeuvre et de transport s'ajoutent les facilités accordées aux intermédiaires en matière de crédit en biens et monnaie.

1. Santos, M., op. cit., p. 35.

Les grossistes participent donc aux deux circuits de l'économie urbaine en tant qu'intermédiaires entre circuit supérieur et circuit inférieur. Et cette étude a démontré qu'elles étaient les formes mixtes d'utilisation du capital et du crédit, des techniques commerciales et de l'organisation du travail, spécifiquement corporatiste.

Cette mixité se traduit aussi par un statut professionnel à mi-chemin entre les salariés défendus par la CNTT, intégrés aux établissements modernes, et la masse des chômeurs ruraux prolétariés ou sous-employés dont seul le regroupement en associations ethniques donne un semblant d'institutionnalisation et un début d'intégration urbaine.

Les revendeuses quant à elles, se regroupent au sein d'associations professionnelles autonomes, jouissent d'un régime fiscal favorable, d'un soutien logistique de la part des Autorités Municipales et d'une intégration politique.

Au niveau de l'organisation du travail, les rémunérations que reçoivent les aides-revendeuses restent en-deçà d'un véritable salaire et au-delà des prestations gratuites de l'économie lignagère. Il en est de même de leur formation: sans diplôme, ni capital, ni assurance professionnelle, elles possèdent tout au plus des entrées auprès de l'APRT, de quelques grossistes ou de quelques importateurs, pour débiter dans la revente du tissu.

Enfin, les techniques commerciales tiennent compte avant tout des possibilités financières des clients. Les clients assurent à la revendeuse l'écoulement et le renouvellement de ses stocks. Mais pour écouler suffisamment et à temps, elle doit accorder les prix de vente et l'octroi du crédit au pouvoir d'achat et à la solvabilité des clients. Le refus de tenir une comptabilité reflète l'impossibilité d'en tenir une qui ait quelque signification en face de la diversité des prix et délais accordés aux clients.

La marge bénéficiaire est d'autant plus élevée que les pièces vendues sont peu nombreuses. Elle est maximale lorsque la pièce de tissu est vendue à l'unité. En cela, les grossistes et demi-grossistes du Grand-Marché affirment aligner leurs prix de détail sur ceux des détaillantes. Leurs bénéfices sont très importants. Mais cette marge se réduit automatiquement lorsqu'elles vendent en gros. En cas de mauvaises ventes ou en face de l'insolvabilité de certains débiteurs, la marge bénéficiaire se voit réduite et le chiffre d'affaires amputé.

Les techniques commerciales tiennent compte aussi de la possession réelle de liquidités personnelles. Ces liquidités proviennent du crédit personnel, des bénéfices opérés sur les ventes et, depuis quelques années, du crédit bancaire. Contre toute logique mercantile apparente, il arrive parfois que la revendeuse liquide à perte un stock de tissu pour récupérer assez rapidement des liquidités. Financer une échéance ou payer comptant un nouvel arrivage de tissu dont les bénéfices escomptés s'avéreront compenser les pertes encourues, découvrent à posteriori la rationalité d'une vente à perte.

Mais, et c'est ici que se découvre la mobilité ascendante des capitaux et des intermédiaires vers le circuit supérieur, le manque de liquidité peut être dû à un investissement stérilisateur d'épargne. Les revendeuses placent leurs liquidités en banque, achètent des immeubles et se montrent très soucieuses de payer des études à leurs enfants. Ce comportement traduit une volonté de sortir d'une situation ambiguë, d'assurer ses revenus et son avenir en participant au secteur moderne de l'économie. Car tant que l'argent circule dans le circuit inférieur, les possibilités de faillite due à l'insolvabilité des clients sont nombreuses et pas toujours compensées par des marques bénéficiaires élevées.

Tout l'art de la revente du tissu consiste à doser ventes et crédit, stocks et liquidités.

La mixité de la revente du tissu se concrétise aussi par la surface de vente, l'étal, plus grand que la petite table du tablier et moins important qu'une boutique; par le capital utilisé, relativement réduit certes, mais présent; par la capacité de stocker les tissus pour plusieurs semaines.

Chaque étal possède derrière le comptoir, un petit magasin. Les revendeuses les plus importantes ont un magasin chez elles bien que le commerce ne s'effectue jamais à domicile. Enfin, les revendeuses de tissu du Grand-Marché sont relayées par de nombreuses petites revendeuses détaillantes ou ambulantes qui elles, appartiennent au circuit inférieur. Elles échangent de faibles quantités à chaque transaction, consacrent beaucoup de temps à la revente du tissu et ne possèdent tout au plus qu'une ou deux aides-familiales.

Cette distinction entre grosses et petites revendeuses, dans cette étude entre revendeuses du Grand-Marché et détaillantes, découle des capacités de crédit et d'organisation des unes et des autres. Les premières appartiennent à un groupe corporatiste, les secondes sont de "petites indépendantes" qui sans être "revendeuses de rue" ont un chiffre d'affaires si réduit qu'elles combinent la revente à d'autres travaux domestiques. Tirer parti de la main-d'oeuvre familiale et tirer le meilleur bénéfice de déplacements longs et judiciaires en apportant les marchandises là où elles ne se vendent pas encore, caractérisent le micro-commerce du tissu.

La façon de vendre le tissu et le nombre de pièces sur lequel porte la revente distinguent la revendeuse détaillante de la grossiste ou demi-grossiste du Grand-Marché.

Cette distinction est d'ailleurs présente dans les fiches de classement des clientes des firmes d'import-export. Cette fiche sert, entre autre, à octroyer du crédit à une revendeuse qui tout en passant des commandes importantes est parvenue à les payer comptant plusieurs mois de suite.

Une firme se permettait d'octroyer un délai de 30 jours environ à une grosse revendeuse qui manquait de liquidités. Ces dernières années, les traites tirées auprès des banques se sont substituées à ce système de crédit entre firmes et revendeuses. Les revendeuses n'utilisent jamais de chèques ou d'effets de commerce avec leurs clients et en s'appesantissant sur la sévérité bancaire en matière d'agios, elles

restent convaincues qu'il n'y a qu'elles qui peuvent honorer les échéances, et encore! Convaincre le département textile d'une firme importatrice leur semble moins difficile que de se plier aux échéances bancaires.

Une autre firme a choisi de ne traiter qu'avec le groupe le plus prospère des commerçantes. A chaque arrivage, les commandes passées doivent dépasser le million de francs CFA. Un crédit peut être octroyé à condition que la revendeuse ait suffisamment de demi-grossistes et détaillantes comme clientes pour écouler rapidement son stock, payer à temps et passer une nouvelle commande.

La revente de tissu s'étend à la faveur du crédit assuré par les firmes et les banques du circuit supérieur. Mais pour réussir, l'extension du commerce doit correspondre aux possibilités d'écoulement de la marchandise. Lorsque la revendeuse possède trop de crédit et achète trop de tissu, elle a tendance à faire crédit aux clients afin d'assurer un écoulement rapide du stock. Ensuite, dans l'impossibilité de récupérer suffisamment de liquidités, la revendeuse se voit contrainte de diminuer ses achats ou de refuser le crédit qu'on lui propose. La mixité du commerce du tissu oblige la revendeuse à tenir compte de nombreux facteurs où crédit et liquidités jouent un rôle capital. Les garanties institutionnelles sont à considérer comme des moyens de gérer plus avantageusement ces facteurs.

LA REVENTE DU TISSU AU GRAND-MARCHE
LES REVENDEUSES COMME INTERMEDIAIRES

Circuit supérieur

Crédit et traites à honorer
(en cas de non-paiement,
garantis par l'épargne
personnelle).

Stock à renouveler
(achats garantis
par le système des
exclusivités).

Bénéfices à placer ou
à réinvestir (placement
assuré dans le circuit
supérieur, par l'immo-
bilier, les transports,
la scolarité des enfants..).

Circuit inférieur

Rentrées en liquidités
(garanties par un do-
sage entre paiement
cash et différé et par
des relations avec une
clientèle connue).

Vitesse de l'écoulement
(garantie par un réseau
de petites détaillantes
renforcé par les diffi-
cultés d'accès aux ban-
ques et succursales).

Frais, pertes et marges
bénéficiaires (compres-
sion des frais par un
système de commerciali-
sation pris en charge
partiellement par les
Autorités Municipales).

LE ROLE DE L'APRT DANS LES CIRCUITS COMMERCIAUX
LES REVENDEUSES COMME GROUPE CORPORATISTE

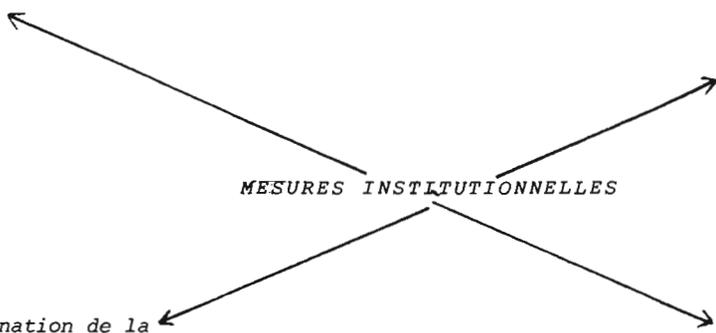
Circuit supérieur

L'Etat : groupe de pression
bénéficiaire d'un régime
fiscal particulier

Circuit inférieur

La clientèle : division du travail
à l'intérieur du groupe où les
débutantes détaillantes et ambu-
lantes ont affaires aux clients
les plus insolubles et les plus
éloignés.

MESURES INSTITUTIONNELLES



Les firmes : élimination de la
concurrence par un système de
relations commerciales privilé-
giées basées sur la notoriété
et la solvabilité des revendeuses.

Le recrutement : hiérarchie des
revendeuses et cooptation de facto
des futures revendeuses parmi les
aides-revendeuses souvent alliées
ou parentes de leur patronne.

CHAPITRE II

LES RELATIONS FAMILIALES ET SOCIALES

MARIAGE ET DESCENDANCE

Afin de connaître le type de relations familiales qu'entretiennent les revendeuses de tissu et pouvoir y déceler quelques relations significatives entre celui-ci et les activités commerciales, quelques critères démographiques sont présentés ci-après. En vue de les interpréter, ces relations familiales sont comparées au comportement d'ensemble de nuptialité et de fécondité relevé pour la ville de Lomé¹.

Pour 1961, Th. LOCOH remarque que l'âge moyen des hommes et des femmes au premier mariage est respectivement de 26,5 ans et de 19,4 ans. En 1970, il est respectivement de 26 ans et de 18,2 ans. Ce rajeunissement du mariage constaté ces neuf dernières années pour l'ensemble du Togo est un peu moins accentué en milieu urbain. A Lomé, l'âge moyen au premier mariage des hommes et des femmes est respectivement de 27,3 ans et de 20,8 ans. Les données sont calculées d'après les déclarations verbales des recensés.

Quant aux données de l'échantillon, pour connaître l'âge moyen des revendeuses de tissu au premier mariage, la moyenne est calculée à partir de 40 revendeuses qui, mariées une seule fois ont un ou plusieurs enfants. En suivant l'hypothèse de constitution de la famille², il est supposé qu'en prenant l'âge de la revendeuse et après avoir déduit l'âge de son aîné majoré d'un an, on obtient son âge au premier mariage.

L'âge moyen au premier mariage des revendeuses de tissu est plus élevé que l'âge moyen (20,8 ans) et s'élève à 24,9 ans.

1. LOCOH, Th., La nuptialité au Togo : évolution entre 1961 et 1970. in Population, n° 2, 1976, p. 279.

2. LOCOH, Th., Mortalité et situation familiale au Togo. communication. multigr., p. 3 «Les hypothèses de constitution de la famille sont les suivantes : un homme se marie en moyenne à 26 ans. Son premier enfant vient au monde un an plus tard et les suivants à intervalles de trois ans. quelle que soit la taille définitive de la famille».

Comme le rajeunissement du mariage a une incidence directe sur la natalité, il reste logique que les revendeuses de tissu se mariant plus tardivement aient une descendance moyenne en-dessous de la moyenne générale. Alors que pour l'ensemble du Togo, la descendance moyenne pour chaque femme âgée de 50 ans est de 6,4 enfants, pour les 24 revendeuses de cet âge, la descendance moyenne est de 4,80 enfants. La descendance moyenne de tout l'échantillon est de 4,4 enfants par femme.

Nombre d'enfants par revendeuse

<i>Nombre d'enfants</i>	<i>Nombre de femmes</i>
0	4
1	3
2	2
3	8
4	6
5	14
6	6
7	2
8	2
9	1
10 et plus	2

Modalité du mariage et rang d'épouse

Est exclu comme possibilité le mariage religieux avec dot, les Eglises engageant chaque couple à se présenter à l'Etat Civil.

Modalité du mariage

<i>Type de mariage</i>	<i>Nombre</i>	<i>%</i>
<i>Mariage (coutumier, religieux ou civil) sans dot</i>	5	10
<i>Mariage sans autre formalité que la dot</i>	2	4
<i>Mariage coutumier (avec dot)</i>	9	18
<i>Mariage civil (avec dot)</i>	5	10
<i>Mariage civil et religieux (avec dot)</i>	16	32
<i>Mariage coutumier, civil et religieux (avec dot)</i>	11	22
<i>Non marié</i>	2	4
<i>totaux</i>	50	100

De ce tableau, il apparaît que le mariage institué est présent dans 74 % des cas. La coutume y est également présente dans 22 % des cas soit à un peu moins d'un mariage institué sur trois. La coutume régit à elle seule 22 % des cas, moins du quart des effectifs. Seulement 10 % ont abandonné les prestations dotables. La dot est une prestation qui se retrouve dans 86 % des mariages et parmi ceux-ci dans 86,5 % des mariages institués.

Nombre d'épouses

<i>Nombre d'épouses</i>	<i>Nombre revendeuses</i>	<i>Pourcentage</i>
1	24	48
2	8	16
3	10	20
4	2	4
5 et plus	4	8
célibataire	2	4
<i>Totaux</i>	<i>50</i>	<i>100</i>

Rang d'épouse

<i>Rang d'épouse</i>	<i>Nombre revendeuse</i>	<i>Pourcentage</i>
1ère	29	58
2ème	11	22
3ème	4	8
4ème	3	6
5ème	1	2
Célibataire	2	4
<i>Totaux</i>	<i>50</i>	<i>100</i>

Il ressort du 1er tableau ci-dessus relatif au nombre d'épouses par homme marié, dans le groupe des revendeuses de tissu, que les 48 époux ont 98 épouses soit 2,04 épouses par homme marié. Le nombre moyen d'épouses est supérieur à celui de l'ensemble du Togo qui est de 1,5 femme pour un homme.

En comparant les données de l'échantillon avec les taux de polygamie relevés pour l'ensemble du Togo, les époux des revendeuses sont plus polygames que l'ensemble des Togolais bien que l'on constate qu'à Lomé, le pourcentage des mono-

games est en augmentation nette pour tous les âges. Les raisons de cette augmentation de la monogamie seraient à rechercher du côté d'un habitat urbain peu propice à la cohabitation des épouses, à la prégnance de la religion et des modèles occidentaux sur les urbanisés¹.

Taux de polygamie

<i>Nombre d'épouses</i>	1961 %	1970 %	1977 (éch) %
<i>monogame</i>	63,6	64,1	50
<i>bigame</i>	26,6	25,8	17
<i>polygame</i>	9,8	10,1	33
<i>Totaux</i>	100	100	100

Par contre, la grande stabilité matrimoniale des revendeuses de tissu concorde avec les données de 1961 et 1970 mais contredit quelque peu la constatation que c'est à Lomé que le nombre moyen de mariages par femme est le plus faible. Pour les revendeuses, la moyenne est de 1,29 contre 1,23 pour l'ensemble du pays. Cette stabilité générale est due à une baisse de la mortalité qui réduit le nombre de veuves remariées².

Taux de mobilité des femmes

<i>Mobilité des femmes</i>	1961 %	1970 %	1977 (Ech) %
<i>Mariée une fois</i>	72,2	78,6	81,25
<i>Mariée deux fois</i>	23,7	19,9	8,35
<i>Mariée plusieurs fois</i>	4,1	1,5	10,40
<i>totaux</i>	100	100	100

En conclusion, il apparaît donc que les revendeuses de tissu ont moins d'enfants que la moyenne des femmes, appartiennent plus souvent à des ménages polygames bien que nombreuses sont celles qui sont première épouse (58 %) malgré leur âge moyen élevé (24,9 ans) lors du premier mariage. Leur mobilité conjugale est faible. Elles sont en général dotées quelle que soit la forme du mariage choisie.

1. LOCOH, Th., Population, op. cit.

2. LOCOH, Th., Population, op. cit.

Relations ethniques et villageoises

Origine de la famille de l'époux

<i>Lieu d'origine</i>	<i>Mina</i>		<i>Ewé</i>	
	<i>Nombre</i>	<i>%</i>	<i>Nombre</i>	<i>%</i>
<i>Même village</i>	7	25	2	12
<i>Même ethnie</i>	11	39	6	38
<i>Ethnie différente</i>	5	18	8	50
<i>Origine étrangère</i>	4	14		
<i>Célibataire</i>	1	4		
<i>Totaux</i>	28	100	16	100

Les femmes mina se marient plus volontiers au sein de la même ethnie et du même village, (Aného principalement), que les autres femmes.

Ce sont elles qui épousent le plus d'étrangers tels des Allemands, Français et Brésiliens.

Les femmes éwé de l'échantillon se marient plus volontiers avec des Mina qu'avec des Ewé. Ces derniers sont originaires de villages éparpillés dans la Région Maritime et celle des Plateaux. Cela explique que 12 % seulement (contre 35 % chez les Mina et 16,3 % chez les autres ethnies) des familles proviennent d'un même village.

Pour les Mina et Ewé de la Région Maritime, la moitié des mariages continuent de se contracter au sein de la même ethnie.

Les liens avec le village d'origine des familles paternelles sont assez réguliers. Y restent en majorité les oncles et les tantes, c'est-à-dire des membres des branches collatérales des familles venues s'installer à Lomé.

Les déplacements vers les villages se font surtout à l'occasion de funérailles et pour y apporter certains biens tels, par ordre d'importance, les biens manufacturés, les tissus, les médicaments. Les cigarettes et l'alcool sont moins prisés sans doute parce qu'ils restent des biens substitués, en face des fabrications ou importations locales de tabac et de sodabi. Enfin, les revendeuses apportent souvent quelques sommes d'argent et des biens de première nécessité tels le pain, le sucre et le savon. Les livres et les journaux ne circulent pas encore.

Au retour, les revendeuses ramènent de ces villages des produits vivriers pour leur propre consommation, parfois de la volaille et du gibier. Elles rapportent plus rarement

les produits de la pêche et de fabrication locale tels les savons et l'alcool.

En face de ces quelques résultats concernant le mariage, la natalité et les relations villageoises, une interprétation peut être tentée à partir d'une situation d'urbanisation confirmée par le type d'activités entreprises et le relâchement des liens villageois.

Ces femmes ont dans 60 % des cas débuté dans le commerce avant leur mariage. Ce commerce leur a permis en effet de se constituer des revenus et un réseau de relations dans la bourgeoisie urbaine, qui leur a permis de contracter des unions d'autant plus prestigieuses que l'âge de leur mariage était plus tardif.

La logique implicite serait orientée vers le choix d'un époux bien placé, même si ce choix entraîne un mariage tardif ou un rang de seconde ou troisième épouse. La profession des époux des revendeuses de même que leur taux de polygamie assez élevé attesteraient d'une attitude commune à la bourgeoisie des villes africaines relevée par plusieurs auteurs¹. Il confirmerait l'appartenance des revendeuses de tissu à cette bourgeoisie.

De là, un nombre d'enfants moins élevé et une mobilité conjugale faible, la polygamie n'excluant toutefois pas la séparation des époux, renforcée par l'autonomie de la femme dans son travail et pour l'entretien de ses enfants.

Consommation et épargne

Les charges familiales de la revendeuse sont assez lourdes. Elle entretient une moyenne de 8 personnes en comptant les aides-revendeuses, aides-familiales et les parents qui vivent sur la concession. Le maximum relevé est de 22 personnes pour un seul ménage.

Les charges familiales, d'après les dires des revendeuses sont entièrement à leurs frais dans 62 % des cas. Le soutien financier vient en premier lieu de l'époux, ensuite des parents. Mais il est plus fréquent de voir une revendeuse aider ses parents et enfants que l'inverse.

Les dépenses concernant la nourriture, la sauce et l'habillement sont à charge de l'épouse². Le loyer, le gaz et l'électricité sont plus souvent à charge de l'époux ou du père

1. Dont J.K. LITTLE, *African Women in Towns*, Cambridge University Press, 1973.

2. Cette distinction entre nourriture et sauce trouve son origine dans la division du travail des villageois où l'homme apporte la viande ou les céréales, base du repas, tandis qu'il appartient à la femme de les préparer en pourvoyant elle-même aux condiments et légumes qui donnent du goût à ces aliments et constituent la sauce. Cette distinction se perd en milieu urbain.

selon que la revendeuse habite sur leur concession ou non. Nombreuses sont les revendeuses qui subviennent aux frais de scolarisation revenant généralement aux pères de familles. Ces derniers par contre sont appelés à parer aux dépenses extraordinaires tels les frais d'enterrement, d'hôpitaux et de festivités.

La dépense quotidienne en nourriture tourne autour de 1 000 à 3 000 francs CFA. Par mois, les dépenses varient entre 30 000 et 100 000 francs. La moyenne est de 45 000 francs par mois de dépenses courantes dont la nourriture principalement.

Les revendeuses préparent le repas de midi pour leurs enfants avant de partir au Grand-Marché. De retour de l'école, les enfants prennent leurs repas seuls ou quelquefois en compagnie d'une aide-familiale.

Quant à l'épargne, elle s'investit dans la construction d'immeubles (64 %) et dans l'achat de terrain (44 %) à Lomé. Les projets fonciers dominent les autres formes de placement tels (par ordre d'importance) les placements bancaires, l'achat de véhicules particuliers, de taxis et de bijoux.

Pour la dévolution des biens, l'emprise des familles maternelles et paternelles de même que le droit d'aînesse des fils semblent être révolus au profit de successions qui désignent tous les enfants comme héritiers des biens de la mère. Les biens de l'époux vont également à ses enfants mais il lui appartient de faire des distinctions entre ceux-ci selon le rang et la préférence qu'il accorde à telle ou telle épouse.

L'APRT, l'UNFT et les cultes

L'Association Professionnelle des Revendeuses de Tissue dépose donc ses statuts le 19 octobre 1965 afin de résoudre par voie institutionnelle des problèmes relatifs à ce secteur commercial dont, entre autres, l'accès aux maisons de commerce. Pour être membre, en plus du versement de la cotisation annuelle de 500 francs, il faut être revendeuse de tissu depuis un an au moins, adhérer aux statuts et participer aux réunions. Les membres, 48 lors de la fondation sont 287 actuellement.

En cas de difficultés, les revendeuses délibèrent entre elles avant de demander audience auprès du Ministère du Commerce ou de la Présidence. Les cas soumis sont des problèmes collectifs car l'association n'intervient jamais dans les affaires particulières de ses membres.

L'argent des cotisations et des dons va aux frais de funérailles lors du décès d'une revendeuse de tissu et à la célébration de messes chantées. Une fois par an, les revendeuses de tissu financent des actions de grâce dans toutes les paroisses catholiques et protestantes de la

ville de Lomé (qui compte 66,1 % de catholiques et 11,7 % de protestants)¹. Le reste de l'argent va aux pauvres.

Sur les 50 revendeuses de l'échantillon, 48 sont inscrites à l'APRT et 8 d'entre elles ont des postes de responsabilité en tant que membre de bureau ou conseillère.

Adhésion aux associations

<i>Type d'association</i>	<i>Nombre de revendeuse</i>	<i>%</i>
<i>APRT</i>	<i>48</i>	<i>96</i>
<i>Association religieuse</i>	<i>39</i>	<i>78</i>
<i>Association ethnique</i>	<i>18</i>	<i>36</i>
<i>UNFT</i>	<i>14</i>	<i>28</i>

Après l'association à but professionnel, ce sont les associations religieuses et ethniques qui acquièrent les pourcentages les plus élevés de participation.

Tandis que les revendeuses de tissu adhèrent à l'Union Nationale des Femmes du Togo et par là, au RPT (Rassemblement du Peuple Togolais) en participant aux cellules de quartier, le Congrès Extraordinaire de l'UNFT des 3 et 4 février 1977 voit la nomination et la reconduction de 6 revendeuses-grossistes de tissu sur les 26 membres du nouveau bureau de l'UNFT, soit une représentation d'un peu plus d'un quart.

L'UNFT, créée le 29 mars 1972, cherche à promouvoir la femme Togolaise par une lutte contre l'analphabétisme en milieu rural qui permette une participation et un engagement politiques meilleurs. Les actions concernent en premier lieu les femmes rurales et sont orientées vers l'éducation sanitaire et les structures d'accueil dans la capitale².

1. LOCOH, Th., *Population*, op. cit., p. 388.

2. Togo Presse, samedi 5 février 1977 et mercredi 30 mars 1977.

CONCLUSIONS

Dès l'époque pré-coloniale, les femmes ouest-africaines sont commercialement actives. Elles participent au commerce à longue distance et au commerce inter-régional dans les limites assignées par leur statut d'épouse. Le revenu des transactions commerciales revient à l'époux ou à l'autorité lignagère. Mais une partie est gérée directement par l'épouse qui participe aux échanges commerciaux.

Ce que les femmes retirent du commerce, en termes de revenus et d'autonomie, reste inférieur à ce que leur présence massive sur les marchés locaux et inter-régionaux laisserait supposer. Car le statut social soumet l'initiative et l'accumulation personnelle aux objectifs des communautés agricoles d'auto-subsistance et à leur organisation domestique.

Cependant, là où les femmes prennent part au commerce, se crée une tradition commerciale féminine qui s'accroîtra lors de la traite licite. A l'époque de la traite licite, les échanges se monétarisent de même que s'individualise le comportement des petits et grands traitants, soumis dorénavant aux lois de l'économie capitaliste.

Les femmes traitent avec les comptoirs européens grâce à une division sociale du travail qui leur délègue la commercialisation des produits agricoles et à l'intérieur de régions côtières où les distances sont faibles entre l'agriculture villageoise et le commerce atlantique.

Le commerce extérieur s'apparente au commerce local auquel les femmes participent activement.

Ces deux conditions sont réunies dans la Région Maritime togolaise en contact depuis le XVII^{ème} siècle avec les commerçants européens.

Avec la monétarisation des relations économiques, la commerçante s'émancipe de l'autorité lignagère. Attentive aux opportunités commerciales, source d'acquisition monétaire, elle émigre vers la capitale coloniale au fur et à mesure que les échanges commerciaux et la demande locale se dépla-

cent. Les migrations vers Lomé reconduisent nombre de femmes dans les activités commerciales. Dans un contexte urbain, ces dernières ont pour objet non seulement les produits agricoles mais aussi les produits importés.

Le nombre de commerçantes tend à être supérieur aux besoins de la commercialisation de la ville et il s'accroît encore de nos jours.

Ce nombre élevé de main-d'oeuvre commerciale dont les activités ne sont pas pour autant redondantes, est dû à l'étroitesse du marché du travail salarié urbain et à la sous-rémunération du travail agricole et artisanal. La femme commerçante acquiert plus d'argent et de prestige que la paysanne ou la couturière, par le biais d'un contrôle commercial - aussi faible soit-il -, sur le produit agricole ou artisanal. Ce dernier est souvent sous-valorisé par la faible rémunération de la main-d'oeuvre recrutée dans l'organisation traditionnelle qui comptabilise peu le temps des prestations de travail. La commerçante s'approprie ainsi une rente en travail à laquelle s'ajoute une rente de situation due au caractère plus ou moins central du marché et aux facilités accordées par les institutions modernes du milieu urbain comme l'administration, les banques et les maisons d'import-export.

Principalement urbain, congestionné, le secteur commercial se hiérarchise en fonction du lieu de vente, du produit et des quantités vendues. Si le marché urbain conserve une facture traditionnelle dans son organisation, il n'est plus indifférent au degré d'intégration urbaine, aux relations sociales et professionnelles qui confèrent à ses agents une position commerciale.

Cette position est institutionnalisée par la création d'associations professionnelles, garantes de la division corporatiste du travail et groupe de pression à l'échelon national.

Ces associations n'ôtent rien à l'individualisation des comportements et initiatives des commerçantes. Ce processus d'individualisation est le résultat des rapports d'argent qu'entretiennent les membres avec les fournisseurs, collègues et clients.

La capacité financière de certaines commerçantes sert de moyen pour détourner en leur faveur les aspects les plus contraignants de la patrilinéarité et de la polygamie. Il n'est pas rare qu'une commerçante souhaite construire sa propre maison afin de mener une vie autonome, assurer l'éducation de ses enfants et investir son épargne dans d'autres projets. Les liens matricentriques se substituent au principe de la filiation patrilinéaire et de ses obligations; l'indépendance personnelle remplace le ménage polygynique.

En ce qui concerne les revendeuses de tissu de Lomé, leur exceptionnelle prospérité tient à l'inexistence d'un artisanat textile et à l'absence d'une concurrence directe à l'intérieur du secteur du pagne imprimé. Cette prospérité bénéficie de la politique commerciale du Togo, chez qui

viennent se ravitailler d'autres pays. Elle se maintient grâce à la forte hiérarchie qui existe entre revendeuses de tissu et qui cloisonne la profession vis-à-vis de l'extérieur.

Les revendeuses de tissu ont un statut de grossiste. Le Grand-Marché alimente l'intérieur du pays et ne regroupe que les revendeuses dont le stock et le chiffre d'affaires permettent de passer commande auprès des maisons d'import-export et de répondre à la consommation nationale et étrangère.

L'organisation du travail revêt des formes mixtes, indice d'une intégration partagée entre les secteurs moderne et "traditionnel" de l'économie urbaine. Cette mixité est institutionnellement avantageuse et commercialement rationnelle. Elle se caractérise par des techniques commerciales peu élaborées, un régime fiscal particulier, une infrastructure bon marché et une utilisation corporatiste de la main-d'oeuvre. Elle persiste au prix de négociations menées entre le groupe des revendeuses et l'Etat.

Les revendeuses de tissu sont des urbanisées de longue date. L'appartenance familiale et ethnique, les modalités d'implantation urbaine, la participation aux associations et aux instances politiques constituent autant d'indices d'urbanisation.

Leur moyenne d'âge élevée les classe dans la génération antérieure à celle d'aujourd'hui. Il en est de même pour les relations sociales et familiales dont certaines caractéristiques sont en voie d'être dépassées pour la génération actuelle, plus nationaliste et plus scolarisée.

Alors que les villes africaines voient s'élever le nombre de mariages monogamiques, inter-ethniques, sans dot, il faut souligner que les revendeuses de tissu font partie, le plus souvent, de ménages polygyniques. Elles se sont mariées à l'intérieur de leur ethnie de préférence, et sont en général dotées.

L'âge moyen au premier mariage est assez élevé alors qu'elles acquièrent très tôt leur indépendance économique. De ce fait, le nombre moyen d'enfants est moins élevé que celui de la moyenne des femmes togolaises.

Enfin, la séparation temporaire ou définitive du ménage entraîne des charges familiales assez lourdes pour la revendeuse.

BIBLIOGRAPHIE

- AGBLEMAGNON (F.N.), 1969 - Sociologie des sociétés orales d'Afrique Noire. Les Evé du Sud-Togo, Paris, Mouton.
- AGUSSY (D.), 1968 - La femme dakaroise commerçante de détail sur le marché, in Dakar en devenir, groupe d'Etudes Dakaroises ss. la direction de SANKALE M., THOMAS L.V., FOUGEYROLLAS P., Présence Africaine.
- AMIN (S.), 1971 - L'Afrique de l'Ouest bloquée. L'économie politique de la colonisation, 1880-1970, Paris, Ed. de Minuit.
- AMIN (S.), 1971 - La politique coloniale française à l'égard de la bourgeoisie commerçante sénégalaise (1820-1960), in MEILLASSOUX C., éd. L'Evolution du Commerce en Afrique de l'Ouest, Londres, Oxford University Press.
- AMIN (S.), 1970 - L'accumulation à l'échelle mondiale, Paris, Anthropos.
- AMSELLE (J.L.), 1972 - Histoire et organisation d'une communauté marchande ouest-africaine : les Kooroko, Thèse de 3è cycle, EPHE VIè section, 1972. Publié chez Anthropos, Paris 1977 sous le titre : Les négociants de la savane.
- AMSELLE (J.L.), 1976 - éd. Les migrations africaines, dossiers africains Paris, Maspéro.
- ANTHEAUME (B.) - La palmeraie du Mono : Approche géographique, in Cahiers d'Etudes Africaines, n° 47, pp. 458-484.
- ANTHEAUME (E.) - Contribution à l'étude de l'artisanat à Lomé, Cahier ORSTOM, 1969-1973.
- ARDENER (Sh.), 1975 - Perceiving Women, London, Malaby Press.
- BAIROCH (P.), 1972 - Le chômage urbain dans les pays en voie de développement, B.I.T., Genève

- BALANDIER (G.) - Sociologie actuelle de l'Afrique Noire, Paris, P.U.F.
- BALANDIER (G.), 1967 - Anthropologie Politique, Paris, P.U.F.
- BALANDIER (G.), 1971 - Sens et puissance, Paris, P.U.F.
- BALANDIER (G.), 1974 - Anthro-po-logique, Paris, P.U.F.
- BAKPESSI (J.), 1972 - L'Etat et les relations professionnelles au Togo, U.C.L., Institut Supérieur du Travail, Louvain.
- BAUER (P.T.), 1954 - West African Trade, Cambridge.
- BAZIN-TARDIEU (D.), 1975 - Femmes du Mali. Statut, image, réactions au changement, Ottawa, Lemeac.
- BERNSTEIN (H.), 1977 - La femme africaine et l'apartheid, Commission de parrainage scolaire du Mouvement Anti-apartheid de Suisse, Genève.
- BERNUS (E.), 1969 - Particularisme ethnique en milieu urbain: l'exemple de Niamey. Institut d'Ethnologie, Paris.
- BEUGRE (A.) et SERY (D.), 1975 - La femme dans l'économie des sociétés traditionnelles de Côte d'Ivoire, in Civilisation de la femme dans la tradition africaine, Rencontre organisée par la société africaine de culture, Abidjan, 3-8 juillet 1972, Présence Africaine.
- BINET (J.), 1962 - Marchés en pays Soussou, in Cahier d'Etudes Africaines, 9, III-1, 1962.
- BOHANNAN (P.) et DALTON (G.), 1962 - éd. Markets in Africa, Northwestern University.
- BOLANLE (A.), 1975 - The economic role of women in a traditional african society: the Yoruba example' in Civilisation de la femme dans la tradition africaine, Colloque d'Abidjan, Présence Africaine.
- BOSER-SARIVAXEANIS (R.), 1969 - Aperçu sur la teinture à l'indigo en Afrique Occidentale, Bâle.
- BOSER-SARIVAXEANIS (R.), 1972 - Les tissus de l'Afrique Occidentale: méthode de classification et catalogue raisonné des étoffes tissées de l'Afrique de l'Ouest, Bâle.
- BOSER-SARIVAXEANIS (R.), 1972 - Les tissus de l'Afrique Occidentale à dessin réservé par froissage, in Ethnologische Zeitschrift, Zürich, I.
- BOSERUP (E.), 1970 - Pression démographique et évolution agraire, Flammarion.
- BOSERYP (E.), 1970 - Women's role in economic development, Allen and Unwin, London.
- BOSERUP (E.) et LILJENCRANTZ (C.), 1970 - Intégration de la femme au développement : pourquoi, quand, comment. Nations Unies.

- BROOKS (G.E.) Jr., 1976 - The Signares of Saint-Louis and Gorée: Women entrepreneurs in eighteenth-century Senegal, in *Women in Africa, Studies in social and economic change*, ed. by Hafkin N.J. and Bay G.E., Stanford University Press, California.
- CARSON (D.), 1963 - Wholesaling in tropical Africa, in *Comparative marketing: wholesaling in fifteen countries*, ed. by Bartels R., Homewood, Illinois.
- CHABAUD (J.), 1970 - Education et promotion de la femme, Unesco.
- CHARBONNEAU (J.) et (R.), 1961 - Marchés et marchands d'Afrique Noire, ed. du Vieux Colombier.
- CHIOMA STEADY (F.), 1976 - Protestant women's associations in Freetown, Sierra Leone, in *Women in Africa, Studies in social and economic change*, Stanford Univ. Press.
- CLIGNET (R.) and SWEEN (J.A.), 1978 - Ethnicity and fertility: implications for population programs in Africa, in *Africa*, 48 (1).
- COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AFRIQUE/Mulpoc, Niamey/19: Activités du Mulpoc en matière d'intégration des femmes.
- COQUERY-VIDROVITCH (C.) et MONIOT (H.), 1974 - L'Afrique Noire de 1800 à nos jours, Paris, P.U.F.
- CORNEVIN (R.), 1963 - Le Togo, nation pilote, Nelles Editions Latines, Paris.
- CORNEVIN (R.), 1969 - Histoire du Togo, Berger-Levrault.
- CORNEVIN (R.), 1970 - Histoire de la colonisation allemande, P.U.F., "Que sais-je?"
- CORNEVIN (R.), 1973 - Le Togo, P.U.F., "Que sais-je?"
- COUTY (P.), 1968 - Le commerce du poisson au Tchad, ORSTOM.
- CRAPUCHET (S.) - Femmes Agni en milieu urbain, in *Cahiers d'Etudes Africaines*, n° 42.
- DARKOH (M.B.K.) - Togoland under the Germans: thirty years of economic development, 1884-1914, in *Nigerian Geographical Journal*, X, 2, 1967, pp. 107-122 et XI, 2, 1968, pp. 153-168.
- DIARRA (F.A.), 1971 - Femmes africaines en devenir, les femmes Zarma du Niger, Anthropos, Paris.
- DINAN (C.), 1978 - Pragmatists or feminists? The professional "single" women of Accra, Ghana, in *Cahiers d'Etudes Africaines*, Des femmes sur l'Afrique des femmes, n° 65.
- DOBKIN (M.), 1968 - Colonisation and the legal status of women in francophone Africa, in *Cahiers d'Etudes Africaines*.
- DUPRE (G.), 1972 - Le commerce entre sociétés lignagères: les Nzabi dans la traite à la fin du XIX^e siècle (Gabon-Congo), in *Cahiers d'Etudes Africaines*, XII, n° 48.

- DUPRE (G.) et REY (P.Ph.), 1969 - Réflexion sur la pertinence d'une théorie de l'histoire des échanges, in Cahiers Internationaux de sociologie, XLVI.
- ENQUETE SUR LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES DU TOGO, Ministère du Plan, du commerce, de l'industrie et des transports, Direction de la Statistique, exercice 1971, Lomé, août 1975.
- ETIENNE (P.) et (M.) - L'émigration baoulé actuelle, in Cahiers d'Outre-Mer, 82, avril-juin 1968.
- ETIENNE (M.), 1978 - Women and men, cloth and colonisation: the transformation of production-distribution relations among the Baule (Ivory Coast), in Cahiers d'Etudes Africaines, n° 65.
- EUROPE-FRANCE-OUTRE-MER - Togo : décennie de la paix, n° 502, novembre 1971.
- EUROPE-FRANCE-OUTRE-MER - Togo, dix ans de redressement politique et économique, n° 561, octobre 1976.
- EVANS-PRITCHARD (E.E.), 1965 - The position of women in primitive societies and other essays in social anthropology, London.
- FAO - Le travail féminin en milieu rural, guide d'observation W/L0505, Rome 1977.
- FEUILLET (C.) - Le Togo "en général", ABC, Paris 1976.
- FORDE (D.), 1956 - éd. Aspects sociaux de l'industrialisation et de l'urbanisation au sud du Sahara, Paris, Unesco.
- GABA Kue Agbota - History of Anecho, ronéo.
- GARDI (R.), 1970 - Artisans africains, Elsevier-Sequoia, Paris-Bruxelles.
- GAYIBOR (N.L.) - Les Ewés du Sud-Togo, Tomes I et II, Université du Bénin, Ecoles des Lettres, juin 1976.
- GAYIBOR (N.L.) 1977 - Recueil des sources orales de la région d'Anécho, Université du Bénin, Ecole des Lettres, édité par l'Institut Pédagogique National, B.P. 1306, Lomé, octobre.
- GBOULOU (N.), 1968 - Le commerce du Togo: étude historique et économique, Mémoire, Ter, Lille III, 1968.
- GIBBAL (J.M.), 1974 - Citadins et villageois dans la ville africaine, l'exemple d'Abidjan, P.U.G. et F. Maspéro, Paris.
- GIBSON (B.), 1977 - If there were no men in Zaïre, if would be the best developed country in Africa, in New Internationalist, n° 56, octobre.
- GODELIER (M.), 1971 - L'anthropologie économique, in L'anthropologie, science des sociétés primitives, Denoël, Paris.

- GOOD (C.M.) - Markets in Africa: a review for Research themes and the question of market origins, in Cahiers d'Etudes Africaines, XIII, 52.
- GOODY (J.), 1973 - Polygyny, economy and the role of women' in The character of kinship, Cambridge University Press, London.
- GOODY (J.) and BUCKLEY (J.) - Inheritance and women's labour in Africa, in Africa, n° 43.
- GRAY (R.) and BIRMINGHAL (D.), 1970 - éd. Précolonial african trade, Essays on trade in central and eastern Africa before 1900, Oxford University Press.
- GRESLE (F.), 1972 - Eléments pour une sociologie du commerce, in Revue française de sociologie, octobre-décembre.
- GOZO (J.) - L'évolution de la consommation et les rouages de distribution des produits alimentaires à Lomé, République du Togo, Thèse de 3è cycle, géographie, Paris I, EHESS 1973/75.
- GUTKIND (P.C.W.) - African urban family life, in Cahiers d'Etudes Africaines, vol. III, 1962-63.
- HARGREAVES (J.D.), 1969 - France and west-Africa, an anthology of historical documents, Macmillan.
- HETZEL (W.), 1974 - Handel in Togo und Dahomey, Geographisches Institut der Universität zu Köln, 1974.
- HODDER (B.W.) and UKWUU (U.I.), 1969 - Markets in west-Africa, Ibadan University Press.
- HOPKINS (A.G.), 1973 - An economic history of west-africa, Longman, London.
- INCIDI, 1971 - Les agglomérations urbaines dans les pays du Tiers-Monde: leur rôle politique, social et économique, éd. de l'ULB, Bruxelles.
- JEUNE AFRIQUE n° 837 du 21 janvier 1977. Lomé et ses femmes dans Supplément spécial Togo.
- KEITA (A.), 1975 - Femme d'Afrique, Présence Africaine, Paris.
- KROESSE (W.T.), 1976 - The origin of the wax block prints on the coast of west-Africa, Hengelo.
- LE BRIS (E.), 1976 - Les migrations agricoles internes dans le sud-est du Togo, in REY P.Ph., éd. Capitalisme négrier, Paris, Maspéro.
- LE BRUN (O.) et BERRY (Ch.), 1975 - Petty producers and capitalism' in Review of African political economy, n° 3, mai-octobre, Londres.
- LECOUR-GRANDMAISON, 1969 - Activités économiques des femmes dakaroises, in Africa, vol. 39, 2.
- LECOUR-GRANDMAISON, 1972 - Femmes dakaroises, annales de l'Université d'Abidjan, série F, t. IV.

- LEITH-ROSS (S.), 1939 - African women, A study of the Ibo of Nigeria, London.
- LEWIS (B.C.), 1976 - The limitations of group action among entrepreneurs: the market women of Abidjan, Ivory Coast, in HAFKIN N.J. and BAY E.G. Women in Africa, studies in social and economic change. Stanford University Press, California.
- LITTLE (K.), 1973 - African women in towns, London, Cambridge.
- LITTLE (K.), 1974 - Urbanization as a social process, an essay on movement and change in contemporary africa, London-Boston.
- LITTLE (K.), 1975 - Some methodological considerations in the study of african women's urban roles, in Urban anthropology, IV, 2.
- LOCOH (Th.), 1976 - La nuptialité au Togo, évolution entre 1961 et 1970, in Population, n° 2.
- LOPEZ (R.S.), 1974 - La révolution commerciale dans l'Europe médiévale, Aubier-Montaigne.
- LUCE (E.P.), 1958 - L'acte de naissance d'une république africaine autonome: le referendum du Togo (28 octobre 1956) Paris, Pédone.
- MAROIX (Général), 1938 - Le Togo, pays d'influence française, Paris, Larose.
- MARTIN (M.), 1976 - La militarisation des systèmes politiques africains (1960-1972). Une tentative d'interprétation, SAAMAN, Québec 1976.
- MARSHALL (G.), 1964 - Women, trade and the Yoruba family, Ph.D. dissertation, Columbia University.
- MEAD (M.), 1950 - Male and female, London.
- MEILLASSOUX (C.), 1965 - The social structure of modern Bamako' in Africa, XXXV, 2.
- MEILLASSOUX (C.), 1969 - Art. "Echange (économie)" in Encyclopedia Universalis, vol. 5, Paris.
- MEILLASSOUX (C.), 1970 - Anthropologie économique des Gouro de Côte d'Ivoire, Paris, Mouton.
- MEILLASSOUX (C.), 1975 - Femmes, greniers et capitaux, Maspéro.
- MEILLASSOUX (C.), 1977 - Terrains et théories, Anthropos.
- MINTZ (S.W.) - Men, women and trade, in Comparative Studies in society and history, 13.
- MOYER (R.) and HOLLANDER (S.C.), 1968 - Eds., Markets and marketing in developing economies, Homewood, Illinois.
- MULLINGS (L.), 1976 - Women and economic change in Africa, in HAFKIN N.J. and BAY E.G., Women in Africa, Studies in social and economic change, Stanford University Press, California.

- N'DOYE (A.), 1975 - Initiative et pouvoir créateur de la femme dans la vie économique traditionnelle. L'exemple du Sénégal, in *Civilisation de la femme dans la tradition africaine*, Colloque d'Abidjan, juillet 1972, Paris, Présence Africaine.
- NETTING (Mc, R.), 1969 - Women's weapons : the politics of domesticity among the Kofyar, in *American Anthropologist*, 71, 6.
- NEWBURY (C.W.), 1961 - The western slave coast and its rulers. Eutopean trade and administration among Yoruba and adja-speaking peoples of south-western Nigeria, southern Dahomey and Togo, Oxford University Press.
- NYPAN (A.) - Market trade : a sample survey of market traders in Accra. Legon Hill, Accra, ronéo.
- OTHILY (A.) - Jeta, un village Mina dans le sud-est du Togo, ORSTOM, ronéo, Lomé.
- PAULME (D.), 1960 - Ed. Femmes d'Afrique Noire, Paris, Mouton.
- PAUVERT (J.C.), 1965 - Migration et droit foncier au Togo, in *Cahiers de l'Institut de science économique appliquée*, Paris, série V, 9.
- POLANYI (K.) et al., 1957 - Ed. Trade and markets in the early empires, Glencoe, Massachussetts (trad. française : les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie, Larousse, Paris, 1975).
- POLLET (E.) et WINTER (G.) - L'organisation sociale du travail agricole chez les Soninké (Diahunu, Mali), in *Cahiers d'Etudes Africaines*, 4, 32.
- POLLY HILL, 1966 - Landlords and brokers: a west-african trading system, in *Cahiers d'Etudes Africaines*, 6, 1966.
- POUILLON (F.), 1976 - L'anthropologie économique, courants et problèmes, *Dossiers Africains*, Maspéro, Paris.
- PRIESTLEY (M.), 1969 - West african trade and coast society. A family study, Oxford University Press.
- PROUZET (M.), 1976 - La république du Togo, Berger-Levrault, Paris.
- RETHEL-LAURENTIN (A.), 1973 - Infécondité en Afrique Noire, Masson, Paris.
- REY (P.Ph.), 1971 - Colonialisme, néo-colonialisme et transition au capitalisme, Maspéro, Paris.
- REYNOLDS (E.) - The rise and fall of an African merchant class on the gold coast, 1830-1874, in *Cahiers d'Etudes Africaines*, n° 54.
- RICHARD (M.) - Histoire, tradition et promotion de la femme chez les Batanga (Cameroun), Publications du centre d'études ethnologiques, Bandundu, BP 19, copyright 1970, Anthropos, St Augustin, Allemagne.

- RIVIERE (C.), 1971 - Les mécanismes de constitution d'une bourgeoisie commerçante en République de Guinée, in Cahiers d'Etudes Africaines, n° 43.
- RIVIERE (C.), 1976 - Sociologie du développement et tribulations de l'Africanisme, in Cultures et développement, U.C.L., Louvain, vol. III-3.
- RIVIERE (C.), 1978 - Classes et stratifications sociales en Afrique, le cas Guinéen, P.U.F..
- ROBERTSON (C.), 1976 - Ga women and socio-economic change in Accra, Ghana, in Women in Africa, studies in social and economic change, ed. by HAFKIN N.J. and BAY E.N., Stanford University Press, California.
- SAI (F.A.) - The market woman in the economy of Ghana, unpublished M.S. thesis, Cornell University, Ithaca, New York.
- SANDAY (P.R.), 1973 - Toward a theory of the status of women" in American Anthropologist, n° 75.
- SANTOS (M.), 1971 - L'économie pauvre des villes des pays sous-développés, in Cahiers d'Outre-mer, Bordeaux, avril-juin.
- SANTOS (M.), 1975 - L'espace partagé, les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés, éd. M.Th. Génin, Librairies Techniques, Paris.
- SCHLEGEL (A.), 1975 - Male dominance and female autonomy : domestic authority in matrilineal societies, in American Anthropologist, vol. 77, n° 1.
- SCHNAPPER (B.), 1961 - La politique et le commerce français dans le golfe de Guinée de 1838 à 1871, Paris, Mouton.
- SMITH (M.), 1969 - Baba de Karo, Paris, Plon.
- SOEUR MARIE-ANDRE DU SACRE-COEUR, 1953 - La condition humaine en Afrique noire, Imprimerie Moderne, Paris.
- SOUTHALL (A.), 1961 - Social change in modern Africa, London.
- STROBEL (M.), 1976 - From lelemama to lobbying: women's associations in Mombasa, Kenya, in Women in Africa, studies in social and economic change, Stanford University Press, California.
- SUNDSTROM (L.) - The exchange economy of pre-colonial tropical africa, C. HURST and Co, London (first published in Sweden in 1965 as "The trade of Guinea", Studia ethnographica upsaliensia XXIV).
- TAMSIR NIANE (D.), 1975 - Le Soudan occidental du temps des grands empires, Présence Africaine.
- TARDITS (C.), 1958 - Porto-Novo. Les nouvelles générations africaines entre leurs traditions et l'Occident, Paris La Haye, Mouton.
- THE (M.P.) de - La femme dans la dynamique de la société Bédi (Cameroun), Thèse, Paris, EPHE VIè section, 2 vol. ronéo.

- THE (M.P.) de - Evolution féminine et évolution villageoise chez les Bété du sud-Cameroun, in Bulletin de l'IFAN, 30 (4), série B, oct. 1968.
- THIAM (A.), 1978 - La parole aux négresses, Denoël-Gonthier, Paris.
- USAID - Ghana, Women in national development in Ghana (Accra) by NORTH J., FUCHS-CARSH M., BRYSON J., BLUMENFELD Sh., Washington D.C., Department of State, april 1975.
- VERGER (P.), 1968 - Flux et reflux de la traite des nègres entre le golfe du Bénin et Bahia de Todos os Santos du XVII au XIXè siècle, Paris, Mouton.
- VIDAL (C.), 1978 - Guerre des sexes à Abidjan, Masculin, féminin, CFA, in Cahiers d'Etudes Africaines, n° 65;
- VINCENT (J.F.), 1966 - Femmes africaines en milieu urbain, ORSTOM.
- WEBER (M.), 1972 - Economie et société, Paris, Plon.
- WIPPER (A.), 1972 - The roles of african women: past, present and future, in Canadian journal of african studies, 6, n° 2.
- WOOD (L.J.), Population density and rural market provision (Kenya), in Cahiers d'Etudes Africaines, n° 56.
- WOLFSON (F.), 1958 - Pageant in Ghana, London.
- WULKER (G.), 1966 - Togo: Tradition und Entwioklung, Ernst Klett Verlag, Stuttgart, Band 6.

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	3
PRESENTATION DU TOGO	5
INTRODUCTION	9

PREMIERE PARTIE

LES DONNEES HISTORIQUES, ECONOMIQUES ET ANTHROPOLOGIQUES DE LA PARTICIPATION COMMERCIALE FEMININE

I- LE COMMERCE AU FEMININ	21
La participation féminine au commerce à longue distance, interrégional et local	21
L'impact de la colonisation sur le commerce ouest-africain	29
Les options commerciales du Togo	31
L'insertion des commerçantes	34
L'individualisation des comportements	40
II- LA REPARTITION ETHNIQUE DES REVENDEUSES	43
La prépondérance numérique des femmes mina	45
III- L'EVOLUTION DU STATUT DE LA FEMME MINA ET EWE	51
Système de parenté et de dévolution des biens chez les Mina et les Ewé	51
Psychosociologie des femmes mina et éwé	54
Image et influence des revendeuses togolaises	57
Les revendeuses de tissu	58

IV- LA TRADITION COMMERCIALE DES POPULATIONS COTIERES	63
La traite licite	72
La zone de peuplement éwé	75
V- MIGRATION VERS LOME	77
La ville de Lomé	78
Origine de la ville	78
Situation géographico-économique de Lomé	80
Migration vers Lomé	81
Modalités d'implantation à Lomé	84
Les motivations personnelles de mobilité	88
VI-PRODUCTION ET COMMERCIALISATION DU TEXTILE	91
L'importation du textile	91
La fabrication des tissus locaux	92
La production du tissu imprimé	93
La commercialisation des tissus imprimés en Afrique de l'Ouest	95
Les activités commerciales de Lomé	96
Le pagne, objet du commerce féminin au Togo	98
L'impact de la colonisation sur le commerce féminin	100

DEUXIEME PARTIE
LE COMMERCE DU TISSU

INTRODUCTION	107
I- LE GRAND-MARCHE DE LOME	109
Exposition du projet	110
L'organisation du Grand-Marché	111
Evolution du marché et modernisation de son organisation	112
La pérennité du marché	119
II- LE COMMERCE DU TISSU	123
Les conditions d'accès	123
Le ravitaillement	127
Capital de départ et système de crédit	128
Fiscalité, contrôle des prix et patentes	130
Catégories des revendeuses de tissu	136

III- TYPOLOGIE DES REVENDEUSES DE TISSU	141
Prix, quantités, chiffres d'affaires et bénéfices	141
L'exemple des ghanéennes	155

TROISIEME PARTIE

LES RELATIONS SOCIALES ET PROFESSIONNELLES

I- LES RELATIONS PROFESSIONNELLES	161
La hiérarchie professionnelle	161
La transmission du commerce	163
Les revendeuses et l'état togolais	166
Les revendeuses comme intermédiaires et comme groupe corporatiste	168
II- LES RELATIONS FAMILIALES ET SOCIALES	177
Mariage et descendance	177
CONCLUSIONS	185
BIBLIOGRAPHIE	189
TABLE DES MATIERES	199

OFFICE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
ET TECHNIQUE OUTRE-MER

Direction générale :

24, rue Bayard - 75008 PARIS

Service des Publications :

70-74, route d'Aulnay - 93140 BONDY

O.R.S.T.O.M. Éditeur
Dépôt légal : 1^{er} trim. 1983
I.S.B.N. : 2-7099-0654-6
Imp. S.S.C. Bondy