Michel Agier

COMMERCE ET SOCIABILITÉ

Les négociants soudanais du quartier zongo de Lomé (Togo)

Editions de l'ORSTOM

Commerce et sociabilité

Maquette de couverture : J. BOUNIOL
clichés : auteur
photographie de couverture : *Notable du zongo se rendant à la place de la prière.*

« La loi du 11 mars 1957 n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1er de l'article 40).
« Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code Pénal ».

© O.R.S.T.O.M. - 1983
ISBN : 2-7099-0665-1

MICHEL AGIER

Commerce et sociabilité

Les négociants soudanais du quartier zongo de Lomé (Togo)

Editions de l'Office de la Recherche Scientifique et Technique Outre-Mer

Collection MÉMOIRES N° 99

PARIS - 1983

Le texte présenté ici reprend intégralement notre thèse pour le doctorat de troisième cycle en sociologie : « Réseaux marchands, réseaux sociaux. Les commerçants soudanais du quartier zongo de Lomé » (324-X pages multigraphiées, ORSTOM, Paris, 1981) soutenue le 6 janvier 1982 à l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales. Seule la conclusion a été sensiblement modifiée afin de développer, d'une manière plus systématique que cela n'était fait dans le texte initial, deux questions intéressant l'analyse des pratiques sociales en milieu urbain :

— l'existence d'une éthique rassemblant les principales notions économiques et sociales d'un groupe urbain spécifique, et contribuant par la même à définir le groupe.

— Les rapports qu'entretient le milieu observé avec son environnement économique, politique et urbain, recentrage d'une observation « micro-sociologique » dans une perspective plus globale, qui nous amène à discuter la notion de « marginalité ».

AVANT-PROPOS

Les enquêtes dont les résultats sont présentés dans ce texte ont été menées au Togo de juillet 1978 à décembre 1979, dans le cadre du Centre ORSTOM de Lomé.

Je tiens à remercier Messieurs ALASSOUNOUMA, Ministre de l'Education Nationale et de la Recherche Scientifique du Togo, et KADOUA, Chef de la Circonscription de Lomé, qui m'ont permis de mener ces enquêtes.

Mes remerciements vont également à Yves MARGUERAT et Patrice VIMARD, géographe et démographe de l'ORSTOM présents à Lomé au cours de mon séjour, qui ont bien voulu me faire part de leurs connaissances de la ville et du pays et de leurs conseils pour l'organisation de mes enquêtes de terrain.

Je voudrais aussi remercier tout particulièrement Guy PONTIÉ, sociologue, et Emile LE BRIS, géographe, dont les conseils et les critiques amicales, que ce soit à Lomé, pendant le déroulement de mes enquêtes ou, ensuite, lors de l'analyse des matériaux de terrain, ont été des encouragements précieux.

Cette recherche, tant sur le plan de la construction de l'objet que sur celui de la méthodologie, s'est inspirée des travaux du groupe de Recherches Urbaines en Afrique (CNRS-LA 94) dont le séminaire et les activités de recherche — axés de 1977 à 1980 sur le thème «Formation et destructuration des familles en milieu urbain. Formation des groupes en ville » — ont été, pour moi comme pour beaucoup d'autres jeunes chercheurs, un lieu de formation et de réflexion.

Je tiens enfin à remercier Marc AUGÉ, Directeur d'Etudes à l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, qui a assuré la direction de cette thèse. Tout en me laissant la responsabilité de ma recherche, il a su me donner, aux moments opportuns, des conseils utiles et encourageants.

Mais tout ce travail n'aurait pu se faire sans la collaboration et la complicité de Mamadou SANAU, qui fut mon interprète et le médiateur permanent de mes relations parfois délicates avec les commerçants soudanais de Lomé.

« Complice » de l'observateur blanc et amené a porté un regard extérieur et parfois critique à l'égard de son milieu, il restait totalement impliqué dans les relations sociales du zongo, quartier et groupe étudié.

Si l'approche ethnologique d'un milieu social comporte inévitablement une implication et donc un certain inconfort moral du chercheur parmi les gens qu'il observe — en les « séduisant » pour les « trahir » ensuite, comme le décrit remarquablement James AGEE (1) —, la position « tampon » de l'interprète, ami et complice du chercheur mais aussi parent, allié et ami des « observés », est encore bien plus ambigüe et difficile à vivre. L'enquête ethnologique est nécessairement une expérience subjective et la réponse à la question de savoir si l'« interprète » fait ou non écran entre l'observateur et les observés (c'est une des questions de l'objectivité de la recherche en sciences humaines) se trouve d'abord dans les rapports multiples et subjectifs (faits de confiance, complicité, séduction, intérêts partagés, etc.) noués entre le chercheur, son interprète et les personnes enquêtées.

Après mon départ de Lomé, Mamadou a commencé à travailler avec un commerçant du zongo, plutôt que de se lancer, comme cela lui était possible dans des emplois plus ou moins réguliers d'enquêteur dans quelques services administratifs. En cela, il marquait parfaitement son attachement à son milieu et illustrait à sa façon la logique que le texte présenté ici essaiera de mettre à jour.

Revu trois ans plus tard, en septembre 1982, au cours d'une mission de trois semaines que j'effectuai à Lomé, il partagea difficilement son emploi du temps entre les services qu'il rendait alors de manière quotidienne à son commerçant (importateur-exportateur de produits venus d'Europe vers le Niger, via Lomé) et des enquêtes qu'il voulut bien reprendre à mes côtés, situation qui le confirmait dans son double statut.

Il a donc largement contribué à la réalisation de cette thèse dont je tire, dans le milieu universitaire et scientifique où elle est présentée, les bénéfices de savoir et de statut. Si, parallèlement, Mamadou a pu tirer de notre expérience commune un statut et un savoir susceptibles de l'aider à mieux vivre chez lui, notre rencontre n'aura pas été vaine.

Pour finir, je veux remercier tous les commerçants que j'ai pu rencontrer, leurs épouses, leurs « enfants » et travailleurs et les notables du zongo — tout particulièrement Ousman SALIFOU, le chef du quartier — qui ont bien voulu me donner un peu de leur temps et de leur sympathie.

(1) James AGEE, 1972.

INTRODUCTION

Les trois quarts de la population active non agricole du Togo sont classés dans le « secteur traditionnel » de l'économie. A Lomé, capitale du Togo, 80% des citadins de douze ans et plus vivent d'une économie « souterraine », dont le fonctionnement échappe au contrôle de l'Etat.

Les activités concernées sont celles du commerce local ou parfois d'importation par voie de terre — de gros, de détail, et de « micro-détail » —, de l'artisanat moderne ou traditionnel et des transports routiers.

Marginal sur le plan économique — puisqu'il occupe une frange non investie par l'Etat ou les sociétés européennes contrôlant une politique économique officielle de dévelopement industriel, agricole et commercial —, ce secteur est composé d'un ensemble de milieux sociaux qui doivent organiser, au jour le jour, leur survie en ville, en se « débrouillant » et en improvisant.

Ce phénomène, paradoxalement marginal au regard des politiques économiques officielles et majoritaire pour ce qui concerne l'organisation réelle des modes de subsistance en ville, se retrouve dans toutes les capitales de l'Afrique de l'Ouest et d'une manière générale dans les villes du tiers-monde.

Un de ces milieux sociaux vivant en marge des structures économiques modernes fait l'objet de la présente étude.

Il s'agit des commerçants soudanais musulmans (principalement haoussa) immigrés à Lomé.

Leur immigration vers la capitale togolaise a commencé à la fin du XIX^e siècle — au moment de la naissance de Lomé — et se poursuit encore, dans un va-et-vient permanent de commerçants itinérants et de voyageurs musulmans qui vont des pays du Soudan (Nord-Nigeria, Nord-Bénin, Nord-Ghana, Haute-Volta, Niger, Mali) vers les pays de la côte, principalement vers leurs capitales : Accra (Ghana), Lomé, Cotonou (Bénin), Lagos (Nigeria).

Depuis l'époque pré-coloniale, les Soudanais émigrés vivent principalement de commerce et parfois d'artisanat. La position d'étrangers qu'ils occupent à Lomé est inscrite dans le tissu urbain : dès leur arrivée dans la capitale togolaise, les Haoussa, puis les autres Soudanais, se sont regroupés dans un quartier spécifique, appelé « zongo ». Il existe des quartiers zongo (ou des « quartiers haoussa » portant d'autres noms) dans la plupart des villes du Togo, *mais aussi du Ghana, du Bénin et du Nigéria.*

Nous envisagions, en arrivant dans la capitale togolaise, de mener l'étude des commerçants haoussa au sens strict.

Ce sujet de recherche avait deux origines.

D'une part, il s'agissait d'un des thèmes formulés au Colloque de Talence en 1970 sur la croissance urbaine en Afrique noire, c'est-à-dire : les spécialisations professionnelles par groupe ethnique en milieu urbain (1).

D'autre part, il s'appuyait sur différentes recherches — synthèses collectives et monographies — portant sur les milieux marchands africains et posant notamment la question de l'évolution des groupes marchands traditionnels et de leur adaptation à la situation contemporaine (2).

Sur ces deux points, les Haoussa — connus pour leur dynamisme économique en même temps que pour leur tendance à la « surtribalisation » — nous semblaient offrir un cas intéressant au carrefour des découpages ethniques et de la nouvelle stratification sociale urbaine.

Mais il nous fallut d'abord élargir le sujet sur le plan ethnique : les réseaux marchands ainsi que les réseaux sociaux des commerçants impliquaient non seulement des Haoussa, qui étaient majoritaires, mais aussi des membres d'autres ethnies soudanaises, notamment des Songhaï-Djerma (du Mali et du Niger), des Mossi (de Haute-Volta), des Peul (surtout de Haute-Volta), *des originaires du Nord-Ghana et du Nord-Bénin (Dagomba, Dendi-Bariba,* etc...). Se trouvaient également attachés à ces réseaux quelques Yorouba (musulmans du Sud-Nigeria) et parfois quelques Kotokoli et Tchamba (musulmans du Centre-Togo).

Les systèmes de relations inter-individuelles ne pouvaient être abordés que par une « sociologie du sujet ». Cependant une ethnicité haoussa laxiste (une « haoussa-isation ») émanait de ces relations et du rapport des étrangers en

(1) CNRS, 1972.

(2) Principalement : Paul BOHANNAN, George DALTON, eds, 1962 ; Claude MEILLASSOUX, ed, 1971 ; Jean-Loup AMSELLE, 1977 ; et concernant les commerçants haoussa : Michael G. SMITH, 1962 ; Abner COHEN, 1969 ; Paul E. LOVEJOY, 1973.

général à leur environnement. Entre eux et face aux autochtones, les Soudanais se disaient Haoussa.

Par ailleurs, les étrangers musulmans se référaient tous au zongo, leur quartier. Celui-ci avait été détruit en novembre 1977. La population du quartier s'était vue attribuer un nouveau lotissement, en dehors de la ville, à quinze kilomètres du centre.

Pendant toute la durée de nos enquêtes, les habitants de l'ancien quartier zongo venaient petit à petit s'installer dans le nouveau lotissement, après y avoir construit leur maison.

En septembre 1979, soit près de deux ans après le « déguerpissement », le nouveau quartier comptait 1 400 habitants, alors que l'ancien en regroupait 7 500. Les autres gens du zongo résidaient provisoirement dans d'autres quartiers de la ville.

Nous sommes partis d'un groupe social pour arriver à son quartier qui, au moment de nos enquêtes, n'existait plus et ne ré-existait pas encore tout à fait. Sur le plan méthodologique, cela signifie que nous avons « parcouru » les réseaux d'inter-connaissance des commerçants à travers leurs relations de travail et les événements de leur vie sociale (préparation des mariages, fêtes religieuses, rencontres et vie associative, affaires de vol, affaires commerciales et autres relations quotidiennes de sujet à sujet), parcours qui fut aussi celui des différents quartiers de Lomé où se trouvaient provisoirement dispersés les Soudanais. Le zongo était cependant investi d'une théorie et d'une histoire qui étaient aussi bien celles des commerçants « haoussa ».

Progressivement, par son histoire et par sa lente reconstruction qui se déroulait pendant nos enquêtes, le quartier zongo devint une donnée centrale de notre étude des commerçants soudanais, c'est-à-dire du zongo comme groupe social.

Enfin, nous avons été amenés à privilégier les aspects sociologiques et ethnologiques de l'organisation des commerçants, au détriment des faits strictement économiques et surtout d'une étude en soi de l'islam.

Ce que montre le cas des commerçants soudanais de Lomé, c'est que les rapports économiques sont « enchantés » par des systèmes de relations familiales et sociales ; les différentes formes de la sociabilité fournissent le cadre des relations de travail, de la distribution des revenus, du logement, etc. En d'autres termes, la sociabilité est un « mode de subsistance » où les revenus des travailleurs ne comptabilisent pas seulement leur force de travail et où les profits des entrepreneurs ne sont pas systématiquement transformés en capital économique, ce qui différencie ce milieu de la structure économique dominante.

Les échanges commerciaux, l'organisation des circuits marchands, et la domination de quelques négociants sont incompréhensibles sans la prise en compte simultanée de leurs « investissements » symboliques.

Nous avons donc porté davantage notre attention sur les différents phénomènes de redistribution d'une part, et d'autre part sur l'agencement des systèmes de parenté et du clientélisme dans l'organisation du « travail servile » qui domine ce milieu.

L'islam ne fournit pas, chez les commerçants soudanais de Lomé, une structure de relation de travail, à la différence de ce qui est observable par exemple chez les Mourides du Sénégal dans la relation religieuse, inter-individuelle et économique entre le marabout et son « taalibe » (1).

L'islam est un réseau virtuel d'inter-connaissance parmi les commerçants étrangers allant de ville en ville et il fournit le cadre d'une « solidarité musulmane » qui peut permettre d'amorcer des relations de clientèle mais ne les régit pas directement.

On étudiera l'islam principalement à travers l'étude de la « sadaka » (aumône), pratique présentée comme religieuse et prenant un sens et une fonction sociologiques dans l'attribution des statuts et dans l'organisation des relations inter-individuelles.

Après une présentation de la formation et du développement de la capitale togolaise et de la morphologie actuelle de la ville, on expose la problématique de cette étude qui s'appuie sur l'importance des réseaux sociaux dans le « secteur informel urbain » (chapitre 1).

On retrace ensuite l'histoire du zongo, comme groupe social (immigration et installation des Haoussa et autres étrangers à Lomé) et comme quartier (emplacements successifs, peuplement, déguerpissement et ré-installation actuelle) (chapitre 2).

A partir d'un recensement de la population du nouveau quartier effectué en septembre 1979, on essaie de tracer les contours ethniques, sociologiques et économiques généraux du groupe social vers lequel nos enquêtes ethnologiques nous avaient d'abord conduit (chapitre 3).

La seconde partie (chapitres 4 et 5) est consacrée au fonctionnement du commerce. On étudie plus particulièrement le commerce du bétail entre la Haute-Volta et Lomé, principal marché occupé par les négociants soudanais et illustration de leur organisation commerciale en général. Un bref aperçu des autres commerces (tissu, planches, kola, etc...) permet de faire quelques comparaisons.

---

(1) Jean COPANS, 1980.

Cette étude montre que toutes les pratiques commerciales ont un « double » sociologique simultané, qu'il s'agisse de la redistribution de l'argent, de l'organisation du travail, ou des relations des commerçants entre eux.

Toute la troisième partie est donc consacrée à l'étude des principes non-commerçants qui organisent aussi bien le commerce proprement dit que la vie sociale des commerçants en général.

La logique sociale à l'œuvre parmi les gens du zongo est repérée dans les différentes formes de redistribution des profits marchands (chapitre 6), dans l'organisation des relations de travail par les réseaux sociaux des commerçants (chapitre 7) et dans le contrôle des principaux négociants sur leur entourage (chapitre 8).

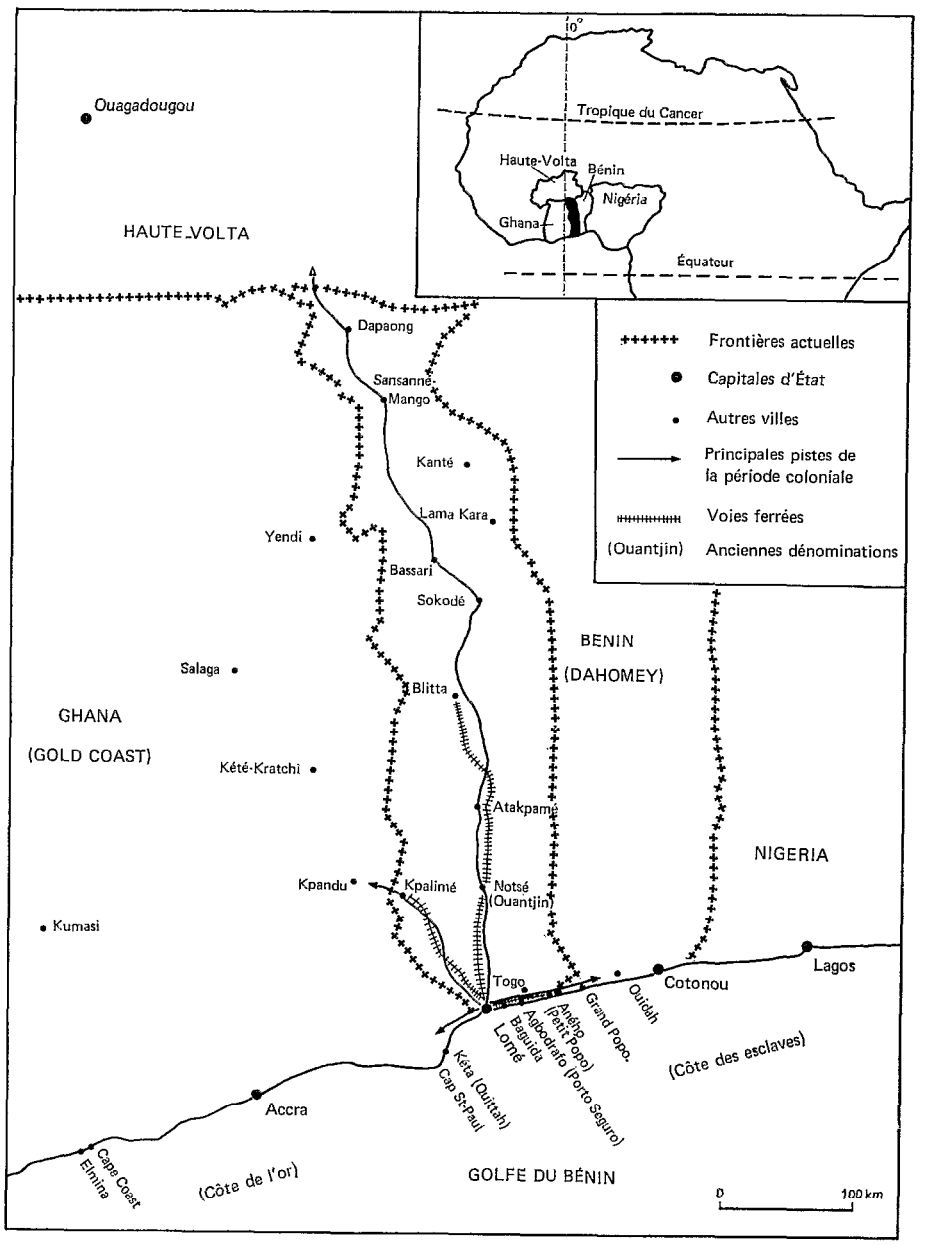
Il ne s'agit pas tant d'étudier en soi la « solidarité » familiale, sociale ou religieuse, mais plutôt de mettre en évidence les fondements des pouvoirs économiques et sociaux des principaux commerçants sur le milieu du zongo.

Ces pouvoirs, constitués en marge des rouages économiques et politiques officiels, font d'une trentaine de négociants soudanais un élément d'une classe marchande urbaine avec laquelle l'Etat est obligé de traiter (1).

(1) A propos de la transcription et de la traduction des termes haoussa utilisés dans le texte, nous renvoyons au glossaire, p. 300.

PREMIÈRE PARTIE

LE ZONGO DE LOMÉ



Carte 1. — Carte de situation

1 *Lomé*

> *« Après le Cap St-Paul, c'est notre sphère d'influence, la Côte des Esclaves, triste et basse. Un cadre uniforme de sable blanc derrière une ligne continue d'écume jaunâtre. Au deuxième plan, un rideau vert d'arbres feuillus ; quelques cocotiers émergent au-dessus du sol doré, à côté de paillottes basses, et indiquent les centres habités. Pas une élévation, pas une crique ; Quittah, Addah, Porto-Seguro, trois ou quatre factoreries en bois recouvertes en tuiles rouges, l'ensemble estompé de brouillard gris »* (1)...

Lorsque, de son navire qui le mène à Cotonou, l'administrateur français Alexandre d'ALBECA observe la « Côte des Esclaves » en 1892, il passe devant Lomé sans la voir. La ville qui sera capitale du Togo cinq ans plus tard se trouve entre Quittah (ou Kitta, aujourd'hui Kéta, dans l'actuel Ghana) et Porto-Seguro (actuellement Agbodrafo, à 30 km à l'est de Lomé) ; mais elle n'est encore, à cette époque, qu'un petit village auquel sont venus s'ajouter une poignée de maisons européennes de commerce.

Rien n'indiquait, à la fin du XIX^e siècle, que le village d'« Alomé » allait devenir une capitale.

D'autres places alentour avaient des antécédents plus prospères. Petit Popo (appelée ensuite Aného), Porto-Seguro (aujourd'hui Agbodrafo), sur l'actuelle côte togolaise, Quittah à l'ouest et Ouidah plus à l'est (une des villes de l'actuel Bénin), furent des villes-relais de la traite atlantique ; traite des esclaves d'abord (XVII^e, XVIII^e, début du XIX^e siècles), puis commerce de l'huile de palme (XIX^e siècle). Au contraire, Lomé ne fut jamais un comptoir de la traite, même si des Danois et des Portugais y accostèrent parfois, aux XVII^e et XVIII^e siècles, pour acheter quelques esclaves.

---

1) Alexandre L. d'ALBECA, 1894, p. 67.

Rapidement, à partir des dernières années du XIX^e siècle, le village qui ne figure pas sur les cartes des explorateurs européens de la Côte d'Afrique va devenir une capitale.

La naissance de la ville de Lomé sera le fait d'une décision coloniale (1).

Lomé 1900 : naissance d'une capitale

A la fin du XIX^e siècle, les commerçants et les gouvernements allemands, anglais et français se répartirent les places sur la « Côte des Esclaves ». Les frontières du Togo actuel ne furent définitivement établies qu'en 1919, après différents partages âprement négociés en Europe. Auparavant, les Allemands, qui obtinrent un accord de protectorat signé en 1884 dans un village nommé « Togo » (aujourd'hui : Togoville), installèrent d'abord leur poste administratif à Baguida, village situé à 15 km à l'est de Lomé. Puis, en 1887, ils la transférèrent à Aného, 30 km plus à l'est.

Craignant la proximité des Français installés au Dahomey en 1894, les Allemands revinrent vers l'ouest et implantèrent finalement la capitale du « Togoland » à Lomé en 1897.

En 1914, dans les premières semaines de la guerre de 1914-1918, les Allemands perdent le Togo que se partagent provisoirement les Anglais (auxquels revient la ville de Lomé) et les Français. Puis, à partir de 1919, une partie du Togo (dont Lomé), placée sous la tutelle de la Société des Nations, est administrée par la France alors que le Togo britannique est rattaché à la « Gold Coast » voisine (le Ghana actuel). Lomé devient définitivement la capitale du Togo en septembre 1920.

L'économie et la ville

En construisant un wharf et trois lignes de chemin de fer, en bâtissant un quartier administratif et en organisant la ville sur un plan radial partant du wharf et des maisons de commerce et entouré d'un « boulevard circulaire », l'administration allemande va rapidement mettre en place l'armature du développement urbain, économique et démographique ultérieur de Lomé.

(1) Tous les noms de lieux cités dans le chapitre 1 sont représentés sur la carte 1.

Les différentes administrations coloniales (allemande de 1884 à 1914, franco-anglaise de 1914 à 1919, française de 1919 à 1958) vont organiser la ponction de la production agricole locale et son exportation vers l'Europe.

La politique économique consistera à faire produire et exporter des matières premières (produits du palmiste, cacao, café, coton) et à écouler sur place des produits européens de consommation courante tout en maintenant une agriculture de subsistance. Dans ces conditions, la prospérité du Togo reposera, autant que sur son agriculture commerciale, sur ses réseaux routier et ferroviaire acheminant les produits vers Lomé et son wharf, d'où partiront les marchandises vers l'Europe et où arriveront les produits importés.

La position économique de Lomé est directement liée à la politique coloniale prédatrice.

Trois voies ferrées ont été construites pendant la période allemande :

Aného-Lomé (44 km), voie construite en 1905, appelée « ligne des cocotiers » ;

Atakpamé-Lomé (167 km), construite entre 1907 et 1911, baptisée « ligne du coton » (elle sera prolongée ensuite jusqu'à Blitta) ;

Kpalimé-Lomé (119 km), datant de 1909, ce fut la « ligne du cacao ».

Comme leur nom l'indique, ces voies ferrées étaient destinées à l'acheminement de certaines productions locales (coprah, coton, cacao) vers le wharf de Lomé, pour l'exportation.

En 1928, le Togo compte 3 000 km de pistes carrossables et 429 véhicules automobiles déclarés. Les principales artères du réseau routier sont alors les suivantes :

Lomé-Kéta-Accra, voie très fréquentée en raison des relations commerciales importantes avec la « Gold Coast » voisine.

Lomé-Aného-Grand Popo-Ouidah-Cotonou (ex-Dahomey).

Lomé-Kpalimé, route parallèle à la ligne ferroviaire dite « du cacao » ; cette route se prolonge vers Kpandu, Kété-Kratchi et Yendi, suivant ainsi un axe commercial ancien.

Lomé-Atakpamé-Sokodé-Bassari-Sansanné Mango-Ouagadougou, route intercoloniale du nord faisant la liaison avec la capitale voltaïque.

(Voir la carte 1) (1).

---

(1) Nous ne faisons figurer sur la carte 1 que les routes citées ci-dessus. D'autres pistes, secondaires, existaient à l'époque, que nous ne mentionnons pas. Par ailleurs, les routes bitumées actuelles reprennent dans l'ensemble le tracé de ces pistes, à l'exception de la route du nord : entre Sokodé et Mango, la route principale actuelle passe par Lama-Kara et Kanté. De même, les villes de Kpalimé et Atakpamé sont aujourd'hui reliées par une route goudronnée reprenant le tracé d'une piste secondaire de l'époque coloniale où passaient quelques caravanes de commerçants.

Routes et voies ferrées aboutissent au wharf de Lomé. Celui-ci fut construit en 1904 ; détruit par un raz de marée en 1911, il fut remis en service l'année suivante. Une quinzaine d'années plus tard, l'administration française mit en chantier un nouveau wharf inauguré en 1928. En 1922, le port de Lomé est visité par des navires français et anglais, en moyenne vingt par mois. En 1928, le nouveau wharf est le « seul de la côte d'Afrique fonctionnant toute l'année, jour et nuit, y compris dimanche et fête » (1).

Les importations et les exportations s'équilibrent à peu près.

En 1920, les principales marchandises importées sont des tissus de coton, des boissons (bières, vins, alcool), du pétrole, du sel, du sucre, de la farine. Quelques années plus tard, avec le développement de Lomé, on importera davantage de ciment, de tôles et de bois scié.

Pour la même année 1920, les principales exportations sont les amandes et l'huile de palme, le cacao, le coton égrené, le sisal et le coprah. Progressivement, le coton et le cacao notamment vont prendre plus d'importance au détriment des produits du palmiste. Pour l'année 1927, par exemple, l'administration publie les chiffres suivants :

TABLEAU I

Principales exportations du Togo en 1920 et 1927
(*Source :* Togo-Cameroun, 1929, p. 232)

PRINCIPLES EXPORTATIONS	QUANTITÉS (EN TONNES)	
	1927	(1920)
Amandes de palme	9 350	(10 399)
Huile de palme	2 080	(2 991)
Graines de coton	2 427	(?)
Coton égrené	1 661	(987)
Cacao en fèves	6 314	(2 627)
Coprah	1 514	(607)

Certes, le wharf de Lomé n'assure pas la totalité des importations et exportations. Un commerce important de produits vivriers (maïs — 2 600 tonnes exportées en 1928 —, ignames, manioc, poissons secs et fumés) est pratiqué

(1) *Togo-Cameroun*, 1930, p. 206.

par les autochtones qui se déplacent par la route, à pied ou en automobile. En 1929, un observateur français écrit : « *Le noir a vite compris le parti qu'il pouvait tirer de ce nouveau moyen de transport (l'automobile). Les lentes caravanes ont fait place aux camions rapides et certains indigènes ont même organisé de véritables entreprises de transport en commun entre les divers centres commerciaux (...). Dès son arrivée, le camion disparaît sous une foule de voyageurs ; les commères pliant sous leur charge de poissons fumés et d'ignames (...). Les Haoussa, nonchalants, ont attendu paisiblement la fin du « rush » et sont enfin installés — plutôt mal que bien — sur les ridelles, les jambes pendantes* »... (1).

Ces exportations de produits vivriers par voie de terre se font principalement vers la « Gold Coast » voisine dont le Togo est, dans les années 1920-1930, le « grenier de réserve », l'agriculture de subsistance cédant davantage la place, là-bas, aux plantations de cacaoyers.

Si ce n'est la totalité, le wharf de Lomé prend cependant en charge l'essentiel de l'import-export du Togo. Pour 1929, par exemple, les chiffres sont les suivants :

TABLEAU II

Le wharf de Lomé et l'import-export en 1929
(*Source :* Togo-Cameroun, 1930, p. 208)

	QUANTITÉS TOTALES	PAR LE WHARF
Importations	29 903 tonnes	27 653 tonnes
Exportations	28 597 tonnes	23 923 tonnes

92,5% des importations et 83,7% des exportations du Togo se font alors par le wharf de Lomé.

Trois voies ferrées, quatre grandes routes et un wharf. L'économie organisée par les administrations coloniales sur la production agricole de matières premières pour l'exportation et sur l'écoulement local de produits de consommation européens va faire de Lomé la nouvelle plaque tournante du commerce dans cette région, supplantant les places marchandes anciennes (Aného et Porto-Seguro notamment). Les maisons de commerce vont y fleurir. En 1922, la ville de Lomé regroupe dix-neuf entreprises sur les vingt-deux implantées

(1) *Togo-Cameroun*, 1929, p. 97.

Tableau III

Liste des principales entreprises au Togo en 1922
(*D'après :* Agence économique de l'AOF : *Le Togo*, 1922 : 95-96)

ENTREPRISES SIÈGE SOCIAL — CAPITAL	CENTRE DES OPÉRATIONS	NATURE DES OPÉRATIONS
African association (African and Eastern Trade Corporation Ltd., Royal Liver Building, Livepool)	Lomé.	Importation. Exportation.
J. B. Cannou, Atakpamé	Atakpamé. Anecho.	Usine d'égrenage de coton. Importation. Exportation.
Compagnie africaine de Commerce (Anciens Etablissements A. Lecomte), 12, rue Caumartin, Paris. Capital : 15 millions de francs Consignataires de la Société navale de l'Ouest, 8, rue Auber, Paris	Lomé.	Importation. Exportation. Embarquement. Débarquement.
Compagnie française de l'Afrique occidentale, 32, cours Pierre-Puget, Marseille. Capital : 15 millions de francs	Lomé.	Importation. Exportation.
Compagnie française du Coton colonial, 5 et 7, rue des Italiens, Paris. Capital : 4 millions de francs	Lomé.	Importation. Exportation.
Comptoir occidental africain Reymond, 16, rue Contrescarpe, Bordeaux	Lomé.	Importation. Exportation.
Crombie, Steedman et Cie, Ltd, Imperial House, Kingsway, Londres, W. C	Lomé.	Importation. Exportation.
Elder, Dempster et Cie Ltd., Colonial House, Liverpool	Lomé.	Affrètements.
John Holt et Cie Ltd., Royal Liver Building, Liverpool. Consignataires : Compagnie hollandaise de navigation, à Amsterdam	Lomé.	Importation. Exportation. Embarquement. Débarquement.
A. Lecomte	Kpémé.	Plantation cocotiers. Usine à sisal.
Millers Ltd., West Africa House, Kingsway, Londres, W. C.	Lomé.	Importation. Exportation.
G. B. Ollivant et Cie Ltd., 3, Albert Street, Manchester	Lomé.	Importation. Exportation.
Outremer Français, 12, rue Boissy-d'Anglas, Paris. Capital 6 millions	Lomé.	Importation. Exportation.
H. B. W. Russell Ltd., 57, Dale Street, Liverpool Consignataires de la Bull West African line, 17, Battery Place, New-York	Lomé. Lomé.	Importation. Exportation Embarquement. Débarquement.
Shuttleworth & Green, Alabastre Building, Lome	Lomé.	Importation. Exportation.
Société commerciale de l'Ouest africain, 69, rue de Miromesnil, Paris. Capital : 18 millions de francs Consignataires de la Cie des Chargeurs réunis, 1, *Boulevard Malesherbes, Paris.*	Lomé. Lomé.	Importation. Exportation. Passagers. *Marchandises.*
Société commerciale et industrielle de la Cote d'Afrique (C.I.C.A.), 3, rue de la République, Marseille. Capital : 7 millions de francs	Lomé.	Importation. Exportation.
Société française du Togo, 12, rue du Louvre, Paris. Capital : 675.000 francs.	Agou-Togo.	Plantations, usines, palmiers à huile, caoutchoue, sisal, cacao.
F. & A. Swanzy Ltd., Est Africa House, Kingsway, Londres, W.C.2	Atakpamé. Lomé.	Usine (Coton). Importation. Exportation.
John Walkden et Cie Ltd., 30, Princess Street, Manchester	Lomé.	Importation. Exportation.

au Togo (voir tableau III). D'autres suivront dans la même décennie, notamment la S.G.G.G. (Société Générale du Golfe de Guinée), maison de commerce française s'implantant à Lomé en 1929 et possèdant encore aujourd'hui divers magasins de vente de produits européens importés.

La première urbanisation

Création coloniale intégrale, la ville de Lomé, administrative et commerciale, prend naissance au début du XX^e siècle.

Les premiers occupants, peu nombreux, descendants de migrants évhé de Notsé au XVIII^e siècle et fugitifs adja de Grand-Popo cachés à Bè (forêt proche de Lomé), pêcheurs ahoulan installés sur la plage au XIX^e siècle et quelques Mina gérants des rares maisons de commerce européennes, vont voir arriver une nouvelle population (1).

Ce seront d'abord les importantes familles mina de la Côte. Elles se sont enrichies au contact des Européens depuis plus de deux siècles, en faisant le commerce des esclaves puis de l'huile de palme avec les négociants danois, portugais, anglais, allemands et français qui se sont succédés vers Anécho et Porto-Seguro. Tenant compte de la nouvelle géographie commerciale qui se met en place sous les colonisations allemande puis française, ceux des Mina qui se trouvent à Anécho vont se déplacer nombreux vers Lomé dans les années 1910-1930. Ils représenteront en 1970 l'ethnie la plus importante de la capitale.

La construction, puis l'entretien et l'utilisation des chemins de fer et des wharfs (allemand et français) vont amener à Lomé de nouveaux habitants. Le wharf, par exemple, en 1930, fait travailler en permanence 180 Africains, auxquels s'ajoutent des manœuvres occasionnels.

Les fonctions administratives et politiques vont également entraîner un afflux de nouveaux citadins. Pour ne prendre qu'un cas, l'armée et la police en 1922 emploient et sédentarisent à Lomé 134 personnes (non compris le personnel européen) qui se répartissent de la manière suivante :

89 gardes (250 dans tout le Togo) ;

20 agents de police (20 dans tout le Togo) ;

25 « tirailleurs sénégalais » (210 dans tout le Togo).

L'approvisionnement de la ville sera assuré principalement par une poignée de commerçants syriens et libanais, quelques commerçants soudanais musul-

(1) A propos des premiers occupants, voir plus loin la présentation des ethnies côtières de Lomé (p. 32).

mans et surtout par des « revendeuses » évhé et mina. Celles-ci revendent des tissus importés d'Europe et acheminent vers Lomé les produits vivriers de la région environnante (pêche et agriculture). Leur importance économique et démographique est aujourd'hui très grande, mais elle l'était déjà en 1920, comme le suggère le sex ratio de 109 femmes pour 100 hommes parmi la population africaine de Lomé en 1921. Cette année-là, un recensement de la population du Togo fut organisé par l'administration française et donna, pour « l'agglomération de Lomé », les chiffres de population suivants :

TABLEAU IV

La population de Lomé en 1921
(*Source : Le Togo*, Agence économique de l'AOF, 1922, p. 53)

	HOMMES	FEMMES	ENFANTS	TOTAL
« EUROPÉENS OU ASSIMILÉS »				
Français	79	26	—	105
Etrangers	26	5	1	32
Syriens	12	5	5	22
Total	117	36	6	159
« INDIGÈNES »				
Citoyens français	2	1	—	3
Sujets français	2 222	2 422	4 138	8 782
Sujets étrangers	170	145	102	417
Total	2 394	2 568	4 240	9 202

soit un total de 9 361 habitants à Lomé en 1921 (1).

Bien qu'on ne dispose malheureusement pas de chiffre antérieur à 1920, on peut cependant émettre l'hypothèse d'un trés fort accroissement de la ville entre 1900 et 1920, lié à la naissance de Lomé comme capitale économique et politique du Togo. Les toutes nouvelles fonctions commerciales et adminis-

(1) La source de l'information (un recensement) permet d'avoir quelque certitude quant à la réalité de ces chiffres. Cependant, en 1933, la revue *Togo-Cameroun* avance les chiffres de « 400 blancs et 6 000 indigènes » pour Lomé, sans citer de source. Une diminution de la population africaine de Lomé est assez improbable. Mais aucun des deux documents ne donne les limites géographiques précises de leur unité de comptage...

tratives de la ville ont attiré une population en conséquence. Le phénomène de « push rural » c'est-à-dire l'exode de la population de la campagne vers la capitale sans demande économique urbaine correspondante se produira plus tard, à partir des années 1950, comme dans la plupart des villes africaines connaissant, depuis la période des Indépendances (fin 1950-début 1960), une forte croissance démographique (1).

Dans la première moitié du XX^e siècle, la population de Lomé restera numériquement très faible en comparaison de son environnement.

Environnement urbain d'abord. En 1930, la ville d'Acra, capitale de la « Gold Coast » voisine, compte 38 000 habitants (2) ; Kumasi, capitale régionale du même Etat, en a 36 000. Aného, ancienne place marchande qui fut capitale du Togo de 1887 à 1897, compte au recensement de 1921 4 000 habitants ; en 1930, sa population est estimée à 6 500 habitants. La ville de Kpalimé, bien que n'ayant plus en 1920 l'importance commerciale qu'elle avait antérieurement est cependant « le siège d'un marché important et douze firmes françaises et anglaises y ont établi des factoreries » (3) ; c'est là que se tient le marché du cacao, dont la région de Kpalimé est grande productrice. A moins de 200 km au nord de Lomé, Atakpamé, le centre cotonnier, regroupe près de 3 000 habitants en 1921. Bref, la ville de Lomé, à ses débuts, est à peine plus importante que les autres villes alentour et sa population représente moins du quart de celle d'Accra, capitale de la « Gold Coast » limitrophe. D'autres capitales côtières de création coloniale, et qui connaîtront plus tard un fort accroissement démographique, sont à l'époque dans la même situation que Lomé ; ainsi, Abidjan avec 22 000 habitants en 1939 et Cotonou — au Dahomey — avec 19 000 habitants vers 1940.

Mais l'importance de Lomé se mesure surtout par rapport à son environnement rural. La population du Togo, à cette époque, est presque entièrement agricole. Le même recensement de 1921 dénombre 750 000 habitants pour tout le pays. La population urbanisée ne représenterait donc pas plus de 4% de la population totale. A elle seule, Lomé ne regroupe que 1,25% de la population togolaise (pour comparaison, noter qu'en 1970, Lomé réunira 8,5% de la population du pays).

L'ADMINISTRATION LOCALE

Son faible poids démographique n'empêchera pas la capitale d'acquérir, à partir de 1930, le statut de commune disposant d'un budget et d'une adminis-

---

(1) Croissance oscillant entre 6% et 10% par an selon les villes depuis les années 1950.

(2) *Echo des Missions africaines de Lyon*, 1930, p. 121. Une autre source donne le chiffre de 61 000 habitants en 1931 (Pierre VENNETIER, 1976).

(3) Agence économie de l'AOF, 1922, p. 55.

tration propres. Déjà en 1929, un Administrateur-Maire français gère la ville. Il réunit régulièrement un « Conseil des Notables », médiation entre l'administration coloniale et la population de Lomé. De 1929 à 1944, le Conseil se réunira cinquante-trois fois pour débattre aussi bien du montant des taxes de marché que du nom à donner aux nouvelles rues de la ville, ou que de l'utilisation des heures de travail forcé. Composé d'une vingtaine de membres, chefs de quartiers, commerçants et autres personnalités locales, il n'a cependant qu'un pouvoir consultatif et d'information.

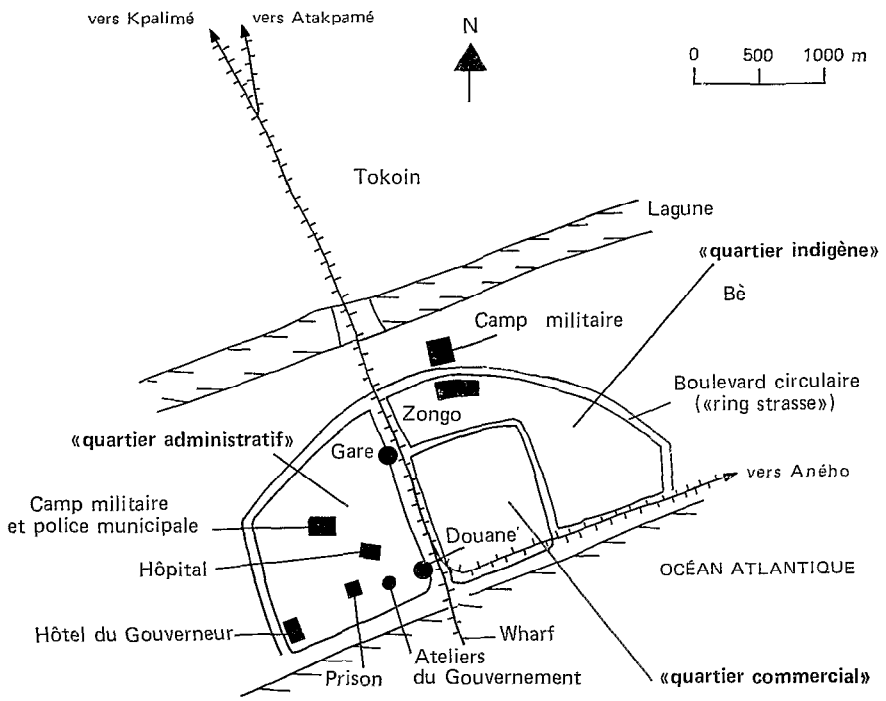
Le Conseil des Notables disparaîtra en 1944 et sera remplacé par une « commission municipale » dont les membres sont élus par quartier. A la fin de l'année 1958, après la proclamation (en 1956) de la République autonome du Togo, la commission municipale sera dissoute et lui succèdera une « délégation spéciale » ne comprenant plus que cinq membres. La ville est aujourd'hui administrée par un Maire et est également placée sous l'autorité du chef de Circonscription de Lomé.

Le plan radial allemand

Sitôt installée à Lomé, l'administration allemande, vers 1900, a tracé un plan de la ville entre la plage et la lagune distante d'environ 2 km du bord de mer. A l'intérieur d'un boulevard circulaire (« ring strasse ») tracé en un demi-cercle presque parfait, un rayonnement de rues partant du bord de mer près du wharf va s'étendre sur 1,6 km au nord et un peu plus de 3 km le long de la plage. A l'ouest, se situera le « quartier administratif » (appelé aujourd'hui « Yovokomé », littéralement : quartier des blancs) ; sa première construction est le Palais du Gouverneur, bâti en 1897, année même de l'installation allemande à Lomé ; on y trouve également, au début de ce siècle, un campement militaire, une prison, un hôpital, des ateliers gouvernementaux, différents services administratifs et les « logements de fonction » des administrateurs. Ce quartier est longé à l'est par la voie ferrée, allant vers Atakpamé et Kpalimé. De l'autre côté de la voie ferrée, au sud de la ville, s'étend le « quartier commercial » allant du wharf et de la douane jusqu'à la gare ferroviaire. Les terrains situés près de la plage et du wharf sont occupés par des édifices commerciaux tout au long d'une rue baptisée par l'administration française « rue du Commerce ». Dans les années 1920, il y a dans ce quartier « sept comptoirs français, neuf comptoirs anglais, une agence maritime, les agents des compagnies de commerce représentant les compagnies de navigation françaises et étrangères, (...) trois banques, dont une anglaise. Un hôtel-restaurant s'est ouvert en juillet 1921. Le commerce de détail aux indigènes se fait par l'intermédiaire de nombreuses factoreries tenues par des Syriens et des indigènes » (1). Outre les sièges des entreprises européennes et les facto-

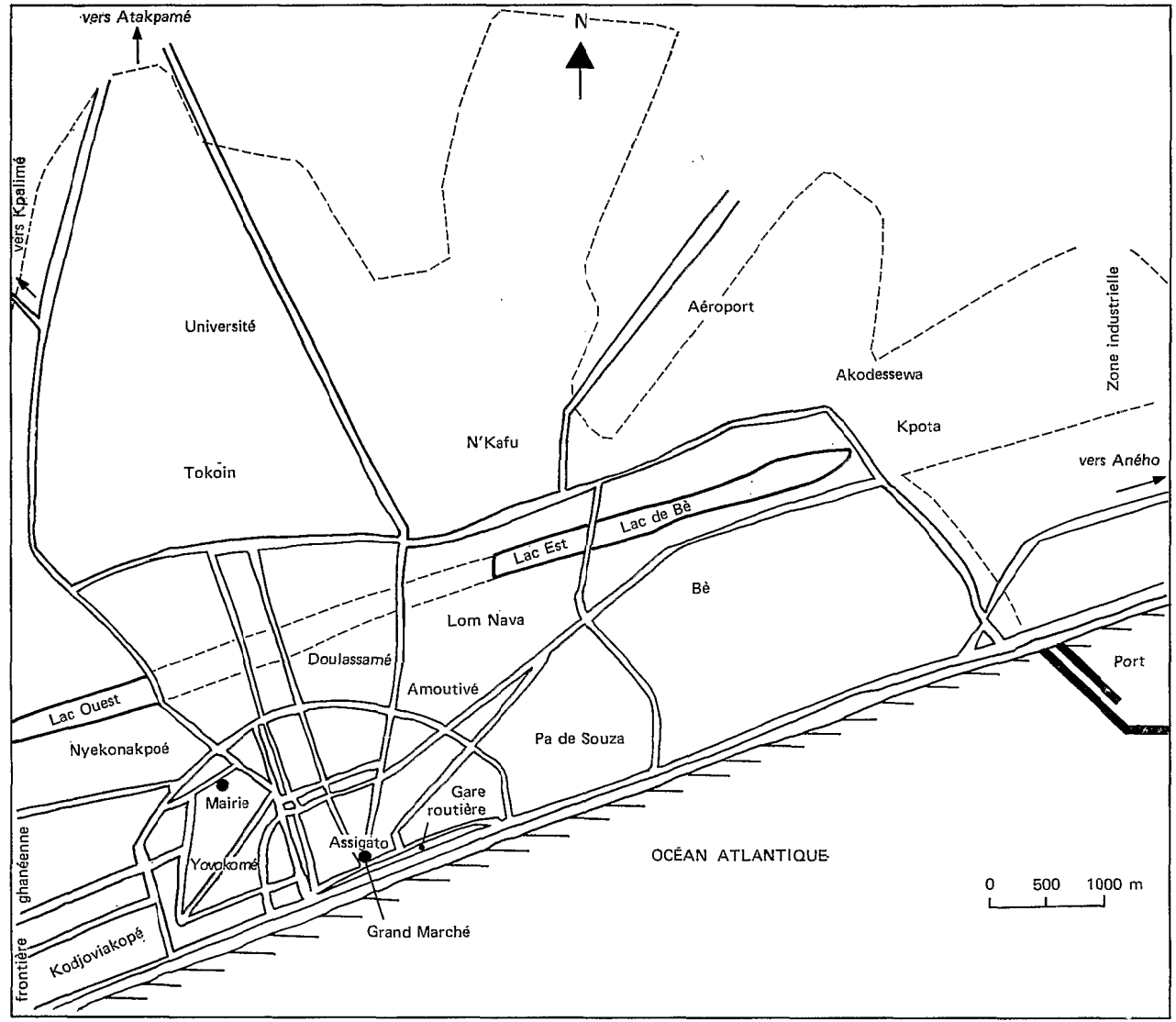
(1) Agence économie de l'AOF, 1922, p. 53.

reries, on trouve aussi autour de la rue du Commerce les riches demeures (maisons à étage) de quelques grands notables mina, commerçants et propriétaires fonciers. Parallèlement à la « rue du Commerce » et s'éloignant progressivement du bord de mer, le plan allemand de Lomé de 1913 indique notamment la « rue du Marché » (au bout de laquelle se trouvera l'actuel Grand Marché de Lomé) et la « rue des Haoussa » (commerçants soudanais). Au nord et à l'est du « quartier commercial » et toujours à l'intérieur du boulevard circulaire, s'étend le « quartier indigène ». C'est là qu'on trouve notamment le quartier « zongo » (le plan allemand de 1913 le désigne « Haussa Lager » : campement haoussa). Le village de Bè est situé à l'extérieur de la ville. Il faudra attendre 1965 pour que Bè devienne un quartier de Lomé (voir carte 2) (1).



Carte 2. — Lomé vers 1920

(1) *Sources :* plan allemand de 1913 et commentaires dans *Le Togo*, 1922 (Agence économie de l'AOF).



Carte 3. — Lomé en 1980

Le « pull urbain » de Lomé

Au fil des années, la capitale va s'étendre vers l'est et le nord (elle est limitée au sud par l'océan et à l'ouest par la frontière ghanéenne). D'un côté elle dépassera le « boulevard circulaire », le long de la plage, pour rejoindre et maintenant dépasser Bè jusqu'à la zone industrielle et au nouveau Port récemment construits (1). Vers le nord, elle traversera la lagune aujourd'hui partiellement comblée, pour grimper sur le plateau de Tokoin et continuer au-delà, atteignant et commençant même à dépasser l'Université, à 5 km environ au nord de la plage ; vers le nord-est, plusieurs quartiers jouxtent l'aéroport. L'intérieur du « boulevard circulaire » allemand est en passe de devenir une sorte de centre-ville (voir carte 3) (2).

L'agrandissement de l'espace urbain suit l'accroissement de la population de Lomé, logée dans un habitat « horizontal ». A part quelques rares exceptions, les immeubles construits en hauteur abritent tous des administrations, des banques ou des hôtels internationaux. Des cours (ensemble de pièces construites dans le périmètre d'un enclos autour d'une cour commune) ou des villas abritent la population loméenne. L'habitat n'est d'ailleurs pas figé ; selon la prospérité des propriétaires, des villas s'édifient petit à petit dans l'enceinte des cours. Il n'y a pas de véritable ségrégation raciale ni sociale par quartier, bien que certains soient plus caractérisés que d'autres. Ainsi, dans le quartier « Kodjoviakopé », entre le boulevard circulaire et la frontière ghanéenne, on trouvera davantage de Blancs. Au contraire, à l'autre extrémité de Lomé, à Bè et dans les quartiers alentour, la population, presqu'exclusivement africaine, est moins aisée, la densité est plus grande, les cours sont plus nombreuses que les villas. « Yovokomé » (le « quartier des blancs ») abrite très peu d'habitations ; divers bâtiments administratifs y sont dispersés parmi des espaces de verdure.

En cinquante ans, de 1920 à 1970, la population de Lomé s'est multipliée par 15 pendant que celle de l'ensemble du Togo se multipliait par 2,6.

Une croissance relativement lente conduit d'abord la capitale de près de 10 000 habitants en 1920 à environ 35 000 en 1950. Elle compte 91 000 habitants au Recensement de 1960, puis 150 000 en 1970. Enfin, la population de Lomé est estimée à 250 000 habitants en 1976 et à 350 000 environ en 1980.

Deux périodes apparaissent nettement dans le développement démographique de la ville : De 1920 à 1950, une lente évolution ; le nombre des Loméens est multiplié par 3,5 en trente ans. Au cours des trentes années suivantes, de 1950 à 1980, la population sera multipliée par 10.

---

(1) Le port a été achevé en 1973.

(2) *Source :* Direction Générale de l'Urbanisme et de l'Habitat.

Tout se passe comme si la première moitié du XX^e siècle avait vu la formation d'un squelette urbain alors que la seconde moitié marque la période d'un « remplissage », de la pénétration de la vie dans un corps au départ presque vide.

Le « pull urbain » de Lomé, aussi bien que le « push rural », expliquent cette seconde période de forte croissance démographique.

Les mécanismes économiques généraux de l'exode rural sont connus : le développement des cultures commerciales au détriment des cultures vivrières d'auto-subsistance, l'obligation de l'impôt, la diffusion en brousse des produits européens importés, ont introduit un besoin de numéraire obligeant les ruraux à quitter leurs villages et à se déplacer notamment en ville pour y chercher de l'argent.

Mais l'attrait de la ville, lié à son dynamisme propre, fut aussi efficace pour la croissance urbaine que les transformations économiques du milieu rural. Ce dynamisme n'est d'ailleurs pas le fait d'une demande économique officielle, bien inférieure à l'offre potentielle de main-d'œuvre qu'entraîne l'exode rural. Il est le fait d'une économie de la « débrouillardise » constituée de réseaux dans lesquels s'insèrent les nouveaux arrivants. Ces circuits « informels » (commerces, artisanat traditionnel ou moderne, services, etc.) assurent au minimum la survie en ville des citadins et parfois aussi leur promotion sociale, ce que n'offre pas si aisément le milieu rural (1).

La politique coloniale a fait le squelette de la ville actuelle. En réorganisant la géographie commerciale de la région, en concevant l'armature économique et urbaine de la capitale, elle a mis en place le cadre avec lequel les Loméens, de plus en plus nombreux, doivent composer quotidiennement.

L'histoire de la formation de Lomé a fait naître cette atmosphère urbaine ambiguë que Jean ROUCH a appelé — parlant d'Accra — « l'esprit de la côte » : une ville tournée vers la mer, lui donnant ses produits et recevant d'elle les marchandises et les croyances européennes (2). Plus à l'est, une autre ville-port, Douala (capitale économique du Cameroun), a longtemps incarné « l'ordre colonial », comme l'a bien montré René GOUELLAIN. A Douala, « la totalité du vécu s'organisait autour du Blanc, sur-valorisé et étranger absolu toujours plus envahissant, tout comme la ville s'organisait autour de son port,

(1) A propos des notions de « push rural » et « pull urbain », voir Manuel CASTELLS, 1972. Manuel CASTELLS considère la croissance urbaine des pays du Tiers Monde « *beaucoup plus comme une décomposition de la société rurale que comme expression du dynamisme de la société urbaine* » (*op. cit.*, p. 66). A Lomé, ce dynamisme existe bien, hors des Institutions officielles et donc difficilement comptabilisable, mais dans des groupes sociaux qui donnent sa véritable identité à la ville.

(2) Jean ROUCH, 1956, p. 16.

« instrument » toujours plus contraignant pour elle » (1). L'« énorme présence » de la métropole colonisatrice, qui commandait à distance le port de la ville, « donnait lieu à un sentiment très fort de domination extérieure » (2). Abidjan, capitale de la Côte d'Ivoire, participe de la même génération. « En 1903, le premier rail est posé. La fonction principale de la nouvelle ville est nettement affirmée dès son origine : Abidjan sera un point de traite vers où convergent les produits tropicaux et où seront débarquées les marchandises venues d'Europe » (3).

Les populations côtières ont appris, depuis plusieurs siècles, à composer avec cette domination extérieure. Elles l'ont incorporée dans leurs pratiques économiques, sociales, religieuses.

Lomé participe d'une civilisation originale des villes de la côte ouest-africaine, résultat de la pénétration de l'Europe venant de l'océan, commerçante d'abord puis coloniale, et qui ne put toucher aussi tôt et aussi aisément l'« hinterland », les régions intérieures de l'Afrique, et en particulier la zone soudanienne.

Les clivages actuels de la population loméenne reproduisent en synchronie des histoires différentes : à une population côtière majoritaire et marquée par « l'esprit de la côte », s'opposent des étrangers soudanais, itinérants de passage ou immigrés sédentarisés ; les allochtones togolais, ruraux urbanisés de la première ou seconde génération, tendent, selon les groupes et selon les sujets, vers un ensemble ou l'autre, sans jamais s'y assimiler totalement.

Lomé 1980 : hétérogénéité ethnique et empreinte côtière

La ville de Lomé, dont on estime la population de 1980 à environ 350 000 habitants est, comme les autres capitales africaines, composée d'une vaste mosaïque ethnique. Elle regroupe une cinquantaine d'ethnies, auxquelles il faut ajouter 9% des citadins recensés (au Recensement Général de la Population de 1970) dans le chapitre « divers », ce qui augmente considérablement le nombre d'ethnies représentées dans la capitale.

---

(1) René Gouellain, 1975, p. 346.

(2) *Ibid.*

(3) Jean-Marie Gibbal, 1974, p. 20.

On peut décomposer cet assemblage urbain en opérant trois regroupements ethnico-géographiques principaux. Un premier ensemble est formé par les ethnies côtières et plus généralement du sud, représentant les premiers arrivants et les « *autochtones* » de Lomé ; un second regroupe les *allochtones*, immigrants ayant quitté les villages du Centre et du Nord du Togo pour venir s'urbaniser, au cours des cinquante dernières années et surtout depuis 1960, dans la capitale ; enfin, les *étrangers* africains, groupes nettement minoritaires. (Voir tableau VII, p. 43).

L'empreinte côtière

L'ensemble des ethnies côtières regroupe aussi bien les descendants des premiers occupants évhé, ouatchi, ahoulan, puis mina, de Lomé que les originaires des régions environnantes. Les principales caractéristiques de cet ensemble sont l'ancienneté de son contact avec les Européens, datant de la traite des esclaves (XVII^e^-XVIII^e^ siècles), sa religion à la fois chrétienne et vaudou, et la position importante qu'y occupent les femmes.

Cet ensemble représente 72,2% de la population de Lomé (soit : 107 407 personnes, en 1970, sur 148 756 Loméens). Trois ethnies le dominent largement ; ce sont les *Mina* (29,8% de la population de la capitale), les *Evhé* (27,5%) et les *Ouatchi* (5,3%) : ces trois groupes sont aussi les trois premières ethnies, du point de vue du nombre, de la capitale. Dans le même ensemble des ethnies côtières, une quinzaine d'autres groupes sont plus faiblement représentés. Ce sont principalement : les *Fon*, originaires du Sud-Bénin et représentant 3% de la population loméenne ; les *Pédah*, originaires du Sud-Est du Togo (1,9%) ; les *Ahoulan*, pêcheurs de la Côte (1,8%) ; les *Ana-Ifé*, ancien rameau de l'ethnie Yorouba du Sud-Nigeria émigré vers Atakpamé et le Sud-Togo (1,3%).

Les premiers arrivants

Le village d'« Alomé » (« au milieu des arbustes ») aurait été fondé au XVIII^e^ siècle par un groupe de migrants *évhé* venant de Ouantjin (appelée aussi Nuatja et aujourd'hui Notsé) situé à une centaine de kilomètres au nord ; un autre rameau, de cet ensemble venu auparavant de l'est, serait allé à la même époque vers le sud-est du Togo pour former des collectivités paysannes appelées Ouatchi et Adja (ceux qui viennent de Ouantjin ou Nuatja) ; un troisième groupe évhé serait parti de Notsé pour aller vers l'ouest, dans la région de Kpalimé dont il constitue la majeure partie de la population actuelle. Certains *Adja*, provenant du second rameau évhé, furent ensuite chassés de la région de Grand-Popo (dans l'actuel Bénin, à la frontière du sud-est Togo) et vinrent s'installer dans une forêt proche d'« Alomé », qu'ils appelèrent Bè (« cachette »). Au XIX^e^ siècle, des pêcheurs originaires de la région côtière entre Kéta et Grand-Popo, principalement des *Ahoulan*, s'établirent sur la plage de Lomé.

Les Mina

Quelques Ahoulan, étrangers et « *Mina* » s'installèrent sur le bord de mer, au cours du XIXe siècle, pour y gérer les affaires d'un petit nombre de maisons de commerce européennes (Swanzi, Randard, Amerding, etc.). Ces commerçants venaient de Sierra Léone et d'Aflao (village proche de Lomé, faisant actuellement partie de la capitale, à la frontière avec le Ghana), de Kéta, d'Ada, d'Aného et d'Agoué (dans l'actuel Bénin). Originaire de cette dernière localité, il y eut Octaviano Olympio, « qui vint comme gérant de la maison Swanzi » (1) (entreprise anglaise) et dont on verra plus loin qu'il favorisa, dans les années 1870, l'installation des commerçants soudanais en bordure des maisons de commerce construites près de la plage.

Mais c'est surtout vers la fin du XIXe et le début du XXe siècle, lorsque la ville commença à prendre, sous la colonisation allemande, une importance économique et politique susceptible de supplanter les anciennes places marchandes voisines, que les Mina vinrent nombreux à Lomé. Ils arrivaient surtout de Porto-Seguro et d'Aného, qui fut la capitale du « Togoland » allemand de 1887 à 1897. Les Mina auraient fondé Aného au XVIIe siècle où ils seraient arrivés, par la mer, de la « Gold Coast » et notamment des villes de Cape Coast, Elmina, et Accra (également appelé « Guin » ou « Gà » par ses habitants, et où se trouvait le port hollandais de Christianbourg), villes dans lesquelles ils eurent des contacts avec les commerçants européens, principalement hollandais et portugais. A Aného et Porto-Seguro, les Mina poursuivront cette collaboration, d'abord dans la traite des esclaves (qui étaient des Ouatchi, venant de l'intérieur de la Côte, ou des « Gurunsi », population du nord venant du marché septentrional de Salaga ayant quelques liens avec cette partie de la côte), puis, au XIXe siècle, dans l'exportation de l'huile de palme.

Porto-Seguro, Petit-Popo (Aného) et surtout Ouidah furent les villes-relais importantes de ces commerces. Jusqu'à l'arrivée des Allemands, des navires portugais, français et anglais vinrent au XIXe siècle se charger d'huile de palme avec la collaboration des commerçants locaux, des Mina. Les archives du roi d'Aného, Lawson VII, contiennent, entre autres, l'extrait d'une correspondance suivie, autour de 1845, entre un négociant anglais, le Capitaine MARMON, installé à Londres et venant quelquefois à Aného, et son mandataire local, George LATTY LAWSON, un Mina résidant à Aného. Celui-ci écrit à son commanditaire le 27-12-1845 : « *Le commerce va toujours bon train. J'ai réussi à trouver de l'huile de palme pour 2 216 Gallon Impérial (96,3 hectolitres). Et à Porto-Seguro, il y a environ 1 100 Gallon (49,8 hectolitres)* ». Trois mois plus tard, George LAWSON achète 7 hectolitres d'huile de palme qui s'ajoutent à un stock de 45,6 hectolitres gardés dans la factorerie (lettre du 18-03-1846).

(1) Henri KWAKUME, 1948.

En avril 1846, le même correspondant fait état de 342 hectolitres achetés à Aného et Porto-Seguro. Dans l'année qui suit, le commerçant anglais, le Capitaine MARMON, séjourne quelques temps à Aného puis repart. En juillet 1847, un assistant de ce dernier écrit, de Londres, à George LAWSON lui demandant de continuer à s'occuper des factoreries du Capitaine MARMON en son absence et de faire en sorte que l'huile de palme soit de la meilleure qualité et ne contienne ni eau ni poussière... (lettre du 19-07-1847). Six mois plus tard, le même assistant lui envoie une lettre dans laquelle il le remercie pour sa coopération et sa conduite des affaires dans les factoreries locales du négociant anglais, ainsi que pour « le chargement d'un navire à destination de Cuba contenant une cargaison complète d'huile de palme d'excellente qualité » (lettre du 11-12-1847). Enfin, en juin 1848, George LAWSON notifie au Capitaine MARMON qu'il vient d'embarquer sur un de ses navires 19 640 Gallon Impérial (890 hectolitres) d'huile de palme et qu'un autre chargement doit suivre (lettre du 30-06-1848).

Cet exemple nous semble typique ; d'autres situations du même ordre ont dû se produire à la même période et antérieurement sans qu'il en soit forcément resté de trace. Il suggère le rôle qu'ont pu tenir certaines populations côtières dans le commerce atlantique, et le jeu à la fois collaborateur et indépendant pratiqué par les Mina. Leur coopération avec les commerçants européens les a enrichis. Au terme du XIX^e siècle, ils prendront finalement le parti des Allemands venus rivaliser avec les Anglais à Aného. Possèdant de nombreuses terres sur le littoral, et notamment des cocoteraies, ils vont encore s'enrichir en vendant ou louant leur terrain aux firmes européennes qui s'implantent à Lomé et sur la Côte au moment de la colonisation.

Le terme de « Mina » ne renvoie pas en soi à une organisation sociale traditionnelle homogène. On distingue généralement, dans cet ensemble, les Guin des Mina propement dit ; les premiers vinrent de la ville de Gà ou « Guin » (Accra), les seconds d'Elmina. Mais le terme « Mina » englobe aussi des descendants d'esclaves revenus d'Amérique vers la côte africaine (et notamment en Sierra Léone) et parfois appelés « brésiliens ». Si le laxisme du terme « Mina » établit une confusion entre les différentes populations qu'il englobe, il traduit cependant une constante : tous ces migrants sont arrivés par la mer, c'est-à-dire par une voie identique, voire contemporaine, à celle des Européens.

C'est parmi les « Mina » que se recruteront, dès les débuts de l'époque coloniale, les notables de Lomé ; ils auront, dans le « quartier commercial », les maisons à étage côtoyant les factoreries et les sièges des firmes européennes éparpillées le long de la « rue du Commerce ». Classe supérieure de la ville, les notables et commerçants mina seront les plus proches des Européens qui détiennent le pouvoir politique pendant l'époque coloniale, puis ils fourniront les membres de la classe politique nationale et locale au moment de l'Indépendance. Leur mode de vie est aujourd'hui très occidentalisé ; ils restent, dans la vie quotidienne — par leur rôle économique, leurs comportements et leurs relations — les médiateurs du monde blanc et de son pouvoir économique et symbolique sur la ville.

Rôles et importance démographique des femmes

Si le commerce atlantique fut l'affaire des hommes, les femmes mina — et aussi évhé — se sont spécialisées, dès la création de Lomé, dans l'approvisionnement de la ville en produits vivriers venant des régions alentour et dans la commercialisation de tissus importés, fabriqués en Europe sur des modèles de pagnes qui sont aujourd'hui commandés par les « revendeuses » de Lomé. Cette spécialisation a rapidement donné naissance à une couche de riches commerçantes (surnommées « nana Benz ») ayant un important pouvoir économique et sociologique dans la capitale (1). Elles dominent de vastes réseaux de clientèle et de parenté en même temps qu'elles participent au pouvoir politique moderne, tout en court-circuitant parfois, sur le plan économique, les structures étatiques de commercialisation. Elles font travailler sous leur contrôle de nombreuses jeunes filles venant des villages alentour se sédentariser à Lomé.

La place dominante des femmes, et particulièrement des Mina et des Evhé, dans les activités commerciales de la ville — elles détiennent 84% des emplois commerciaux de Lomé — est certainement une des causes de leur supériorité numérique dans la capitale. A tout le moins est-ce la principale correspondance évidente qui apparaisse, en l'absence d'une connaissance plus approfondie de ce phénomène. Le sex ratio actuel de 108 femmes pout 100 hommes est à peu près le même qu'en 1920. On peut voir, dans le tableau V, que cette supériorité numérique est le fait des ethnies côtières, et surtout des Mina. Leurs charges commerciales sont un facteur de stabilisation en ville. De plus, les réseaux de travail des plus riches commerçantes autochtones sont un moyen d'urba-

TABLEAU V

Sex ratio à Lomé, 1970
(*Source :* Recensement Général de la Population du Togo)

	NOMBRE DE FEMMES POUR 100 HOMMES
Lomé	108,4
Ensemble des ethnies côtières	114,5
Evhé	111,7
Ouatchi	116,1
Mina	118,8
Ensemble des autres ethnies (y compris les ethnies côtières à l'exception des Evhé, Ouatchi et Mina)	97,5

(1) En 1975, trente commerçantes loméennes firent chacune un chiffre d'affaires supérieur à 150 millions de francs CFA.

nisation pour de nombreuses jeunes filles qui viennent de la région maritime pour travailler à Lomé dans la revente de tissus, de fruits et de légumes, de boîtes de conserve, etc., pour le compte de leur tante ou de leur co-villageoise pendant que celles-ci envoient leurs propres filles à l'école (1).

La spécialisation des femmes de la côte dans les activités commerciales locales — qui s'étend d'ailleurs aux capitales voisines : Accra et Cotonou — s'explique par une disponibilité que leur a laissé le travail masculin dans l'agriculture, la pêche, la « chefferie » et le commerce atlantique (et aujourd'hui dans l'administration). En même temps, les femmes mina ou évhé ont des positions fortes dans les cultes religieux locaux (que ce soit dans la région du sud-est ou à Lomé même où l'on trouve des « prêtresses Vaudou ») et dans l'organisation sociale, notamment lorsqu'elles dirigent des familles « matri-centrées » dans lesquelles les hommes ne font que passer. Bref, l'importance démographique des femmes dans Lomé semble être le résultat d'une division homme/femme particulière à la côte des rôles économiques, sociaux et religieux...

Comme le montre la pyramide des âges de Lomé, c'est dans la tranche d'âges des 10-14 ans que la différence est la plus forte : 131 filles pour 100 garçons. Ce groupe d'âges est en effet le plus gros fournisseur de jeunes revendeuses et de domestiques placées de la capitale.

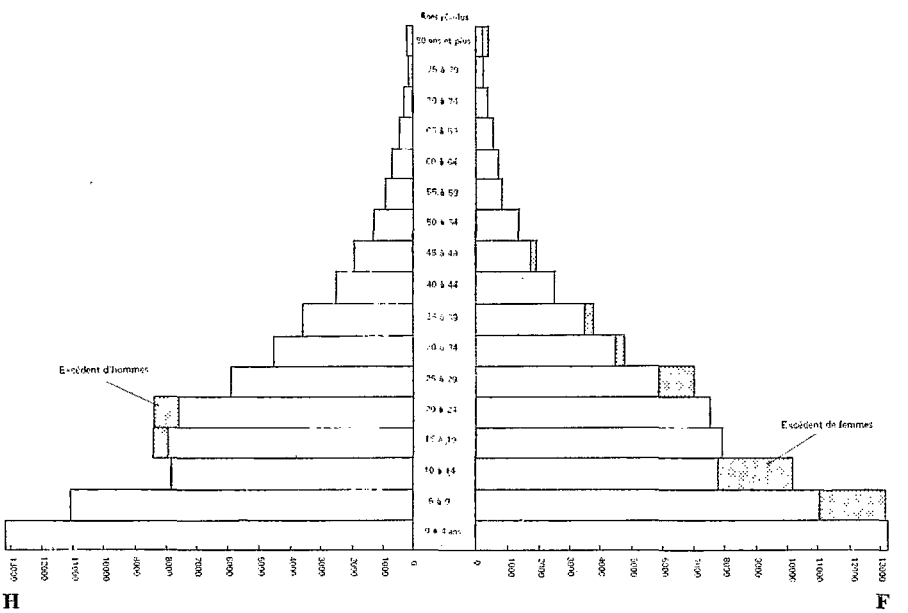


FIG. 1. — Structure par âges, Lomé, 1970
(*Source :* Recensement Général de la Population du Togo)

(1) Rita CORDONNIER, 1977.

L'Ecole, l'Eglise et les Vaudou

L'ancienneté de la présence européenne sur la côte a eu différents effets sur la population côtière qui se retrouvent aujourd'hui pour stigmatiser la ville de Lomé dans son ensemble ; ce sont la scolarisation précoce et la christianisation.

Les missions protestantes et catholiques, allemandes et françaises, fortement implantées sur la côte depuis le milieu du XIX^e siècle ont introduit l'Ecole de type occidental (écoles religieuses d'abord) en même temps qu'elles christianisaient la population.

« Quartier latin » de l'Afrique de l'Ouest, la région a fourni de nombreux cadres aux pays voisins pendant la période coloniale. C'est dans ce groupe fortement scolarisé qu'ont été puisés les fonctionnaires de la capitale et du pays.

La christianisation par les missions européennes s'est faite essentiellement dans le sud. En 1925, les 30 000 catholiques du Togo dénombrés dans « l'Echo des Missions africaines de Lyon » sont tous concentrés au sud, dans les régions de Lomé, Aného, Kpalimé et Atakpamé (qui regroupent, à l'époque, 330 000 habitants au total).

La ville de Lomé compte aujourd'hui 65,4% de catholiques et 11,7% de protestants. Cette christianisation s'est faite sur un fond religieux « Vaudou » dont le sud-est du Togo (principalement les centres de Vogan et Anfouin) est un des principaux foyers. Dans Lomé même, on trouve de nombreux couvents vaudou, lieux temporaires d'initiation des jeunes filles localisés dans différentes cours de la ville au centre desquelles est hissé un drapeau blanc, manière d'informer la rue. Le plus souvent, les pratiques religieuses locales cohabitent avec les appartenances chrétiennes, ce qui rend leur dénombrement statistique illusoire. Cependant, on trouve, dans le recensement de Lomé de 1970, 6,9% de personnes classées dans la rubrique « religion traditionnelle » exclusivement. Parmi celles-ci, les femmes sont plus représentées que les hommes : 7,8% des femmes, pour 5,9% des hommes, sont déclarées de « religion traditionnelle ». Par ailleurs, le personnel religieux de la capitale (prêtres, pasteurs, catéchistes, imam et maîtres de Coran, « féticheurs », etc.) serait catholique et protestant à 55,8%, musulman à 23,8% (le total des islamisés représente 8,5% de la ville) et « animiste » à 20,3% (cette dernière catégorie semble grandement sous-estimée ; certains « féticheurs » sont reconnus officiellement comme tels ; mais beaucoup ne le sont pas et n'auront donc pas déclaré leurs charges religieuses aux recenseurs).

Constituant près des trois quarts de la population loméenne, l'ensemble des ethnies côtières donne son cachet à la capitale togolaise. Dans les rues de la ville et dans les cours, les dimanches de procession vaudou ou de funérailles succèdent aux nuits de veille au cours desquelles les tam-tam aux rythmes réguliers et fascinants et les chants de femmes parfois ponctués de transes s'harmonisent étrangement avec Gérard Lenorman, Mireille Mathieu ou Michel Sardou dont les voix brouillées sortent des postes-radio, des lecteurs

de cassette ou des électrophones. Non loin de là, la Grande Cathédrale de Lomé fait le plein des catholiques endimanchés venant en famille.

Si la plage, longeant la capitale sur plusieurs kilomètres, est fréquentée, ce n'est pas tant pour la baignade. L'océan transporte le culte de « Mami Wata » et avec lui de nombreux interdits que vient confirmer la « barre » parfois mortelle. Mais les luxueux hôtels internationaux bâtis en bord de mer sont les lieux du pouvoir et de la richesse visibles, le monde des Blancs et des cadres africains qui donnent un spectacle permanent aux citadins, et d'abord aux enfants. Le Grand Marché, bâtiment construit en béton sur trois niveaux, offre dans son enceinte et à l'extérieur tous les produits locaux ou importés que vendent au « micro-détail » des revendeuses dépendantes, d'une manière ou d'une autre, d'une « nana Benz » évhé ou mina. Dans la même rue, un Libanais vend du vin d'Espagne en tonneaux dans une boutique abondamment garnie et, juste à côté, un luxueux magasin de prêt-à-porter parisien vient de s'ouvrir.

La vie quotidienne et les rues de Lomé offrent le spectacle d'une symbiose pratique entre deux univers : le monde occidental déjà ancien, pour ne pas dire « traditionnel » (trois générations de côtiers l'ont incorporé) et les références locales, conservées, remaniées et malmenées.

Si les quartiers « commercial » et « administratif » concentrent la plupart des vitrines de richesse et de pouvoir, l'impact occidental s'étend cependant à toute la ville. L'ambivalence est omniprésente à Lomé.

C'est dans cet univers urbain profondément « côtier » que vont s'introduire les ruraux allochtones et les commerçants étrangers africains.

Les ethnies allochtones

Les ethnies allochtones togolaises représentent 13,5% de la population loméenne de 1970 (soit : 20 000 personnes). Les principaux groupes en sont les *Kabyé* et *Losso* (5% et 1,9%) originaires du nord (région de Lama-Kara et Kanté), les *Kotokoli* (2,7%) venant de la région centrale de Sokodé, les *Moba* (1%) dont le pays d'origine se trouve à l'extrême nord du Togo.

Alors qu'on peut repérer une relative homogénéité dans l'ensemble des populations côtières, les ethnies allochtones sont au contraire très diverses. Les migrations qui ont amené ces populations vers Lomé se sont faites dans des processus différents et leurs positions actuelles dans la ville sont également nettement différenciées.

Les Kabyé et Losso

Après avoir fourni, jusqu'au XIX^e^ siècle, de nombreux hommes à la traite des esclaves, les *Kabyé* et *Losso*, agriculteurs montagnards, ont connu une pre-

mière migration importante vers le sud à partir de 1925 sous l'impulsion de l'administration coloniale française. Il s'agissait alors de cultiver les terres d'une région qui étaient pour l'essentiel en friche, ce que firent les Kabyé et Losso en créant de nombreux villages hors de leur pays, de Sokodé à Notsé. Le rapprochement ainsi opéré de la capitale a pu susciter certaines migrations urbaines parmi les deux groupes.

Une seconde migration vers Lomé a été provoquée par le recrutement de nombreux Kabyé dans l'armée, particulièrement depuis l'indépendance.

Les Kotokoli

Les *Kotokoli* ont commencé à émigrer, semble-t-il, vers les années 1920-1930. Nombre d'entre eux se sont rendus, d'abord temporairement puis pour de longues durées, vers les régions de plantations de cacaoyers dans l'ouest du Togo (régions d'Atakpamé et de Kpalimé) et au Ghana, puis vers la capitale de ce pays, Accra, où ils forment actuellement une importante colonie. Ces migrations de travail avaient au départ pour but de trouver le numéraire nécessaire au paiement de l'impôt colonial.

En 1970, sur environ 115 000 Kotokoli recensés dans tout le Togo, 22,8% vivent en dehors de leur région d'origine et 3,4% sont à Lomé où ils représentent 2,7% de la population citadine. Dans la capitale, ils sont nombreux à travailler dans les transports : chauffeurs de taxi urbains, de « taxi-brousse » ou de camions. Certaines femmes kotokoli font du commerce de produits vivriers entre leur pays d'origine (vers Sokodé, à 400 km environ de la Côte) et Lomé, avec la collaboration des chauffeurs de taxi qui assurent le transport — gratuit ou à prix réduit — des commerçantes et de leurs marchandises. Les hommes ne pratiquent pas de commerce, ou très rarement ; mais ils peuvent être transporteurs, possèdant plusieurs taxis ou camions. Enfin, certains Kotokoli occupent des emplois dans la fonction publique.

Islamisés depuis la fin du XIX^e siècle, les Kotokoli maintiennent leurs cultes pré-islamiques. La fête « Adossa-Mahouloudou » de Sokodé (capitale du pays Kotokoli) est un long spectacle syncrétique où se déroulent, pendant quatre jours, la « danse du couteau » (Adossa), manifestation violente de la puissance kotokoli, et la commémoration feutrée de la naissance du prophète Mahomet (Mahouloudou). C'est aussi le moment annuel du rassemblement des Kotokoli dispersés hors de leur pays. Ceux du Ghana et d'Accra, ceux de Lomé et des autres villes du Togo y viennent nombreux. Les émigrés, qu'ils soient de Lomé ou d'autres villes, se rendent régulièrement dans leur pays, au moins une ou deux fois par an. Différentes institutions ethniques (amicale des Kotokoli de Lomé, groupes de danse, réseaux d'entr'aide, etc.) rassemblent ces citadins dans une « kotokoli-tude » revitalisée.

Les Moba

Ils sont près de 1 500 à Lomé (1% de la population) et occupent des emplois de fonctionnaires ou de personnel de service (« boy »-cuisiniers, etc.). Leur référence au pays d'origine est très forte bien que leur éloignement du milieu de départ (vers Dapaong, à 600 km) rende difficile les relations régulières avec le village. Ils tendent à prendre, à Lomé, la configuration d'une minorité déracinée, créant à partir de leur origine ethnique et de références familiales laxistes, un nouveau cadre de vie.

Les citadins moba de Lomé sont ainsi contrôlés par une « police parallèle » dépendante du « conseil des Anciens » moba dans lequel les « grands » sont aussi bien un boy-cuisinier qu'un haut fonctionnaire. Tout membre déviant de cette ethnie est pris en charge par l'institution urbaine moba qui peut renvoyer au village un voleur avant que la Police officielle ne l'attrape. Les inadaptés sociaux ou professionnels sont envoyés dans une ferme que possède le groupe à une cinquantaine de kilomètres de Lomé, hors également du pays d'origine. Pour autant, il n'y a pas d'agglomération du groupe dans un quartier particulier de Lomé. Mais les Moba se dispersent dans de nombreuses micro-unités résidentielles, autour de la concession d'un plus ancien, d'un plus riche, d'un plus influent, etc. ; bref, il existe des réseaux résidentiels combinant les données ethniques et les données socio-économiques modernes. L'hébergement gratuit des célibataires, des jeunes scolarisés, des migrants est largement pratiqué et ceux qui hébergent sont précisément ceux qui ont réussi leur installation économique en ville. Par l'hébergement qu'ils offrent, ils se constituent un nouveau pouvoir au regard du pays moba qui, à distance, les reconnaît comme « grands » ; inversement, ils dominent une unité sociale constituée à Lomé à laquelle se réfèrera tout migrant venant du pays moba (1).

LES ETHNIES ÉTRANGÈRES

Les étrangers africains représenteraient 3,8% de la population loméenne. Ce petit groupe semble sous-estimé dans la mesure où de nombreuses ethnies étrangères, chacune faiblement représentée, furent classées en 1970 dans la catégorie « ethnies diverses » et ne peuvent donc être comptabilisées parmi les étrangers. Il paraît plus raisonnable d'évaluer la population étrangère à un taux d'environ 5% des Loméens (2).

Deux groupes nettement différenciés dominent les étrangers : les « Nago » et les Haoussa.

---

(1) Danielle BELLON-PONTIE, 1979.

(2) On trouve confirmation de cette estimation dans le fait que plus de 12% des Loméens sont nés hors du Togo.

Les « Nago »

Les « *Nago* » (1,8% de la population de Lomé) ont une position intermédiaire entre les ethnies côtières et les étrangers. Ils proviennent du même rameau que les Ana-Ifé, qui sont une partie détachée de l'ensemble plus vaste des Yorouba du Sud-Nigéria. Leur première migration (XVIII^e^-XIX^e^ siècles) les conduisit vers la région d'Atakpamé d'où ils s'éparpillèrent vers les différentes parties du Togo. On met également sous le vocable assez imprécis de « Nago » ou « Anago » des Ana pratiquant divers commerces de détail.

D'implantation ancienne et pour beaucoup assimilés aux ethnies autochtones, les « Nago » sont distincts des *Yorouba*, originaires de la même région mais d'arrivée récente (après 1940), davantage dominés par les activités commerciales et artisanales, et peu nombreux à Lomé (ils représentent 0,6% de sa population).

« Nago » et Yorouba sont généralement considérés comme des musulmans, ce par quoi ils sont distingués de la population autochtone. En fait, le critère religieux irait davantage dans le sens d'une assimilation de ces deux groupes à un « archétype » du Loméen, « Nago » et Yorouba perdant leur islam au contact des catholiques, protestants et « animistes » de Lomé (voir tableau VI).

TABLEAU VI

Islamisation des « Nago » et Yorouba au Togo et à Lomé, 1970
(*Source :* Recensement Général de la Population du Togo, 1975, Vol. 1 : 44 et 50)

	POURCENTAGE D'ISLAMISÉS	
	« Nago »	Yorouba
Ensemble du Togo	74%	76,5%
Lomé	66,8%	66,6%

Derrière leur ismalisation partielle et récente (elle date du XX^e^ siècle) les Yorouba, et plus encore les « Nago », présentent les différents caractères des ethnies du sud qu'ils retrouvent à Lomé.

Cependant, quelques individus ou familles Yorouba et « Nago » participent au groupe des étrangers entourant les Haoussa et localisés dans le quartier zongo. En 1975, 25% environ des Yorouba de Lomé et 7% des « Nago » de la capitale résidaient dans le quartier zongo.

Les Haoussa

Les *Haoussa* (1,2% de la population loméenne) et plus généralement les groupes d'origine soudanienne (*Mossi*, *Djerma-Songhaï*, et *Peul*) représentent davantage le pôle étranger vis-à-vis de la population loméenne.

Commençant d'arriver à Lomé dès la seconde moitié du XIX^e siècle, ils sont les seuls à marquer l'espace urbain de leur empreinte, étant regroupés dans un quartier spécifique, le « zongo », quartier des commerçants étrangers musulmans. Spécialisés depuis leur arrivée dans le commerce du bétail local et de la viande, de la kola, dans l'artisanat du cuir et le commerce des peaux, ils ont pris en charge à partir de 1940 l'approvisionnement de la capitale en gros bétail importé ; depuis les années 1960, ils occupent quelques positions dans des commerces récents : planches, objets d'art, fripes, produits européens.

Ils sont dans la position la plus marquée de minorité déracinée tendant, en dehors de toute relation concrète avec leurs lointains pays d'origine, à organiser leur vie sociale « en circuit fermé ». Le quartier zongo a une position de ghetto (« lieu où une communauté vit, séparée du reste de la population »), le terme de « zongo » désignant aussi bien la communauté des étrangers que le quartier où elle vit. Il représente aussi un îlot d'islamisés dans la ville chrétienne et « vaudou ».

Signe et conséquence de sa marginalité, le quartier zongo (qui regroupait en 1975 7 500 personnes, soit environ 3% de la population de Lomé) a été détruit en 1977 et déplacé à 15 km du centre de la ville.

Comme on le verra plus loin, la population du zongo est cependant hétérogène sur le plan ethnique : les Haoussa n'en représentent que la moitié ; l'ensemble des ethnies étrangères les trois-quarts ; le quart restant est composé d'allochtones togolais musulmans (principalement des Kotokoli) et de quelques autochtones évhé, mina et fon (où dominent les femmes).

Les trois ensembles que l'on vient de présenter — autochtones, allochtones, étrangers — composent la population africaine de Lomé. Un peu moins de 1% de la population n'est pas africaine. Il s'agit d'Européens (un millier en 1970), coopérants techniques, militaires, commerçants ou cadres d'entreprises privées, et de Libanais et Syriens (130) commercialisant, dans des boutiques, des produits importés. Depuis la naissance de la capitale, Européens et Libanais font partie du paysage urbain des Loméens. (Voir tableau VII).

Le découpage ethnique de Lomé que l'on a présenté ne fournit pas en soi un outil sociologique suffisant pour l'analyse des comportements en ville. Si les différents réseaux d'allégeance et de solidarité des citadins empruntent souvent le cadre ethnique, ils se différencient à l'intérieur de ce cadre — et parfois en en sortant — à partir des positions sociales, économiques, religieuses des uns et des autres.

TABLEAU VII

Répartition ethnique de la population de Lomé en 1970
(*Source :* Recensement Général de la Population, 1975, Vol. 2, p. 100, tabl. VII-7)

PRINCIPALES ETHNIES	HOMMES	FEMMES	TOTAL	%
Ethnies côtières				
Mina	20 260	24 067	44 327	29,9
Evhé	19 345	21 608	40 953	27,6
Ouatchi	3 685	4 279	7 964	5,4
Fon	2 313	2 194	4 507	3
Pédah	1 384	1 480	2 864	1,9
Aboulan	1 136	1 609	2 745	1,9
Ana-Ifé	916	951	1 867	1,3
Autres (moins de 1% chacune)	1 041	1 142	2 183	1,5
Total	50 080	57 350	107 310	72,5
Ethnies allochtones				
Kabyé	3 907	3 579	7 486	5,1
Kotokoli	1 857	2 123	3 980	2,7
Losso	1 516	1 350	2 866	1,9
Moba	862	601	1 463	1
Autres (moins de 1% chacune)	2 271	1 962	4 233	2,9
Total	10 413	9 615	20 028	13,6
Ethnies étrangères				
« Nago »	1 335	1 300	2 635	1,8
Haoussa	906	937	1 843	1,2
Autres (moins de 1% chacune)	631	552	1 183	0,8
Total	2 872	2 789	5 661	3,8
Divers	6 828	6 511	13 339	9
Non indiqué	208	162	370	0,2
Non africains	687	661	1 348	0,9
TOTAL	71 088	77 068	148 156	100

Cependant, ce découpage fournit à notre propos une référence que l'on rencontrera régulièrement : celle des « autochtones ». C'est par rapport à eux et à leurs cultures, leurs religions et leurs habitudes économiques et sociales que se distingueront les étrangers musulmans soudanais installés dans le quartier zongo. De leur point de vue, les ethnies côtières rassemblent précisément tous les signes des autochtones (« arna » en haoussa) : ancienneté du contact avec les Européens, habitude du fonctionnarisme (liée à la scolarisation ancienne), importance numérique, économique et relative autonomie des femmes, pratiques religieuses chrétiennes et « païennes », et enfin cette atmosphère loméenne chantante et colorée, rieuse et bruyante, à laquelle s'opposera le monde plus discret et feutré des étrangers musulmans.

Tout en se référant explicitement à leurs propres « traditions », les commerçants soudanais musulmans vont constituer leur particularisme local par une opposition minutieuse aux traits autochtones loméens.

Travailler et vivre en ville

Les inclassables de l'emploi urbain

Les tendances professionnelles que l'on a mentionnées dans la description des ethnies loméennes ne doivent pas être considérées, à quelques exceptions près, comme des spécialisations économiques par ethnie. Les groupes urbains ordonnent le plus souvent leurs références ethniques, villageoises ou familiales avec des *positions* économiques et sociales, plutôt qu'avec des professions précises. La survie des citadins en ville ou, dans d'autres cas, les promotions individuelles, se font à travers des réseaux d'inter-connaissance centrés sur quelques individus à qui leur position économique confère un statut social de redistributeurs de numéraire, de logement et de nourriture, de travail et de faveurs. Ces redistributeurs peuvent être des hauts fonctionnaires, des riches commerçantes mina ou des transporteurs ; des cadres, médecins et avocats, ou des commerçants étrangers musulmans. Portées généralement sous l'intitulé d'« obligations traditionnelles », ces pratiques sont une composante essentielle des véritables réseaux d'insertion urbaine des individus. Plus ou moins englobants selon les situations, ces réseaux peuvent fournir le cadre aussi bien de la solidarité et de l'emploi que du contrôle social et des mariages en ville. Ils instituent notamment la simultanéité des relations de travail et des relations sociales dans un secteur économique que les experts internationaux ont pris coutume d'appeler le « secteur informel urbain » (ou « secteur non structuré »), mais qui peut tout aussi bien impliquer des personnes répertoriées dans les secteurs modernes, industriel ou administratif (voir le cas des ouvriers salariés faisant travailler pour leur compte des « apprentis » qu'ils hébergent ou celui des importants réseaux de clients des hauts fonctionnaires de l'Administration). Néanmoins, le salariat

marquant la rupture de ce type de liens *simultanément* sociaux et économiques, on peut dire qu'à Lomé, 80% des citadins trouvent, dans leurs réseaux d'interconnaissance, les moyens de vivre (voir tableau VIII).

Il est intéressant de noter, dans le tableau VIII, que la catégorie la plus importante est celle des inclassables et des inconnus (« autres et non indiqués ») qui représentent près de la moitié de la population recensée.

TABLEAU VIII

Positions dans l'entreprise des personnes âgées de 12 ans et plus, Lomé, 1970
(*Source :* Recensement Général de la Population, 1975, Vol. 1, p. 369, tabl. XI-2)

POSITION	NOMBRE	%
Employeurs	115	0,1
Personnes travaillant à leur compte	22 962	25,6
Salariés	15 624	17,4
Membres d'une coopérative de producteurs, travailleurs familiaux non rémunérés	7 853	8,7
Autres et non indiqués	43 394	48,2
Total	89 948	100

Parmi ces 43 000 Loméens inclassés et inconnus quant à leur « position dans l'entreprise », les trois quarts sont des ouvriers, manœuvres, chauffeurs, etc., et le quart restant ne déclare aucune profession.

Certes, c'est dans cette catégorie que se retrouvent les jeunes scolarisés mais, d'une manière générale, la fréquentation scolaire n'est pas exclusive d'un travail occasionnel. On peut davantage la considérer comme la catégorie des personnes n'ayant pas un emploi fixe, pratiquant une économie de « débrouillardise » et trouvant des rémunérations diverses à l'intérieur de leurs réseaux sociaux (familiaux, villageois, ethniques, etc.).

Par ailleurs, l'importance de cette catégorie d'inconnus contrebalance la faiblesse relative de la précédente, la part réelle de coopérateurs et de « travailleurs familiaux non rémunérés » semblant être bien supérieure au taux recensé de 8,7%. Mais les structures de l'emploi ont souvent des formes non officielles, sinon clandestines, et il est compréhensible qu'elles n'aient pas été déclarées aux recenseurs. La même observation peut être faite en ce qui

concerne la catégorie « Personnes travaillant à leur compte » dont une bonne partie peut être considérée comme « employeurs » (mais dont les employés, peu nombreux, ne sont pas forcément permanents et, de toute façon, pas déclarés) et une part plus importante encore comme « travailleurs familiaux » ou autres ; cela ne signifie pas, d'ailleurs, que ces personnes ne perçoivent pas de rémunérations mais celles-ci peuvent varier dans leurs formes et leurs montants suivant les individus et la marche des affaires. C'est dans les milieux commerçants que la catégorie des « personnes travaillant à leur compte » est la plus importante. Plus de 90% des commerçants et vendeurs (qui sont en grande majorité des femmes : elles représentent 84% de cet ensemble) sont déclaré(es) « à leur compte ». Ce n'est là qu'une apparente homogénéité, ce

TABLEAU IX

Profession détaillée des commerçants et vendeurs, Lomé, 1970
(*Source :* Recensement Général de la Population, 1975, Vol. 1, p. 156, tabl. X-7)

PROFESSION DÉTAILLÉE	HOMMES	FEMMES	TOTAL	%
Directeurs de commerce de gros et de détail dirigeant pour le compte de propriétaires	20	1	21	0,1
Propriétaires-gérants de commerce de gros et de détail dirigeant pour leur propre compte ou en association	253	51	304	2,1
Divers agents de commerce d'entreprises (*)	110	8	118	0,8
Commis vendeurs, employés de commerce, conditionneurs	430	53	483	3,4
Vendeurs ambulants à domicile	35	83	118	0,8
Revendeurs ambulants d'alimentation	89	3 251	3 340	23,4
Revendeurs ambulants de produits textiles (fripiers)	38	22	60	0,4
Revendeurs ambulants de tissus	73	408	481	3,4
Revendeurs ambulants de produits divers	238	5 143	5 381	37,8
Personnel commercial et vendeurs non classés ailleurs	973	2 973	3 946	27,8
TOTAL (**)	2 259	11 993	14 252	100

(*) Chef des ventes (magasins), acheteurs, agents techniciens-commerciaux, V.R.P., agents d'assurance, courtiers, agents de vente de service aux entreprises, vendeurs aux enchères.

(**) Le total des commerçants et vendeurs représente environ 16% de la population loméenne âgée de 12 ans et plus.

fort pourcentage empêchant de voir la diversité et la complexité des relations de travail ou simplement des alliances financières dans ce milieu. Les grandes commerçantes évhé et mina font travailler directement pour elles des jeunes revendeuses sur les marchés (revendeuses de tissus, produits vivriers, etc.) ; elles donnent de l'argent à d'autres commerçantes qui, après une transaction indépendante, leur rendent des comptes ; ou enfin, elles tiennent des stocks (de tissus ou de produits importés : sucre, boîtes de conserve, etc.) dans lesquels viennent s'approvisionner des revendeuses au « micro-détail ». Le tableau IX, présentant les professions détaillées dans le commerce, suggère davantage, sans cependant les désigner précisément, les différentes positions dans ce milieu, dans la mesure où il distingue un petit groupe d'importants commerçants et commerçantes (« propriétaires-gérants ») et un vaste ensemble de revendeurs(ses)-ambulants(es) (65%), celles-là même qui sont, dans leur majorité, dépendantes des riches « nana benz ».

Une autre « catégorie socio-professionnelle », représentant près de 60% de la population loméenne de 12 ans et plus, est composée d'ouvriers, manœuvres, chauffeurs, etc.

Comme on l'a noté plus haut, cette catégorie fournit les trois quarts des personnes dont la « position dans l'entreprise » est inconnue. Dans leur majorité, les ouvriers, manœuvres, etc., de Lomé exercent des métiers occasionnels, peu ou pas rémunérés, et vivent d'expédients divers.

10% seulement d'entre eux sont salariés. Il s'agit principalement des employés d'entreprises de la zone industrielle ou d'employés de différents services dépendant de l'Administration, (voir tableau X).

TABLEAU X

Positions dans l'entreprise des ouvriers, manœuvres, chauffeurs, etc., Lomé, 1970
(*Source :* Recensement Général de la Population, 1975, Vol. 1, p. 369, tabl. XI-2)

POSITION	NOMBRE	%
Employeurs	14	—
Personnes travaillant à leur compte	8 234	15,6
Coopérateurs et travailleurs familiaux non rémunérés	6 859	13
Salariés	5 443	10,3
Autres et non indiqués	32 327	62,1
Total	52.877	100

TABLEAU XI

Répartition de la population de 12 ans et plus suivant le sexe, la profession regroupée et la position dans l'entreprise, Lomé, 1970
(*Source :* Recensement Général de la Population, 1975, Vol. 1, p. 369, tabl. XI-2)

PROFESSIONS REGROUPÉES	POSITIONS DANS L'ENTREPRISE																		
	Employeur			(*)			Salarié			(**)			Autre et non indiqué			Total			
	H	F	Total	H	F	Total	H	F	Total	H	F	Total	H	F	Total	H	F	Total	%
« Personnel des professions scientifiques, techniques, libérales et assimilés ; Directeurs et cadres administratifs supérieurs»	17	—	17	392	15	407	1 955	811	2 766	250	32	282	183	36	219	2 797	894	3 691	1,1
« Personnel administratif et travailleurs assimilés»	1	—	1	76	25	101	2 693	635	3 328	154	150	304	147	128	275	3 071	938	4 009	4,5
« Personnel commercial et vendeurs»	20	1	21	1 408	11 537	12 945	792	138	930	12	182	194	35	152	187	2 267	12 010	14 277	15,9
« Travailleurs spécialisés dans les services»	4	1	5	377	28	405	1 428	155	1 583	102	83	185	76	117	193	1 987	384	2 371	2,6
« Agriculteurs, éleveurs, forestiers, pêcheurs et chasseurs»	43	11	54	625	213	838	179	3	182	20	3	23	6	1	9	875	231	1 106	1,2
« Ouvriers et manœuvres non agricoles et conducteurs d'engins de transport»	13	1	14	4 985	3 249	8 234	5 300	143	5 443	4 735	2 124	6 859	11 245	21 082	32 327	26 278	26 599	52 877	58,8
« Non indiqué »	3	—	3	26	6	32	1 371	21	1 392	6	—	6	4 952	5 232	10 184	6 358	5 259	11 617	12,9
TOTAL	101	14	115	7 889	15 073	22 962	13 718	1 906	15 624	5 279	5 574	7 853	16 646	26 748	43 394	43 633	46 315	89 948	100

(*) « Personne travaillant à son propre compte».

(**) « Membre d'une coopérative de producteurs, travailleur familial non rémunéré».

Le tableau général de l'emploi par professions regroupées (voir tableau XI) ne peut faire l'objet que d'une lecture prudente et sommaire. Les statistiques officielles ne permettent pas de repérer précisément les cadres réels de l'emploi et de l'organisation du travail. Elles reprennent les « C.S.P. » occidentales qui ne rendent pas compte de la réalité différente des moyens de subsistance en ville africaine. Elles permettent cependant d'opérer un classement qui donne une image globale de la morphologie socio-économique de Lomé. On peut différencier, d'une part une minorité de privilégiés : hauts fonctionnaires, cadres supérieurs, professions libérales (auxquels il faut ajouter quelques riches commerçants et commerçantes qui ne sont pas distingués dans le tableau) représentant moins de 5% de la population loméenne et, d'autre part le reste des citadins, c'est-à-dire les personnels administratifs (4,5%), les revendeurs et revendeuses, artisans et personnel de service, ouvriers, manœuvres, chauffeurs, etc. (plus de 75%), quelques agriculteurs, éleveurs et surtout pêcheurs (1,2%) et enfin 13% de la population sans emploi déclaré ; cet ensemble (95%) constitue la masse citadine.

Mais les différenciations socio-économiques ne peuvent être lues qu'à travers les clivages ethniques, villageois et familiaux, et l'inverse est pareillement vrai.

A Brazzaville, Georges BALANDIER soulignait : « *C'est essentiellement par le jeu de la solidarité familiale que l'individu peut s'élever socialement* » (1).

Dans son enquête sur deux quartiers d'Abidjan, Jean-Marie GIBBAL notait : « *Les deux seules réalités vécues pour la majorité de la population* (...) *demeurent toujours la famille et l'ethnie* » (2).

Ces propos, écrits en 1955 et 1970 pour les capitales congolaise et ivoirienne, conservent toute leur actualité à Lomé en 1980. Dans la ville, les relations constituées « verticalement » dans les cadres ethniques croisent une stratification « horizontale » fondée sur des positions socio-professionnelles. Les réseaux d'inter-connaissance des citadins font quotidiennement la symbiose entre ces deux domaines. En même temps, ils instituent une nouvelle réalité, ambiguë, à la fois « traditionnelle » et « moderne ». Comme on va le voir maintenant, ces réseaux sociaux représentent le « fait urbain » essentiel.

L'improvisation sociale

A la lecture des données statistiques concernant l'emploi que l'on a reproduites dans la section précédente, on imagine aisément par quel raccourci

(1) Georges BALANDIER, 1955, p. 129.

(2) Jean-Marie GIBBAL, 1974, p. 387.

a-théorique a pu être constituée la notion, répandue dans les milieux techniciens du Dévelopement, de « secteur informel urbain ». Près de la moitié de la population loméenne est inclassée et inconnue quant à ses activités professionnelles précises, ou quant aux différentes positions des uns et des autres dans les rapports de travail. A cette dernière question, l'absence de réponse dépasse le taux de 60% quand il s'agit des ouvriers et manœuvres. 90% du personnel commercial est déclaré « à son compte », ce qui ne fournit pas une véritable information, et s'avère rapidement erronée.

Les outils et le mode d'observation classiques de l'emploi urbain ne peuvent qu'aboutir à de telles inconnues. Les « catégories socio-professionnelles » occidentales utilisées dans le Recensement Général de la Population génèrent par elles-mêmes ce fort taux d'inconnu, d'incontrôlé, ou d'informel, car elles ne recouvrent pas, dans leur définition, la réalité du travail et des modes de subsistance en ville africaine, particulièrement dans le domaine dit « informel » ou « non structuré ».

Alors que, depuis les années 1970, les milieux internationaux du Développement (Banque Mondiale, B.I.T., etc.) se sont rendus compte (à partir de ces creux dans la connaissance de l'emploi et du travail en Afrique) du rôle important joué dans l'économie par ce secteur mal connu, les outils et les méthodes d'investigation classiques (c'est-à-dire de génération occidentale) s'avèrent, d'une manière générale, inopérants. Jacques CHARMES en a fait une critique argumentée (1). Il souligne en outre : *La théorie économique classique est mal armée pour appréhender ce domaine (le secteur « non structuré ») et, a fortiori, les statistiques ne disposent pas des concepts et des méthodes adéquats : les difficultés conceptuelles et de collecte s'avèrent beaucoup plus importantes qu'on ne l'imaginait au départ et arrive le temps de révision des conceptions* » (2). Le premier remède proposé par l'auteur est de produire et d'utiliser une nouvelle information sur des bases pluridisciplinaires (allant « de l'Anthropologie à a Planification ») qui permettent de saisir correctement ce milieu trop long-e mps considéré comme « quantité négligeable » (3).

Mais la critique de la notion de « secteur informel urbain » — et du mode d'observation qui va avec — doit être doublée de celle d'une conception répandue dans la sociologie urbaine pour décrire les comportements des citadins : la notion d'« anomie urbaine ». En référence à un monde rural supposé solidaire, structuré et contraignant, la ville serait le lieu de la destructuration sociale, de l'individualisme, de l'anomie.

On doit à DURKHEIM d'avoir introduit la notion d'anomie dans l'explication sociologique d'un cas particulier, celui du suicide en Europe à la fin du

---

(1) Jacques CHARMES, 1978.

(2) Jacques CHARMES, *op. cit.*, p. 263.

(3) Jacques CHARMES, *ibid.*

XIX^e siècle (1). Des courants « suicidogènes » apparaissent dans des situations marquées par la désorganisation sociale ; des taux importants de « suicides anomiques » manifestent la faiblesse des liens qui rattachent l'individu au groupe.

Différente de l'utilisation analytique de cette notion par DURKHEIM, il a été fait par la suite une utilisation générale du concept d'anomie, devenu notamment un des a priori de l'observation des villes. Dans les années 1930, l'Ecole de Chicago a systématisé l'emploi de cette notion, en associant la ville à l'absence d'organisation sociale. Ainsi, Louis WIRTH, tout en formulant le projet d'une sociologie urbaine, ne rencontre pas de véritables groupes sociaux dans la ville. Après avoir donné de celle-ci une définition minimale et sans prétention heuristique — la ville étant un « *établissement relativement important, dense et permanent d'individus socialement hétérogènes* » (2) —, il lui attribue, en théorie, le statut de « communauté », d'entité sociale ; puis, retournant à l'observation, il ne retrouve pas de groupe social urbain homogène. Il constate « *l'affaiblissement des liens de parenté et le déclin de la signification sociale de la famille, la disparition du voisinage et l'érosion des bases traditionnelles de la solidarité sociale* » (3) ; il conclut à l'état d'anomie, au « vide social » et il ne fait qu'entrevoir (en creux) les véritables groupes sociaux urbains : « *Aucun groupe en particulier n'a l'allégeance exclusive de l'individu. Les groupes auxquels il appartient ne se prêtent pas aisément à un classement hiérarchique simple (...) (Ils) sont tangents, ou en intersection* » (4).

Les villes africaines actuelles se prêtent aux mêmes constructions, spontanées ou théoriques, de la notion d'anomie. Elles en fournissent les évidences nécessaires : la dispersion géographique des parents et des alliés (dans des quartiers différents, ou hors de la ville), les recours quotidiens à des services publics et anonymes (bars, marchés, taxis), la cohabitation de différentes ethnies, de plusieurs langues, cultures et religions, etc. Au-delà même de ces premières impressions, on peut encore observer à Lomé que les groupes sociaux « ne se prêtent pas aisément à un classement hiérarchique simple », comme l'écrivait Louis WIRTH. Dans l'ensemble, les relations sociales en ville n'entrent pas dans les cadres limpides d'une parenté ou d'une chefferie bien structurées, ni par ailleurs dans ceux de classes sociales modernes clairement distinguées. La vie sociale urbaine est un théâtre de contrastes et d'ambivalence. Faut-il la considérer comme informelle, non structurée et en rupture avec toute référence « traditionnelle » ? L'utilisation de la notion d'anomie conduit l'analyse sociologique à une telle conception. Cette notion présente l'avantage de marquer la particularité de l'univers urbain composite, où des citadins vien-

(1) Emile DURKHEIM, 1930.

(2) Louis WIRTH, 1938, p. 258.

(3) Louis WIRTH, *op. cit* : 272-273.

(4) Louis WIRTH, *op. cit.*, p. 268.

nent parfois en rupture avec le monde rural et ses règles « traditionnelles ». Elle systématise des impressions premières assurément vérifiables. Mais elle s'avère inutilisable pour l'observation urbaine elle-même car, à la façon du « trou noir » produit par un certain mode de connaissance statistique de l'emploi (les inclassés et inconnus), elle ne se définit que par la négation de son contraire. L'une et l'autre révèlent un domaine à connaître, mais sans l'identifier. La notion d'anomie est le point d'aboutissement, la conclusion en forme d'impasse d'une réflexion qui part d'un monde rural mythifié et transformé en univers clos de la Structure et de la Tradition (1).

De nombreuses études ont montré au contraire la profonde ambiguïté de la vie sociale des citadins africains qui jouent en permanence sur les deux tableaux de la modernité et de la tradition.

La solidarité familiale ou la « surtribalisation » peuvent se conjuguer, pour chaque citadin, avec sa position actuelle dans la ville (position vis-à-vis de l'emploi ou de la propriété foncière, par exemple) pour lui donner un statut social et des pouvoirs (2).

En pratique, la vie urbaine se déroule dans le cadre d'une multitude de réseaux de relations sociales qui ne se réduisent ni aux seules structures traditionelles de la parenté ou de l'ethnie, ni à la seule stratification socio-économique de la ville.

L'importance des réseaux sociaux — notamment dans l'organisation des migrations et de l'économie urbaines — justifie qu'on les prenne sans détour pour objet de la recherche sociologique en ville.

Quelques données générales doivent alors être posées :

Les limitations du domaine de la parenté

Les citadins n'ont pas auprès d'eux toute l'étendue de leur parenté de représentation ; en pratique, tous les liens généalogiques ne peuvent être à l'œuvre dans la vie d'un citadin. Qu'il s'agisse de ruraux urbanisés, de citadins de la seconde génération ou de commerçants itinérants, les recours familiaux sont réduits, même si cette limitation est plus ou moins importante selon les cas.

---

(1) Conception que des ethnologues ruralistes critiquent pour leur part, en montrant notamment que la « société urbaine » est en fait incorporée dans la vie quotidienne rurale.

(2) Voir, notamment, Georges BALANDIER, 1955, pour Brazzaville ; Jean ROUCH, 1956, pour Accra ; Suzanne BERNUS, 1969, pour Niamey ; Abner COHEN, 1969, pour Ibadan ; Jean-Marie GIBBAL, 1974, pour Abidjan. De manières différentes, ces ouvrages mettent tous en évidence la double identité des citadins africains.

L'effet est simple ; par exemple, selon qu'un citadin ayant des références patrilinéaires a ou n'a pas, en ville, un oncle maternel susceptible de nouer avec lui des liens privilégiés, son insertion urbaine (c'est-à-dire notamment sa réponse aux problèmes de logement, de travail et rémunération, de mariage, mais aussi l'organisation de ses relations amicales et ses propres obligations d'entr'aide) sera différente. Ces limitations objectives du domaine de la parenté en ville peuvent susciter certaines conceptions « laxistes » de la famille, de l'identité villageoise, voire ethnique, relevées par de nombreux observateurs et perceptibles, à Lomé, parmi les ethnies mina et haoussa, par exemple.

L'improvisation sociale

Dès 1960, Aidan SOUTHALL notait l'importance des relations électives, des réseaux sociaux, des petits groupes (associations ou groupes « informels ») dans les villes africaines. Les citadins improvisent, notait-il, en proposant de considérer les réseaux sociaux comme autant de « systèmes de relations interindividuelles » (« face-to-face relationships »). Cette suggestion de programme, toujours actuelle, visait à « *approcher d'une définition de situations jusqu'ici perçues comme marquées par une fluidité a-structurée défiant l'analyse positive* » (1).

L'improvisation des relations sociales des citadins est d'autant plus déterminante qu'elle organise, dans toute une frange de l'économie urbaine laissée à la « débrouillardise » et pour ce qui représente encore la majorité des citadins africains, un mode de subsistance par lequel les uns trouvent les moyens de leur survie en ville et les autres de leur promotion sociale.

Si la formation des réseaux sociaux doit, de fait, s'accommoder de la limitation du domaine de la parenté en ville, cela ne signifie pas nécessairement, comme on le verra pour le cas des commerçants soudanais de Lomé, qu'elle marque « le déclin de la signification sociale de la famille » selon les termes de Louis WIRTH. Les citadins combinent leurs liens généalogiques et extra-familiaux pour organiser l'ensemble des relations qui constitue leurs réseaux sociaux.

L'ethnologie urbaine

Ce territoire de l'improvisation sociale s'accommode mal des méthodes macro-sociologiques classiques. SOUTHALL suggérait de repérer les groupes sociaux urbains « *au plus bas niveau, en commençant avec n'importe quelle personne qui*

(1) Aidan SOUTHALL, 1961, p. 25.

sera considérée comme le noyau potentiel d'un réseau de relations » (1). Certains individus ne tarderont pas à apparaître comme les points nœdaux dans la structure de ces réseaux.

Un numéro récent des *Cahiers d'Etudes Africaines*, « Villes africaines au microscope », montre le caractère inévitable de l'ethnologie urbaine en Afrique. De larges pans de la réalité sociale ont été laissés inexplorés par les enquêtes sociologiques extensives et indirectes, par exemple : les stratégies familiales de développement économique et social, les réseaux professionnels, les cultes de possession, les cursus de migrants, etc. Seule une démarche ethnologique intensive et directe, portant sur des groupes restreints, peut aborder ces domaines (2).

Par son projet et ses méthodes, l'ethnologie seule permet le repérage et l'étude « en situation » des réseaux sociaux des citadins. L'ethnologie vise à connaître des logiques sociales particulières à l'œuvre dans des groupes restreints au sein d'ensembles plus vastes. Et ses méthodes (généalogies, biographies, monographies de groupes de travail ou d'associations, observation directe et impliquée) fournissent les moyens de cette connaissance.

Cette démarche n'est d'ailleurs pas contradictoire avec des enquêtes statistiques extensives, mais elle représente leur préalable indispensable (3).

---

(1) Aidan SOUTHALL, *op. cit.*, p. 26.

(2) *Cahiers d'Etudes Africaines :* 1981-83, et plus particulièrement : Jean-Marie GIBBAL *et al.* : 11-24.

(3) Faute de quoi on retombe dans l'impasse des enquêtes classiques qui, posant des questions que ne se posent pas les « questionnés », obtiennent des non-réponses ou des réponses inutilisables. L'absence d'enquête ethnologique préalable laisse libre cours aux pré-notions et aux intuitions non vérifiées des questionneurs. Celles-ci, une fois formulées en questions, ôtent sa pertinence à l'enquête quantitative. L'information produite est alors à la limite du non-sens. Voir par exemple les catégories « personne travaillant à son compte » ou « travailleur familial non-rémunéré ». Ces deux rubriques ne recouvrent en fait que très peu de réalités vécues, les formes de la dépendance de travail ou financière étant multiples et les « rémunérations » des « travailleurs familiaux » — qui ne sont pas toujours de la famille — pouvant avoir des formes non monétaires. C'est particulièrement le cas dans le commerce où pourtant la première catégorie obtient 90,7% de réponses et la seconde 1,4%, l'une et l'autre n'ayant d'autre sens que de marquer deux pôles idéologiques dans la promotion sociale des commerçants.

Comme le soulignent les auteurs du *Métier de Sociologue*, « Le questionnaire le plus fermé ne garantit pas nécessairement l'univocité des réponses du seul fait qu'il soumet tous les sujets à des questions formellement identiques (...) Toutes les fois que le sociologue est inconscient de la problématique qu'il engage dans ses questions, il s'interdit de comprendre celle que les sujets engagent dans leurs réponses : *les conditions sont alors remplies pour que passe inaperçue la bévue qui conduit à décrire en termes d'absence des réalités masquées par l'instrument même de l'observation et par l'intention, socialement conditionnée, de l'utilisateur de l'instrument* ». (Souligné par nous).

(Pierre BOURDIEU, Jean-Claude CHAMBOREDON, Jean-Claude PASSERON, 1973, p. 63).

Cependant, concernant les petits groupes « informels » et les réseaux sociaux urbains, Aidan SOUTHALL soulignait fort à propos que le choix n'est pas, en ce domaine, entre le recueil de données « représentatives » ou non ; il est entre un peu de connaissance ou pas de connaissance du tout (1).

(1) Aidan SOUTHALL, *op. cit.* : 26-27 : « *The alternative at this level is not between representative or unrepresentative data but between some knowledge or none* ».

2 *Le quartier zongo : formation, déformation*

> *« Toute l'histoire économique montre que l'étranger fait partout son apparition comme commerçant, et le commerçant comme étranger (...). L'étranger dont nous parlons ici n'est pas ce personnage qu'on a souvent décrit dans le passé, le voyageur qui arrive un jour et repart le lendemain, mais plutôt la personne arrivée aujourd'hui et qui restera demain, le voyageur potentiel en quelque sorte : bien qu'il n'ait pas poursuivi son chemin, il n'a pas tout à fait abandonné la liberté d'aller et de venir ».*
>
> Georg SIMMEL (1)

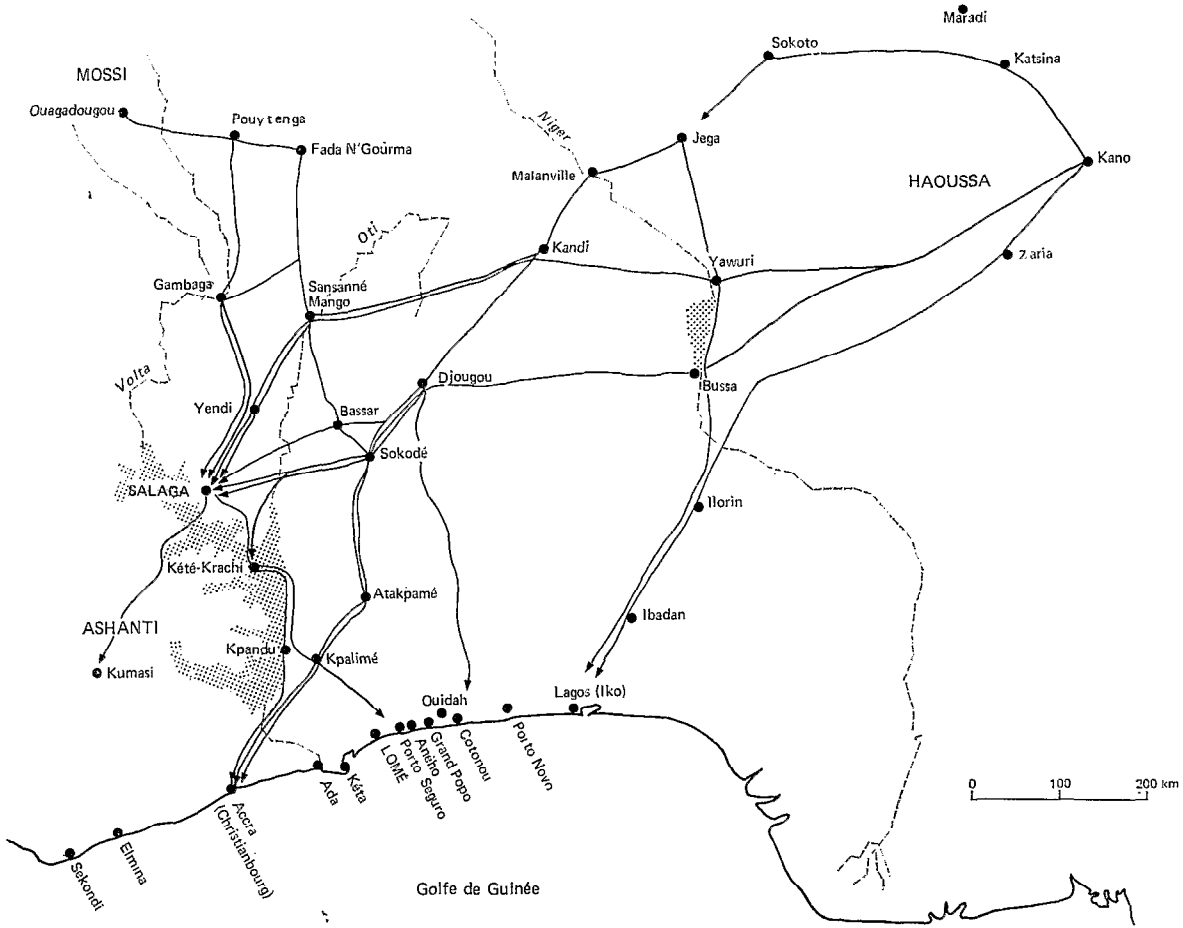
Le terme « zongo » (ou « zango ») est un mot de la langue haoussa servant à désigner les constructions provisoires, les paillottes situées à la marge d'une ville, par opposition au terme « birni » qui désigne les habitations construites dans l'enceinte de la cité.

Dans toute la partie orientale de l'Afrique de l'Ouest, on trouve des quartiers zongo : Niamey, Kumasi, Accra, Lomé, Cotonou, et les villes du Sud-Nigeria ont un tel quartier où s'agglomèrent les commerçants étrangers africains et les gens de passage. Ces lieux marginaux jalonnent les routes commerciales des Haoussa, routes anciennes partant du pays haoussa (Nord-Nigeria et Sud-Niger) pour aller vers la Côte, de Lagos (au Sud-Nigeria) jusqu'à Kumasi et Accra (Ghana) (2). C'est au nord du Ghana, à Salaga, que les réseaux haoussa

---

(1) Georg SIMMEL, 1908, p. 54 et p. 53.

(2) Dans certaines villes, ces groupements de commerçants étrangers ont pris des noms différents mais toujours empruntés à la langue haoussa, langue véhiculaire des réseaux marchands ; par exemple, « sansanné » (signifiant : campement) qui donna notamment le nom de Sansanné-Mango, ville du Nord-Togo, ou encore « Sabon gari » (c'est-à-dire : nouvelle ville), qui donna « Sabo », nom du quartier haoussa à Ibadan (Sud-Nigeria).



Carte 4. — Les réseaux marchands entre la zone soudanienne et le Golfe de Guinée (fin XIXe-début XXe siècle)

rejoignent, depuis l'époque pré-coloniale, l'aire d'influence commerciale des « Dioula ». Ceux-ci, originaires du Mali, sont les commerçants étrangers de l'Ouest de l'Afrique occidentale (Côte-d'Ivoire, Guinée, etc.) mais, à la différence des Haoussa (qui sont dispersés au Niger, en Haute-Volta, au Ghana, au Togo, au Bénin, au Nigeria et au Cameroun), ils n'ont pas de quartier particulier.

L'origine du zongo de Lomé se trouve dans les réseaux marchands haoussa de la région.

La route de Salaga

A l'époque pré-coloniale, des commerçants venaient de la zone soudanienne (c'est-à-dire principalement des pays haoussa et mossi) pour se diriger vers le puissant empire ashanti (dans l'actuel Ghana) dont Salaga était l'accès principal, situé à environ 250 km au nord-est de Kumasi, capitale du royaume. (Voir carte 4).

Jusqu'à la fin du XIX^e siècle, Salaga fut un marché important où s'échangeaient des marchandises venant de la zone soudanienne contre des produits locaux ou européens.

Les Ashanti fournissaient les noix de kola, abondantes dans cette région, et du cuivre, du fer, du rhum et du tabac achetés aux négociants portugais, hollandais et danois établis sur la côte (à Elmina, Sékondi, Christianbourg, Adda) ainsi que du sel marin provenant de la région de Kéta, et de l'or avec lequel ils achetaient des captifs, des chevaux, etc. ; cette monnaie semble avoir été importante au XVIII^e siècle, mais moins par la suite, l'autre monnaie, plus courante, étant les cauris.

Jusqu'au milieu du XIX^e siècle environ, les commerçants soudanais fournissaient des esclaves. Ceux-ci étaient le plus souvent achetés dans les pays haoussa et rassemblés dans d'imposantes caravanes (pouvant compter de 50 à 200 personnes et plus, répartis en marchands, porteurs et esclaves). Un circuit commercial reliait plus particulièrement les villes-marchés de Jega et Salaga. Au milieu du XIX^e siècle, Jega est l'un des principaux marchés du pays haoussa. C'est un point de rencontre des caravanes d'esclaves venant notamment de Kano et se rendant soit au sud, vers Lagos, soit vers le pays ashanti. Les esclaves pouvaient aussi être achetés ou capturés sur la route de Salaga. Cette ville drainait ainsi des captifs généralement appelés « Gurunsi » et venant des régions de Yendi (nord-est de l'actuel Ghana), Bassar, Sokodé et de la Kara (centre et nord de l'actuel Togo). Les esclaves étaient vendus

contre des cauris, de l'or, de la monnaie anglaise (1) ou échangés contre des kolas, cet échange faisant de toute façon l'objet d'un marchandage (2). Une fois vendus sur le marché de Salaga, les esclaves pouvaient devenir les captifs des notables ashanti ou, surtout, être revendus plus au sud, par des commerçants autochtones, aux négociants européens qui les convoyaient vers les Amériques.

Il est propable que Salaga, un des principaux marchés collecteurs de captifs du nord, ait connu une grande prospérité aux XVIII^e^ et XIX^e^ siècles, si l'on en juge par l'importance de ce trafic. « *On peut estimer*, note Jean ROUCH, *(...) que l'exportation annuelle, au milieu du XVIII^e^ siècle, était de 35 000 esclaves fournis par la Gold Coast seule, soit la moitié de l'exportation totale fournie par l'Afrique* » (3). Au début du XIX^e^ siècle, le voyageur anglais Thomas Edward BOWDICH, émissaire devançant la future conquête anglaise qui soumettra le royaume ashanti entre 1870 et 1890, remarque l'importance de ce commerce dans le pays : « *De tous les obstacles que la conduite égoïste et inconséquente des différentes nations européennes à l'égard des Nègres oppose au commerce et à la civilisation, le plus puissant sans doute est la continuation de la traite des Nègres sous le pavillon espagnol. On ne saurait s'imaginer combien elle entrava nos négociations en Ashantie, où les émissaires envoyés par les navires employés à ce trafic arrivèrent peu de temps après nous. Elle ne nuit pas seulement au commerce anglais qu'elle détruit presqu'entièrement le long de la côte ; mais le trafic des esclaves étant naturel aux habitants de ces pays, parce que, sans exiger aucun travail, il est le plus lucratif, l'opposition qu'il rencontre et que l'on a soin de représenter comme provoquée par l'Angleterre seule, donne aux peuples de l'intérieur des impressions fâcheuses sur le compte des Anglais, et en même temps aussi préjudiciables aux relations qu'ils voudraient former avec eux, que la continuation même partielle de la traite l'est à un commerce légitime et à la civilisation. Mille esclaves, à notre connaissance, quittèrent l'Ashantie pendant notre séjour dans ce pays* (3) *pour aller à bord de deux goëlettes espagnoles ou américaines sous le pavillon espagnol ; le nombre total de Nègres vendus fut sans doute beaucoup plus grand. Depuis notre retour, il doit avoir été très considérable, car la traite des Nègres n'a jamais été plus active qu'elle ne l'est en ce moment à l'abri du pavillon espagnol* ». (4)

---

(1) Nos informateurs, vieux commerçants de Lomé, parlent de « shilling » (à Salaga, on vendait un captif pour cinq shilling). Le Capitaine BINGER, qui visite les marchés entre le Niger et le Golfe de Guinée en 1887-1888, mentionne « *un peu de menue monnaie anglaise dont les valeurs ne sont pas définies, mais généralement on ne trouve que le thaler de Marie-Thérèse à l'effigie de 1780* ». (Gustave BINGER, 1889, p. 78).

(2) Selon les informateurs, le taux varie de 2 000 à 4 000 noix de kola pour un captif.

(3) Jean ROUCH, 1956, p. 17.

(3) D'avril à septembre 1817 (M.A.).

(4) Thomas Edward BOWDICH, 1819 : 452-453.

Lorsque, en 1888, BINGER passe à Salaga, il note que la ville a perdu de l'importance en comparaison des descriptions faites par des explorateurs précédents (1). Il rencontre des commerçants dioula-mandé, venant du nord-ouest et des commerçants mossi et haoussa, venant du nord et de l'est. Ceux-ci ne vendent apparemment plus d'esclaves, mais des ânes, des tissus et du cuir travaillé. Selon les anciens du zongo de Lomé, les caravanes allant de Jega jusqu'à Salaga transportaient — en même temps que des captifs d'abord, puis sans captif — de l'oignon, du haricot, du cuir, des peaux, de l'antimoine, de la potasse, du sel, des tissus et des bijoux. BINGER, pour sa part ,fait à Salaga l'inventaire suivant : « *Les différents articles qui se vendent ici sont, par ordre d'importance : le sel, la poudre, les kola, la poudre d'or, assez rare aujourd'hui, les animaux de boucherie, le beurre de cé, les ânes et les chevaux, les étoffes en bande du Dagomba, du Kong, du Boualé, puis les articles de provenance d'Europe, parmi lesquels figure en première ligne* l'éléphanten gin, *dont la fiole coûte 3 500 cauris* ». (2)

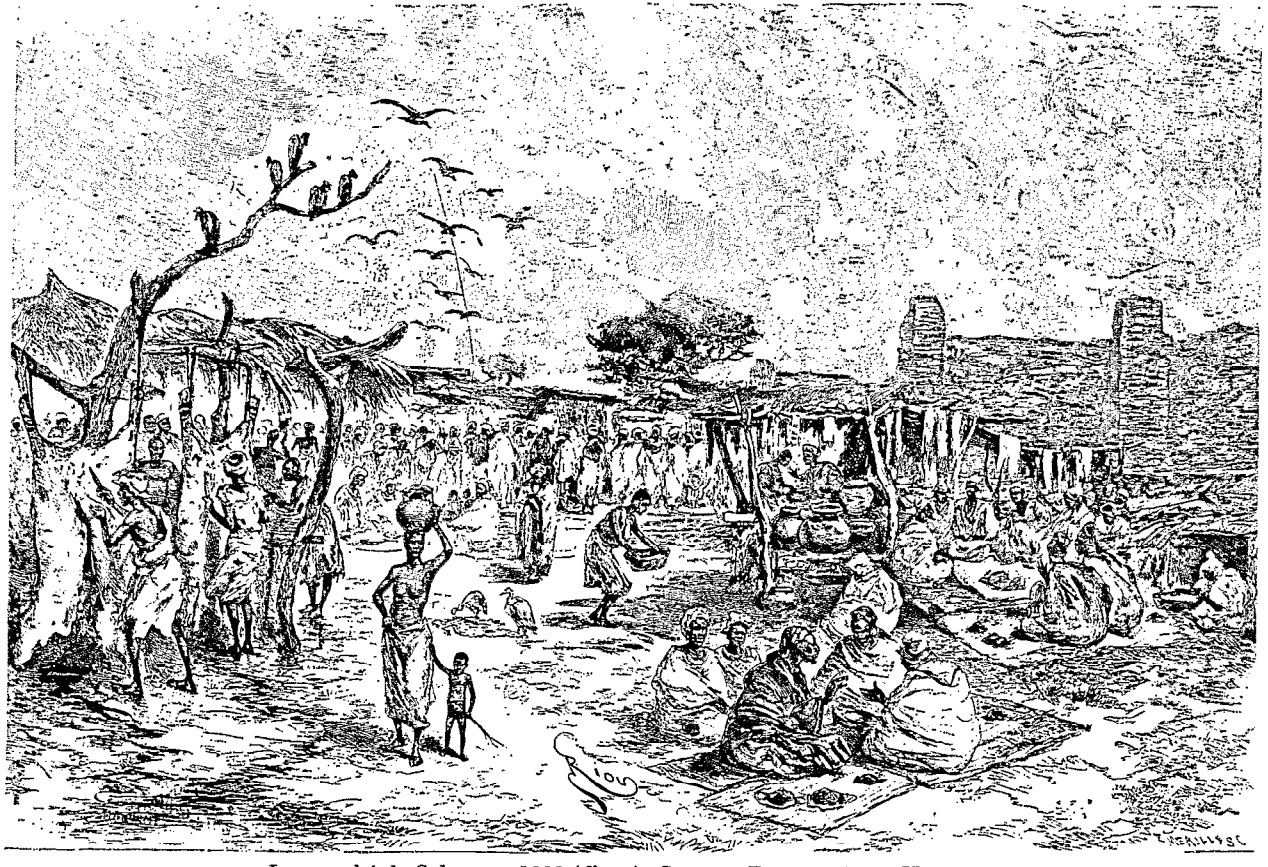
La fin du XIX^e^ siècle est la période des pénétrations coloniales, celle des Anglais en « Gold Coast », des Allemands au Togo, des Français au Dahomey. Entre 1870 et 1900, les Européens s'installent ; commerçants, armées et administrations ré-organisent la géographie économique de la région, comme on l'a vu pour Lomé. Salaga, qui ne compte que 3 000 habitants en 1888 (3), voit son rôle régresser rapidement. C'est aussi le cas de l'agglomération de Kumasi qui, après avoir compté 100 000 habitants au début du XIX^e^ siècle, puis environ 200 000 autour de 1850, ne se verra attribuer que 5 500 habitants en 1897 par le premier recensement colonial des Anglais. En effet, la capitale de l'empire Ashanti fut envahie et pillée par les Anglais à deux reprises, en 1874 puis 1894. Le royaume, dont Salaga était un lieu d'approvisionnement et de distribution majeur, est écrasé par l'armée anglaise. Les liens commerciaux anciens entre Salaga et Kumasi sont rompus. Si l'on trouve encore des commerçants haoussa à Salaga et Kumasi après la défaite de l'Ashanti, d'autres vont s'orienter progressivement, à partir de 1870, vers le sud, d'abord à Kété-Krachi, puis vers la « Côte des Esclaves ». Lorsqu'en 1894, les Allemands (alors implantés au Togo) allèrent placer un poste administratif à Kété-Krachi, la ville était « une colonie haoussa. Les marchands musulmans qui s'y étaient établis avaient le dessein de supplanter Salaga » et y auraient

(1) Notamment un Français, BONNAT, qui visite Salaga en 1876 et constate encore la grande importance de la ville, particulièrement « comme rendez-vous des commerçants haoussa » (mentionné dans Camille MARTIN, 1916, p. 19).

(2) Gustave BINGER, 1892, II, p. 78.

(3) D'après une estimation de BINGER concernant « la population fixe et flottante ». Selon l'auteur, cette population se répartit de la manière suivante : quatre dixièmes d'autochtones, deux dixièmes de Dioula-Mandé, deux dixièmes d'Haoussa et deux dixièmes d'autres étrangers parmi lesquels des Dagomba, Nago, Peul, Dendi (Dandawa) et Bariba (Barba) que l'on retrouvera plus tard au zongo de Lomé. (Gustave BINGER, *op. cit.*, p. 75).

PLANCHE I



Le marché de Salaga en 1888 (*d'après* Gustave BINGER, 1892, II, p. 76)

notamment installés « de grands dépôts de sel » (1). La voie empruntée pour la descente des commerçants soudanais vers la « Côte des Esclaves » n'était pas nouvelle puisque des liaisons existaient déjà entre Salaga et les places marchandes de ce bord de mer à l'époque du commerce des captifs. A Salaga, BINGER rencontre un Peul venant de Porto-Novo (au Dahomey) qui lui donne l'information suivante : « *Les marchands qui se rendent de Salaga à la Côte des Esclaves suivent la rive gauche de la Volta jusqu'à Kpandou (...) puis de là se dirigent vers la côte par l'Ewéawo et le Krépé sur Baguida (Bagdad), Porto-Seguro, les Popo et Wydah à Ago (Porto-Novo)* ». (2)

A partir du circuit Jega-Salaga, ou le croisant, d'autres réseaux commerciaux s'orienteront, à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e, depuis Kandi ou Sansanné-Mango, vers le sud-ouest en traversant les villes de Sokodé, Atakpamé, Kété-Krachi pour rejoindre Accra, capitale de la « Gold-Coast » anglaise. Ces circuits sont empruntés par des commerçants haoussa, mossi et dendi (ces derniers rejoignant Sokodé en venant de Djougou et non de Mango). Différentes observations faites au début du XX^e siècle en attestent. En 1916, Camille MARTIN écrit : « *La plaine Oti-Volta est toute entière parcourue par le chemin des caravanes menant du Sokoto* (3) *et du Mossi au pays ashanti et au port d'Akkra. C'est à sa situation sur cette voie que Sansanné-Mango doit son importance comme marché. Ici, comme à Yendi et à Kété, le commerce est presque entièrement accaparé par les trafiquants musulmans. Ceux-ci échangent, en partie, les bœufs et les moutons du Mossi contre la noix de kola du pays ashanti. Les relations entre les pays de la boucle du Niger et la Côte, par le Togo, prennent donc la direction du Sud-Ouest au détriment de la région orientale, où les porteurs font défaut* » (4).

En 1918, l'administrateur colonial de Sokodé constate l'existence de deux courants commerciaux étrangers passant par cette ville ; d'une part, celui des Haoussa et des Dendi (des « Dahoméens venant de Djougou ») ; d'autre part, celui des Mossi.

Après être passé à Kandi et Djougou (dans l'actuel Bénin), les commerçants haoussa, qui transitent à Sokodé, se rendent soit à Salaga, soit à Kété-Krachi. Que transportent-ils ? « *Les Haoussas (sont) chargés de produits de leur pays, oignons pilés et séchés, peaux de moutons tannées et teintes, natron, boubous (vêtements indigènes confectionnés avec des étoffes d'importation) brodés par les indigènes, les Haoussa sont très habiles pour la broderie, objets divers de*

---

(1) Camille MARTIN, 1916, p. 22.

(2) Gustave BINGER, *op. cit.* p. 80. On retrouve les places mentionnées dans le chapitre 1 (voir carte 1) : Kpandu ; le pays évhé, c'est-à-dire la région de Kpalimé (« l'Ewéawo »), Baguida, Agbodrafo (Porto-Seguro), Aného et Grand-Popo, Ouidah (Wydah).

(3) En pays haoussa, au Nord-Nigéria (M.A.).

(4) Camille MARTIN, 1916, p. 31.

maroquinerie indigène, sandales, accessoires de harnachements, bissacs, etc. etc., nattes en paille tressée, antimoine avec lequel ces dames se font les yeux !!! Ail, oignons » (1).

Sur la route, certains produits peuvent être vendus et d'autres achetés, notamment du karité, des nattes, des pagnes et du « savon indigène ».

Selon le même observateur, des commerçants dendi, venant de Djougou (et sans doute d'un peu plus loin) exportent du bétail vers la « Gold Coast » en passant par Sokodé et Atakpamé (2).

Enfin, les commerçants mossi empruntent un circuit nord-sud allant de Ouagadougou à Atakpamé ; il est probable que ces réseaux continuent plus au sud, en direction d'Accra ou de Lomé, dans les premières années du XX^e siècle. Leur chargement est différent de celui des Haoussa : « *Partant de Ouagadougou ou environs avec du bétail — bœufs, chèvres, moutons, chevaux, petits ânes —, du karité, du tabac, des tissus indigènes blancs, etc., les Mossis se rendent par Fada N'Gourma à Sansanné-Mango où ils vendent leur bétail et leurs marchandises ; avec le produit de la vente, ils achètent du sel ou des noix de kola ; si les ressources en sel ou en kola sont insuffisantes sur place, ils poussent sur Sokodé et Atakpamé* » (3).

Au retour vers les pays mossi ou haoussa, les commerçants sont chargés de noix de kola, de sel, de tissus européens et de laiton.

Finalement, l'arrêt du commerce des esclaves et, presque simultanément, la mise en place des administrations coloniales — entraînant avec elle la formation de nouvelles capitales côtières (Cotonou, Lomé, Accra) au détriment des anciennes places marchandes septentrionales (Sansanné-Mango, Yendi, Salaga, Kumasi) — vont provoquer une ré-orientation des commerçants soudanais. Ré-orientation quant aux produits commercialisés : les esclaves ont fait place aux produits vivriers et manufacturés pour les Haoussa, au bétail pour les Mossi et les Dendi (puis, un peu plus tard, pour les Haoussa aussi). Mais c'est surtout une ré-orientation géographique qui s'opère. D'une part, à l'ancienne route de Salaga, vont être adjoints des prolongements depuis Kandi, Mango ou Salaga vers le sud, amenant les commerçants vers les capitales de la côte. D'autre part, aux flux et reflux des caravanes de 100, 200 personnes ou plus faisant l'aller-retour Jega-Salaga-Jega en une année, vont succéder des migrations par petits groupes (moins d'une dizaine de personnes) vers les nouvelles villes. Ainsi, aux réseaux marchands porteurs par

(1) Capitaine SICRE, 1918, p. 231.

(2) Voir plus loin, chapitre 4.

(3) Capitaine SICRE, *op. cit.*, p. 232. L'auteur oublie de mentionner Pouytenga, place marchande ancienne, notamment pour le bétail, avant Fada N'Gourma.

définition de mobilité, s'ajoutent des migrations de commerçants qui empruntent et prolongent les circuits des réseaux marchands.

Un missionnaire catholique français établi à Kano, au cœur du pays haoussa musulman, fait en 1925 les observations suivantes qui, pour être partisanes dans leur formulation, n'en sont pas moins précieuses : « *L'esclavage ayant disparu, le Haoussa s'est vu contraint de songer lui-même à assurer son alimentation. Continuant de haïr le travail de la terre, il émigre. Des milliers de Haoussa ont quitté Kano, et des milliers la quittent encore chaque année pour aller habiter des villes ou des villages païens où ils peuvent se livrer en toute sécurité à leur passion favorite : le commerce. Les tribus païennes qu'ils terrorisaient naguère, auxquelles ils enlevaient femmes et enfants, les accueillent volontiers. Plus doué que le païen, le Haoussa passe pour un être supérieur. On considère comme un honneur de s'apparenter à lui par des mariages, aussi beaucoup de païens lui donnent-ils leurs filles en mariage. C'est grâce à lui que l'Islam dont il est le fidèle, se propage et s'implante. Presque toutes les villes, presque tous les villages de l'intérieur et nombre de villes de la côte possèdent leurs groupements de Haoussas* » (1).

La « fondation » du zongo de Lomé (1870-1900)

A la fin du XIX^e^ siècle, de nombreux quartiers de commerçants haoussa furent ainsi fondés dans tout le Togo. Sur la route allant de Dapaong (Nord-Togo) à Lomé, on compte vingt-six quartiers « zongo haoussa » datant de cette période. Celui de Lomé aurait été « fondé » en 1884. Cette date est avancée par Mgr. CESSOU, vicaire apostolique du Togo dans les années 1920, qui publia en 1928 un article sur les Musulmans du Togo dans lequel on peut notamment lire ceci : « *Les « zongo » sont, dans le Sud et le Moyen-Togo, de date relativement récente. Le premier zongo installé dans le Sud fut celui de Lomé. Il date de 1884 et fut établi par des Haoussas venus de Salaga (Côte d'Or). Ils se mirent sous la protection de Monsieur Octaviano Olympio, un des fondateurs de Lomé. Des relations commerciales — commerce d'esclaves surtout — existaient depuis longtemps entre Lomé, Agoué, Quittah et Salaga. Les indigènes de ces localités allaient se ravitailler à Salaga situé sur une grande route caravanière et important marché d'esclaves de race gurunsi. Peu à peu, ils trouvèrent plus commode d'avoir marché ouvert à Lomé. Les notables de cette ville promirent leur protection aux Haoussas qui s'empressèrent d'en profiter. Ils descendirent donc. Et de Lomé, ils se sont répandus peu à peu dans tout le Sud et le Moyen-Togo* » (2).

---

(1) A. SCHALL, 1925, p. 243.

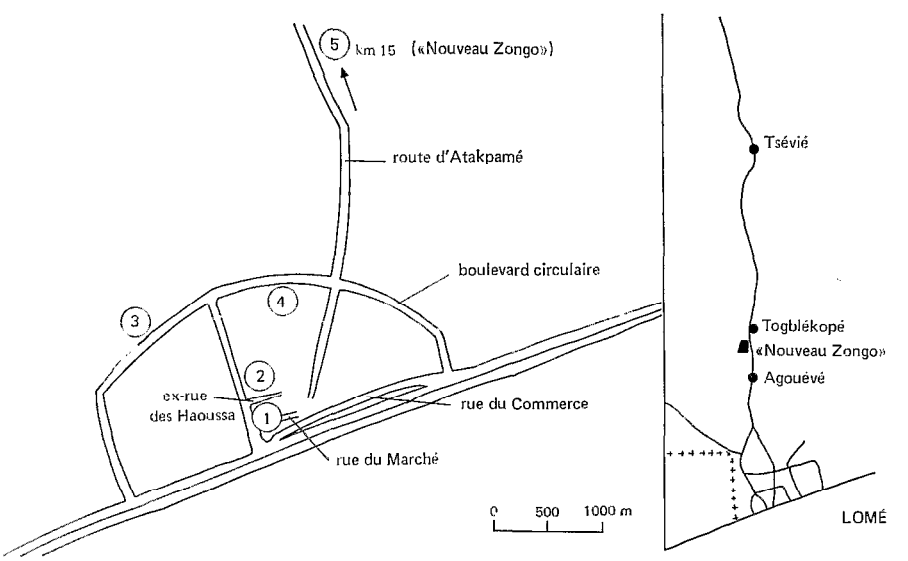
(2) Mgr. J.M. CESSOU, 1928, p. 56. La date de 1884 comme année de « fondation » du zongo est reprise dans : Joseph M. CUOQ, 1975.

L'année 1884 est l'année de l'installation des Allemands au Togo. Mais ceux-ci n'amèneront leur administration à Lomé qu'en 1897... Le « temps des Allemands », pour les anciens du zongo, commence-t-il en 1884 ou 1897 ? Toujours est-il que divers éléments attestent l'existence du zongo de Lomé avant le « temps des Allemands ».

D'une part, le premier des chefs du zongo (« sarkin'zongo ») de Lomé, Ahouta, exerçait ses fonctions avant « le temps des Allemands ». D'ailleurs, ce chef était un « madugu » (chef de caravane) venu s'installer à Lomé après diverses pérégrinations commerciales dans cette région de l'Afrique. Le second « sarkin' zongo », nommé Hanza, était le chef du quartier au moment de l'arrivée des Allemands ; le chef actuel du zongo, Salifou OUSMAN, a vu lui-même Hanza dans ses fonctions de « sarki » vers 1900. C'était un commerçant-« patron » (« mai gida ») qui restait à Lomé pendant que divers commerçants se déplaçaient pour son compte.

D'autre part, le terrain sur lequel se trouvait le zongo jusqu'en 1977, que l'on nomme aujourd'hui « Ancien zongo » et qui fut donné aux commerçants étrangers par l'administration coloniale allemande, est en fait son quatrième emplacement. (Voir carte 5).

La première localisation du zongo fut dans l'actuel quartier « Nagokomé », c'est-à-dire, si l'on se reporte cent ans en arrière, près des quelques maisons



Carte 5. — Les emplacements successifs du zongo de Lomé

de commerce européennes installées au bord de la plage et en dehors des villages d'Alomé et de Bé. C'est lorsque le zongo était à cette place qu'Ahouta était le chef du quartier. C'est très certainement cet emplacement que le commerçant mina, Octaviano Olympio, gérant de la maison de commerce anglaise Swanzi, donna aux étrangers haoussa venus de Salaga. Les vieux commerçants du zongo parlent de cette protection et ajoutent que « Tafianou » Olympio était aussi un propriétaire de cocoteraie et de bétail qui vendait des bœufs locaux aux étrangers dont ceux-ci revendaient la viande à Lomé et alentour.

Un second emplacement du zongo fut situé un peu plus au nord, dans l'actuel quartier « Assivito », proche de la place sur laquelle les Allemands feront construire la gare ferroviaire. Il est probable que l'administration coloniale trouva le zongo à cette place, ou, à tout le moins, qu'elle y enregistra la présence de communautés haoussa, puisqu'on peut lire, sur le plan allemand de Lomé de 1913, les indications « Marché haoussa » et « rue des Haoussa » à l'endroit même que les vieux du zongo désignent comme le second emplacement de leur quartier.

Le zongo fut ensuite situé pour quelque temps dans l'actuel quartier « Nyékonakpoé », c'est-à-dire à la marge extérieure du boulevard circulaire construit par les Allemands après leur installation à Lomé en 1897.

Il est enfin établi que l'administration allemande donna aux commerçants étrangers le terrain qu'ils occupèrent jusqu'en 1977, à la marge intérieure de la ville délimitée alors par le boulevard circulaire. Un recensement effectué en 1975 dans l'« ancien quartier zongo » atteste que la première construction de ce quartier date de 1900 et dix parcelles furent construites de 1900 à 1905 (1). L'attribution de ce terrain par l'administration coloniale a définitivement inséré le zongo dans le tissu urbain loméen, en a fait un quartier de la ville, jusqu'à sa destruction en 1977.

Le zongo a son histoire propre où l'on se souvient aussi bien des différents emplacements du quartier que de ses premiers chefs, sinon, bien sûr, des dates. Cette histoire cite les réseaux marchands pré-coloniaux, leurs longues caravanes, et le marché de Salaga comme « origines » du zongo de Lomé. Elle atteste aussi l'existence de liens anciens, bien que peu importants, entre Salaga et la « Côte des Esclaves ». Si on peut douter de l'exactitude de la date de 1884 comme année de « fondation » du zongo dans la mesure où cette date correspond précisément à l'année d'arrivée des Allemands au Togo (il s'agirait donc plus d'une reconnaissance officielle que d'une fondation), il reste que, de toutes les façons, le premier zongo n'a pu être fondé avant les années 1870, c'est-à-dire quand commencèrent à arriver à Lomé quelques marchands

(1) SOTOGIC, 1975. Dans le document de la SOTOGIC, il est mentionné que trois ménages s'installèrent, dans la partie ouest du quartier, entre 1895 et 1899.

haoussa. Mais surtout, un zongo est, au départ, l'aire de repos des commerçants itinérants. Il y a un zongo dès que les marchands décident d'arrêter leur route, pour quelques jours ou pour plus longtemps. « Dès qu'Allah a créé le monde, le zongo était pour les Haoussa », dit un vieux commerçant de Lomé. Au principe même des zongo, comme du commerce, toute sédentarité est virtuellement provisoire.

Aux premiers occupants du zongo de Lomé venus de Salaga et Kété-Krachi, se sont ajoutés d'autres commerçants émigrés qui ont prolongé les circuits des réseaux marchands partant, notamment, du pays haoussa. Certains sont passés par les villes yorouba du Sud-Nigéria, puis par Lagos, Cotonou et Aného, ancienne place marchande et ancienne capitale togolaise, où l'on trouve encore aujourd'hui un important zongo. D'autres, partant du circuit Jega-Salaga, sont venus de Djougou par Cotonou, et enfin de Sansanné-Mango par Kanté et Sokodé.

Face à la concurrence européenne et à celle des autochtones des villes où ils se rendirent, le poids économiques des commerçants soudanais émigrés fut relativement peu important à la fin du XIX^e^ et au début du XX^e^ siècles. Ce fut le cas à Lomé où l'approvisionnement de la ville en produits vivriers et en tissus était organisé par les « revendeuses » autochtones et les autres produits européens commercialisés dans les « factoreries » ; les Haoussa étaient pour leur part spécialisés dans l'artisanat et le commerce des peaux et du cuir, le commerce du petit bétail et de la boucherie, et dans certaines prestations religieuses. Un commerçant haoussa de Lomé nous a fait l'inventaire que lui avait fait son père des personnes présentes au zongo lorsqu'il y arriva vers 1910. Sans prétendre répertorier exhaustivement les personnes présentes à cette époque, cette liste suggère les différentes positions des gens du zongo au début du siècle à Lomé :

Inoussa Djibril, troisième chef du zongo (« Sarkin'zongo »).
Garba, assistant du chef (« Galadima »).
Garba Ahou, commerçant-artisan de cuir.
Malam Issa, commerçant-artisan de cuir (venant de « Gold Coast »).
Garba « Mai zana », artisan construisant des paillottes.
Ousman, commerçant de moutons et chèvres (venant de Katsina, père de l'actuel chef du zongo).
Dan Chéhou, commerçant de « bibelots » et bijoux.
Ibrahim Ali, maître de Coran, vendeur de pharmacopée.
Limeyo Dankari, commerçant de moutons et chèvres.
Malam Garba, Imam.
Soulé Mai danga, griot.
Nachanga, griot.
Sharé Boutou, chef des bouchers (« Sarkin'pawa », venant de Kano).
Issa, boucher (venant de Kano).
Djibril, boucher (venant de Kano).
Gidadji, boucher (venant de Kano).

Cheik Ahoudou, boucher (venant de Kano).
Garba Yeloudou, boucher (venant de Sokoto).
Godjé Djibril, boucher (venant de Kano, père de l'informateur).

A ces résidents plus ou moins sédentarisés, s'ajoutent des commerçants itinérants qui, dans la première moitié du XX^e siècle, amèneront principalement des produits manufacturés (cuir, vêtement et bijoux) à Lomé, d'où ils emporteront des noix de kola et des tissus européens vers le nord. A Lomé, ils seront accueillis par des logeurs-intermédiaires dans le zongo.

Il en va de la formation des quartiers zongo comme de la professionnalisation des marchands dans le commerce à longue distance à l'époque pré-coloniale. Le commerçant étranger est d'abord étranger aux groupes qu'il rencontre. Il n'est pas impliqué dans les relations sociales de ces groupes imposant des conduites intégrées, en particulier des échanges non-marchands. Cette distance sociale lui permet d'avoir des relations commerciales avec les membres des sociétés autochtones.

Ainsi, à l'époque pré-coloniale, les caravanes de commerçants allant du pays haoussa à Salaga devaient payer des « droits de passage » dans les villages qu'elles traversaient (par exemple à Kantindi, au nord de l'actuel Togo, près de Dapaong). Que ces droits fussent payés en tissus, en kola, en bœufs ou en cauris, ils n'en étaient pas moins des « taxes douanières ». Une fois les droits payés, le chef de caravane (« madugu ») pouvait mettre en vente quelques captifs et captives que lui achetait le chef de village. Ce faisant, les caravanes pouvaient stationner plusieurs jours — jusqu'à un mois — dans le village avant de continuer leur route vers Salaga.

A l'époque coloniale, la répulsion des autochtones ruraux envers toute conception mercantile ou productive du bétail a laissé le champ libre aux étrangers : seuls ceux-ci pouvaient prendre un bœuf contre de l'argent alors que les paysans faisaient du bétail l'essentiel de leur patrimoine lignager ; donné comme dot ou consommé dans les fêtes de funérailles, le bétail ne pouvait être vendu à l'intérieur de la société. D'une manière générale, ses attributs sociaux s'opposaient à toute commercialisation. Lorsque, harcelés par le besoin de numéraire, les paysans durent cependant s'en détacher, rien n'interdisait que le bétail fût vendu à un étranger. Ce dernier n'avait aucune obligation « a priori » de contre-don et était donc le seul interlocuteur commercial possible. De plus, il pouvait, en étant professionnel — c'est-à-dire en participant à un groupe différent, vivant par les réseaux marchands et les organisant —, assurer la revente à l'extérieur de la marchandise.

Le zongo délimite l'altérité sociale des marchands ; il l'inscrit dans l'espace, tout au long des itinéraires commerciaux. Etant un des éléments des réseaux marchands, il est le « point de chute » des commerçants itinérants. Selon Patricia ADOLO, « *l'origine de cette coutume d'établir des quartiers distincts remonte aux IX^e et X^e siècles, lorsque les marchands maghrébins se sont installés*

au Soudan » (1). Les Haoussa, qui furent touchés par le commerce trans-saharien avant de rencontrer des « Dioula » venus de l'ouest au XIVe siècle (les « Wangara »), auraient repris cette coutume dans l'organisation de leurs propres réseaux marchands. Selon le même auteur, les zongo contenaient une population mobile comptant dans ses rangs plusieurs artisans et érudits. Les entrepôts des « dillali » (intermédiaires-courtiers) y étaient établis. Selon les saisons, le volume du commerce et la taille des zongo fluctuaient : « Pendant la saison commerciale qui correspondait à la saison sèche, c'est-à-dire après les récoltes, la population d'un zongo pouvait tripler facilement avec le flux des arrivants, chacun ayant besoin de logement et de facilités de stockage pour les marchandises » (2).

A Lomé actuellement, le zongo est le lieu de retrouvailles, de repos et d'affaires pour les marchands soudanais venant vendre du bétail ou d'autres produits et acheter de la kola ou des marchandises européennes. Milieu d'accueil des commerçants, qu'ils soient itinérants ou toujours provisoirement sédentarisés, le zongo est donc, vis-àvis de la société locale, *le lieu des étrangers* par excellence.

Le peuplement du quartier (1900-1977)

A partir des commerçants haoussa, « premiers arrivants » qui donnent son identité au zongo, le quartier a accueilli des populations différentes, et un écart s'est creusé progressivement entre la théorie et la réalité du quartier zongo.

Le peuplement du quartier s'est fait, d'une part par la venue de ressortissants des mêmes ethnies étrangères que les commerçants, mais qui arrivèrent à Lomé par d'autres itinéraires (sociaux et géographiques) que ceux des réseaux marchands. D'autre part, le zongo a accueilli des allochtones, émigrés à Lomé, sans être ni soudanais, ni, le plus souvent, commerçants.

Dès la première moitié du XXe siècle (années 1920-1940), le zongo fut ainsi un lieu de rassemblement pour les membres d'ethnies étrangères soudaniennes. Mais nombre de ces migrants du début du siècle n'étaient pas des commerçants.

Parmi eux, certains étaient des soldats ou des employés des administrations coloniales. On en donnera quelques exemples. Référons-nous d'abord à deux textes datant de la fin du XIXe siècle. Le Capitaine BINGER, que l'on a déjà

(1) Patricia ADOLO, 1976, p. 23.
(2) Patricia ADOLO, *op. cit.*, p. 24.

cité, rencontre au cours de son périple entre le fleuve Niger et le Golfe de Guinée, deux Haoussa vivant dans un village à mi-distance entre Kong et Bamako (Tengréla). Ces deux personnes parlent la langue haoussa entre elles, mais elles comprennent également le foulfouldé (langue des Peul), le mandé et le moré (langue des Mossi). L'un des deux Haoussa parle aussi le « nago » (langue issue du Yorouba, du Sud-Nigeria). Binger se renseigne alors sur les migrations des Haoussa dans la région et ailleurs : « *La date de la migration de ces Haoussa vers le Dagomba et le Yorouba* (1) *ne leur est pas inconnue : ils m'ont dit qu'elle datait de 80 ans ; je pense qu'il faut la reculer vers 1802, époque des guerres du Cheikh Othman* (2).
Ce sont ces Haoussa émigrés de leur pays qui fournissent des soldats aux troupes britanniques en garnison à Lagos et sur la côte » (3).

Mais les Haoussa seront également soldats des troupes françaises. En 1892, à Porto-Novo (dans l'ex-Dahomey), l'administrateur français Alexandre d'ALBECA fait le compte de ses troupes : « *Le corps d'occupation comptait au 1er juin un effectif de 940 combattants, tirailleurs sénégalais, haoussa et artilleurs. Au 7 août, il était de 2 186 hommes ; avec le bataillon de la légion étrangère et les spahis, il atteignait au 1er septembre un total de 3 451* » (4).

Au demeurant, l'administrateur d'ALBECA note qu'à Porto-Novo, en 1892, « *L'Islamisme a pris depuis une dizaine d'années un grand développement (...). Cette infiltration va sans cesse en grossissant. Elle a été favorisée par le recrutement du bataillon des tirailleurs haoussa, presque tous originaires de l'Ibadan, du Yorouba et du Niger* » (5).

On retrouve des Haoussa, dans le zongo actuel, qui furent, ou dont le père fut, militaires. Mais il y a également des membres d'autres ethnies soudaniennes (et probablement assimilées par les Européens aux « Haoussa ») venus à Lomé par des voies qui n'ont pas de rapport avec les réseaux marchands. C'est le cas de trois notables du zongo : un « Dioula »-Bambara, un Mossi et un Peul.

---

(1) Le Dagomba se trouve au nord de l'actuel Ghana, le pays Yorouba est au Sud-Nigeria, où se trouve la ville de Lagos (M.A.).

(2) Au début du XIXe siècle, les Etats haoussa furent envahis par des Peul venant de l'ouest et dirigés par Ousman (ou Othman) dan Fodio menant une « guerre sainte » (Jihad) de conquête et d'islamisation (M.A.).

(3) Gustave BINGER, 1892, I, p. 56.

(4) Alexandre L. d'ALBECA, 1894, p. 81. Le renforcement conjoncturel des troupes françaises en 1892 est dû à la lutte que se livrent Français et Anglais, à l'époque, pour la conquête du Dahomey. Les Français l'emporteront en 1894.

(5) Alexandre L. d'ALBECA, *op. cit.*, p. 86.

Salifou B., de père Bambara, est né à Porto-Novo vers 1910. Son père faisait partie de l'armée de Samori (dont l'Empire se situait dans l'actuel Mali). La chute de Samori date de 1898. Lorsque « les Blancs attrapent Samori et prennent son armée », explique Salifou B., son père et le frère de son père entrent dans l'armée française. Ils sont envoyés à Cotonou (ex-Dahomey) en 1901, puis à Porto-Novo (où naquit Salifou B.) et à Djougou (Nord-Dahomey). Son père se rend ensuite au Nigeria, puis au Ghana et vient enfin à Lomé où il deviendra « planton » dans l'administration. Il y fait venir son fils, Salifou B., en 1926. Celui-ci travaille au prolongement de la voie ferrée Lomé-Blitta pendant quatre ans puis il entre au wharf de Lomé. Devenu « ouvrier principal 2e classe », Salifou B. prendra sa retraite en 1967 et deviendra, un peu plus tard, un des assistants du chef du zongo.

Adam S., actuel chef des Mossi du zongo de Lomé, est arrivé dans la capitale togolaise en 1933. Son père était un ancien combattant pensionné de l'armée lorsque, en 1933, il fut envoyé en renfort des troupes françaises pour réprimer des émeutes qui eurent lieu au cours du premier semestre de cette année-là, à Lomé. Ces émeutes étaient animées par les « revendeuses » de Lomé protestant contre les taxes de marché que l'Administration imposait à toutes les revendeuses au détail et non plus seulement aux commerçantes aisées. Pendant ses premiers mois à Lomé, le père d'Adam S. loge, avec sa famille, dans le camp militaire. Une fois les troubles terminés, ils se rendent au zongo. Des Mossi s'y trouvaient déjà. Certains faisaient du commerce (de moutons, de tissus et de bijoux), d'autres étaient dans l'armée, d'autres enfin étaient gardiens ou « plantons » dans l'administration. Le père d'Adam S. reste une année dans l'armée à Lomé, puis il est recruté pour travailler au port. Il y fait alors embaucher son fils et d'autres jeunes gens du zongo. Adam S. sera docker (chef d'équipe en 1950) et il prendra sa retraite en 1971.

Tenja, le chef des Peul, est né vers 1890 au Mali. De 1914 à 1919, il a servi dans l'armée française au Mali et au Sénégal. Il arbore une carte de combattant délivrée en 1937 à Dakar. Il se rend ensuite dans la région de Bamako où il fait divers métiers (construction de pirogues, confection de vêtements) puis il vient en 1931 à Lomé. Là, il devient tailleur et sera choisi comme chef des Peul au zongo de Lomé. Du fait de sa position hiérarchique — et probablement de son passé militaire aussi —, l'administration coloniale, vers 1940, le contactera — avec d'autres — pour organiser l'approvisionnement de la capitale en bétail importé. Il sera commerçant de bœufs pendant quelques années puis, à partir de 1946, il sera un logeur de marchands du nord (jusqu'en 1977) tout en recevant une solde militaire. Certains de ses fils sont commerçants de planches entre le Ghana et Lomé. Lorsque Tenja arriva dans la capitale togolaise en 1931, les Peul qui se trouvaient là étaient gardiens des troupeaux de bœufs appartenant aux autochtones. Il était le seul Peul à travailler comme tailleur.

Le premier élargissement que connut le zongo dans la première moitié du XXe siècle et qui, aux commerçants soudanais arrivés à la fin du XIXe siècle — et continuant d'arriver —, ajouta une population de non-commerçants

et néanmoins étrangers, a fait du zongo un lieu de « retrouvailles ethniques » des gens du nord (1). Si, dans le zongo actuel, les personnages les plus riches et les plus influents sont des commerçants, on trouve également parmi les notables quelques retraités de l'administration ou pensionnés de l'armée et de la police (2). Ces derniers sont cependant liés, par des relations de parenté, d'alliance ou de clientèle, au milieu commerçant.

Enfin, le quartier des étrangers va connaître un fort accroissement démographique, à partir des années 1940-1950, imputable, pour une part, à l'arrivée des allochtones togolais à Lomé.

En effet, jusque vers les années 1940, la population du zongo sera relativement peu nombreuse et constituée, pour l'essentiel de membres d'ethnies soudaniennes (Haoussa, Peul, Mossi, Songhaï). On peut l'estimer, en 1920, à 400 habitants environ (3). Si l'on en juge par la date de construction des parcelles recensées en 1975 dans « l'ancien zongo », c'est seulement à partir de 1950 que le quartier connaîtra un développement démographique important, pour atteindre près de 7 500 habitants en 1975. Il y aura autant de terrains bâtis de 1952 à 1975 que de 1900 à 1952 (voir tableau XII).

Deux séries de faits permettent de comprendre ce fort et rapide accroissement démographique du zongo à partir de 1950 :

Premièrement, son poids économique, d'abord presqu'insignifiant dans l'économie urbaine locale, va devenir relativement important. Dès 1940-1941, les gens du zongo de Lomé vont prendre en charge l'approvisionnement de la capitale en gros bétail importé du Soudan (zébus) à la demande de l'administration coloniale. L'histoire pré-coloniale des réseaux marchands entre la zone soudanienne et les régions côtières, ainsi que la position du zongo comme milieu d'accueil des marchands dans cette structure commerciale, permettent aux commerçants soudanais de prendre ce nouveau marché et même d'y

---

(1) Ces termes sont de Patricia ADOLO, 1976, p. 24.

(2) Les salariés, retraités et pensionnés représentent 14% des hommes adultes du nouveau quartier zongo.

(3) En se référant au recensement de Lomé de 1921, on peut avoir une idée approchée du nombre d'« étrangers » africains résidant à Lomé. Dans ce recensement, les « étrangers » sont des ressortissants de pays ne faisant pas partie des colonies françaises. On peut supposer qu'il s'agissait pour la plupart de « sujets britanniques », c'est-à-dire pour la région et à cette date, de personnes natives du Nigeria et de la « Gold Coast ». Le nombre de 417 « sujets étrangers » (170 hommes, 145 femmes, 102 enfants ; voir tableau IV), pourrait donc être approximativement le nombre d'habitants du zongo en 1920, venant de « Gold Coast » (Salaga, Kété-Krachi, Kumasi, Accra) et du Nigeria (pays haoussa) ; mais ce nombre ne prend pas en compte les « sujets français » membres d'ethnies étrangères : Mossi, Peul, Songhaï, etc. et d'autres Haoussa, venant des régions actuellement occupées par la Haute-Volta et le Niger.

TABLEAU XII

Date de construction des concessions de l'« ancien zongo »
(*Sources :* SOTOGIC, 1975)

ANNÉES	NOMBRE DE PARCELLES CONSTRUITES
1900	1
de 1901 à 1905	9
de 1906 à 1910	—
de 1911 à 1915	3
de 1916 à 1920	2
de 1921 à 1925	8
de 1926 à 1930	16
de 1931 à 1935	15
de 1936 à 1940	15
de 1941 à 1945	25
de 1946 à 1950	43
de 1951 à 1955	83
de 1956 à 1960	52
de 1961 à 1965	20
de 1966 à 1970	22
de 1971 à 1975	4
sans date	23
Total	332

acquérir une position de monopole. La corporation des bouchers, déjà existante, va se développer. Des logeurs-intermédiaires vont se « spécialiser » dans l'accueil des commerçants étrangers de bétail (des Mossi, Haoussa, Djerma) de plus en plus nombreux. De jeunes manœuvres et revendeurs vont être mis au travail en grand nombre. Entre 1945 et 1970, des commerçants arriveront du Ghana (des Haoussa et Bariba), du Nord-Bénin (des Bariba), du Niger et du Nord-Nigeria (des Haoussa) et travailleront dans le commerce du bétail et de la viande, comme manœuvres, revendeurs ou convoyeurs. Accueillis par les commerçants en place, ils s'enrichiront petit à petit et élargiront l'éventail des maîtres de la profession (1). A partir de 1960, des commerçants du zongo vont organiser l'approvisionnement de la capitale en objets d'art traditionnel et répondre ainsi à la nouvelle demande touristique européenne. Ils vont enfin occuper quelques positions dans le commerce des

(1) Voir plus loin, chapitre 4.

planches, des « fripes » importées d'Europe et, plus récemment, des appareils électriques européens (radio, tourne-disques, etc.). Le commerce de la kola, dans lequel Lomé n'a jamais été qu'un point de transit secondaire entre la « Gold Coast » et la zone soudanienne, devient relativement insignifiant.

Ces nouvelles positions économiques du zongo, conquises à partir de 1940, entraînèrent un « appel de main-d'œuvre » dont les conséquences démographiques furent l'arrivée et la stabilisation de nouveaux étrangers.

Deuxièmement, le zongo, quartier des « *étrangers sans domicile fixe ou sans parenté ni connaissance dans la localité* » (1), va accueillir le trop-plein de déracinés arrivés à Lomé dans le grand flux démographique des années 1950. Des allochtones togolais, islamisés pour la plupart, vont venir s'agglomérer à la population initiale de commerçants soudanais du quartier. Des migrants kotokoli, tchamba, bassar, tchokossi, moba et quelques Kabyé, provenant pour la plupart des milieux ruraux du Nord-Togo, trouvèrent ainsi dans le zongo des étrangers, un lieu d'accueil unique. Dans de nombreuses localités du pays, ces migrants allèrent fonder ensuite leur propre quartier.

Sur la route actuelle allant de Lomé à Dapaong (637 km), on a recensé, d'une part, vingt-six quartiers zongo, également appelés, parfois, « quartiers haoussa » (voir tableau XIII). Ce nombre correspond, en moyenne, à un zongo tous les vingt-quatre kilomètres, c'est-à-dire un lieu d'accueil à la fin de chaque journée de marche des commerçants. Ces vingt-six quartiers sont tous des créations anciennes (2). Dans un village (Amakpapé, à 70 km au nord de Lomé), il n'en reste plus que le souvenir. Ces zongo participent, dans leur création, à la structure des réseaux marchands et au mode de vie des commerçants étrangers.

D'autre part, en plus de ces vingt-six zongo « authentiques », vingt-et-un autres se trouvent sur la même route, souvent dans les mêmes villes et villages, et sont appelés « zongo kotokoli ». Ils sont de formation récente (années 1950, voire 1960) et comprennent une population d'allochtones togolais émigrés (Kotokoli en majorité, et parfois aussi Kabyé). La ville d'Atakpamé, à 160 km au nord de Lomé, compte ainsi deux quartiers zongo, l'un au sud, l'autre au nord de la ville. Le premier, appelé « zongo haoussa », date de la fin du XIX[e] siècle. Le second, le « zongo kotokoli », fut créé en 1952 par des Kotokoli venant du premier zongo. Ils avaient rejoint celui-ci vers 1930, arrivant directement de leur pays d'origine où ils étaient agriculteurs et qu'ils avaient quitté pour chercher le numéraire nécessaire au paiement de l'impôt colonial.

---

(1) Mgr CESSOU, 1928, p. 55.

(2) A l'exception, bien sûr, du « Nouveau quartier zongo » de Lomé qui « remplace » l'ancien zongo détruit en 1977 et situé, ce dernier, dans la capitale même.

TABLEAU XIII

Les zongo sur la route Lomé-Dapaong

LOCALITÉ	KM DEPUIS LOMÉ	ZONGO (ou « ZONGO HAOUSSA »)	« ZONGO KOTOKOLI »
Lomé	0	« Ancien zongo » détruit en 1977.	
« Nouveau zongo » de Lomé	15	X	
Togblékopé	17	X	X
Tsévié	35	X	
Lilikopé		X	
Agbélouvé	63	X	
Amakpapé	78	N'existe plus.	
Notsé	95	X	
Wahala	121	X	X
Glei	137	X	
Dadja	152	Deux quartiers : zongo « A » et « B » créés après l'installation d'une usine textile.	
Avété	156		X
Abgonou			X
Atakpamé	164	X	X
Awagomé	182	X	
Kpéhoun	186	X	
Anié	192	X	X
Djangbassou			X
Gaougblé	210		X
Avakodja			X
Nyamassilia	217	X	
Langabou	234	X	
Yaloumbé	256	X	
Blitta	265		X
Tchébébé	276		X
Soutouboua	290	X (Nombreux Kabyé)	
Kanyambona	296	X	
Adjengré	303	X	
Aouda			X
Yarakabré	321		X (appelé aussi « Tchagaondé »)
Lama-Tessi	324	X	
Kassena	330		X
Sokodé	342	X	
Amandé		De Sokodé à Mango, les principales routes commerciales passaient autrefois par Bassar. Il y a quelques Haoussa dans le zongo kotokoli de Bafilo.	X (Kotokoli et Kabyé)
Aléhéridé	369		X
Agavadé			X
Bafilo	393		X
Lama-Kara	417	X	
Pya	433		X
Niamtougou	451	X	X
Kanté	479	X	
Sansanné-Mango	565	X	
Bonbouaka	615	X	
Dapaong	637	X	

A Lomé, alors que l'« ancien zongo » regroupait, jusqu'à sa destruction en 1977, aussi bien les étrangers soudanais que les allochtones togolais, le déplacement du zongo à 15 km au nord de la ville a vu conjointement la création d'un « zongo kotokoli », situé à environ 500 m du « nouveau zongo ». Cette scission spontanée n'avait pas, au moment de nos enquêtes, un effet très important puisque moins d'une dizaine de maisons étaient construites sur ce terrain (localisé à Togblékopé). Néanmoins, la part des Kotokoli dans l'ensemble de la population du zongo, évaluée dans l'ancien quartier à 10,5%, était passée à 8% dans le nouveau quartier, deux ans après le déplacement. A l'appui de cette distinction entre commerçants étrangers et allochtones ruraux urbanisés, il faut également noter que la proportion des Kotokoli de Lomé vivant au zongo n'a jamais dépassé 20% (celle des Kabyé n'excédant pas 3%) alors que tous les membres des ethnies étrangères soudaniennes de la capitale (Haoussa, Mossi, Peul, Songhaï) étaient agglomérés dans l'« ancien zongo ». Le tableau XIV présente quelques données sur ce fait.

TABLEAU XIV

Les allochtones dans le zongo

ETHNIES	KABYÉ	KOTOKOLI
Pourcentage de propriétaires dans l'« ancien zongo » (1)	3,1%	10,5%
Population dans l'« ancien zongo » en 1975 (2)	220	770
Population à Lomé en 1970 (3)	7 486	3 980
Part de la population de Lomé présente à l'« ancien zongo » (estimation)	2,9%	19,4%
Pourcentage de la population du « nouveau zongo » en 1979 (4)	2,1%	8%

(1) *Source :* enquête SOTOGIC, 1975.

(2) Evaluation d'après le nombre de propriétaires et la taille moyenne des concessions (22 personnes).

(3) Recensement Général de la Population, 1970.

(4) Recensement du « nouveau quartier zongo » (septembre 1979).

ERO 4641 . Mercredi 2 novembre 1977

Zongo

La démolition a commencé

L'ancien quartier Zongo situé en plein cœur de notre capitale ne sera plus qu'un souvenir pour les Loméens. Depuis hier matin, cet ensemble de 6 ha est devenu un vaste chantier où les bruits des buldozers ont fait place au fourmillement des habitants.

Tout est démoli, exceptés les arbres. C'était dans une ambiance fiévreuse où les quelques retardataires ont dû se rendre à l'évidence. Comme l'a souligné le commandant Tépé du Génie civil des FAT, « RPT avant tout discipline ».

Une discipline qui a permis aux militantes et militants de la cellule n° 9 du quartier Zongo, de se livrer à une véritable course contre la montre afin de partir

Lire la suite page 3

TOGO-PRESSE 3

ZONGO : c'est fini

Suite de la première page

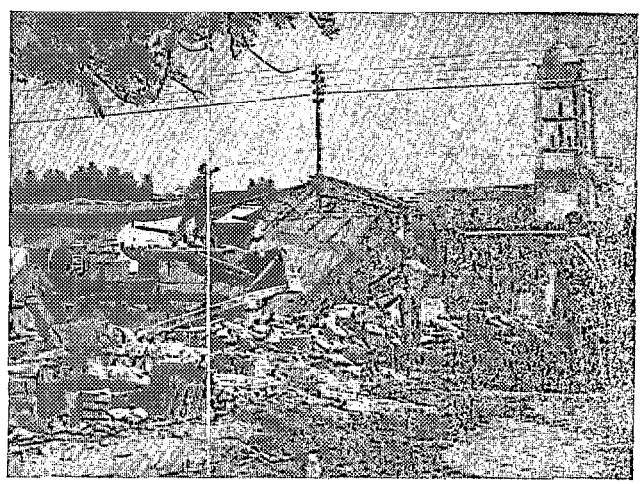
des lieux dans les délais impartis. Depuis quelques jours, en effet, les habitants de ce quartier ont mis les bouchées doubles pour déménager et ne laisser aux engins que des carcasses de maisons.

Parallèlement à cette démolition le transfert à Togblékopé se fait dans de bonnes conditions. Des maisons ont surgi comme des champignons sur ce nouveau Zongo de 6 ha, répartis en 450 lots qui ont été aménagés et distribués avec un titre foncier permettant à chaque occupant d'être propriétaire à part entière.

L'éclairage public, l'adduction d'eau, les latrines publiques, les écoles, le dispensaire, la mosquée... nécessiteraient un investissement total de 350 millions de francs CFA.

Déjà, pour viabiliser le terrain, 12 millions de francs ont été dépensés et un secours de 200.000 francs a été attribué à chaque propriétaire. Ce nouveau quartier dont l'urbanisme répond aux normes modernes est appelé à recevoir dans l'immédiat les 7 319 habitants de l'ancien Zongo.

Les travaux de démolition se sont déroulés sous la supervision de MM. Kpotivi Têvi-Djidjogbé Laclé, membre du Bureau politique, ministre de l'Intérieur et Amoussa Salami, membre du Comité central, ministre de l'Equipement, des TP, de l'Habitat, de la Construction et des P et T en présence de M. Napo Badji, adjoint au maire de Lomé et du commandant Tépé.



Zongo : c'est fini. Depuis hier on fait place nette

La démolition de l'ancien zongo (« *Togo-Presse* », 02/1/77 : p. 1 et 3)

Ainsi, dans la production d'un espace différent et dans les chiffres, s'inscrit approximativement une différence culturelle sensible entre les étrangers soudanais, commerçants pour la plupart, et les allochtones togolais, ruraux urbanisés. Ces derniers oscillent, selon les sujets, entre une assimilation aux gens du zongo et une exclusion de cette société-quartier dominée par les commerçants musulmans — et parmi eux, par les Haoussa. La création des « zongo kotokoli » peut se lire en creux : elle est une façon, pour les ethnies étrangères, de préserver leur empreinte ancienne sur leur zongo en excluant les autres ethnies, alors que leur faiblesse numérique, dans l'ensemble de la capitale et du pays, pourrait leur faire perdre ce contrôle. Depuis toujours, le « sarkin' zongo » (chef du quartier) est aussi « sarkin' hausawa » (chef des Haoussa).

En 1975, une enquête publique fut effectuée dans l'ancien quartier zongo (nº 4 sur la carte 5), afin de préparer le déplacement de la population et, en particulier, de trouver les « propriétaires » des parcelles auxquels serait attribué un titre de propriété dans le nouveau lotissement. Ces titres fonciers n'existaient pas dans l'ancien quartier. Autour des premiers occupants, des parcelles étaient progressivement divisées ou rajoutées. L'attribution des concessions faisait partie des stratégies familiales ou de clientélisme. Ainsi, un îlot de 2 800 m² (îlot 3, section 4, de l'ancien zongo) fut progressivement partagé en treize parcelles dont neuf revinrent aux sept descendants du premier occupant (deux à l'aîné qui fit le partage après le décès du père, deux à son cadet, et une à chacun des autres descendants), et quatre furent données par le propriétaire lui-même — qui était un important commerçant — à des dépendants. L'administration sanctionnait ensuite ces diverses opérations. En 1975, 332 occupants-« propriétaires » furent ainsi reconnus ; l'enquête publique fit ressortir qu'ils avaient obtenu leur terrain par « attribution administrative » (dans 255 cas), par héritage (dans 66 cas) ou par achat (dans 11 cas).

Le quartier faisait une superficie de 5,7 hectares (dont 3,6 ha de surface bâtie) et comptait 7 319 habitants répartis dans 332 parcelles, soient une moyenne de 22 habitants par concession et une densité de 128 habitants au km².

En 1975, 3% environ des habitants de Lomé résidaient au quartier zongo.

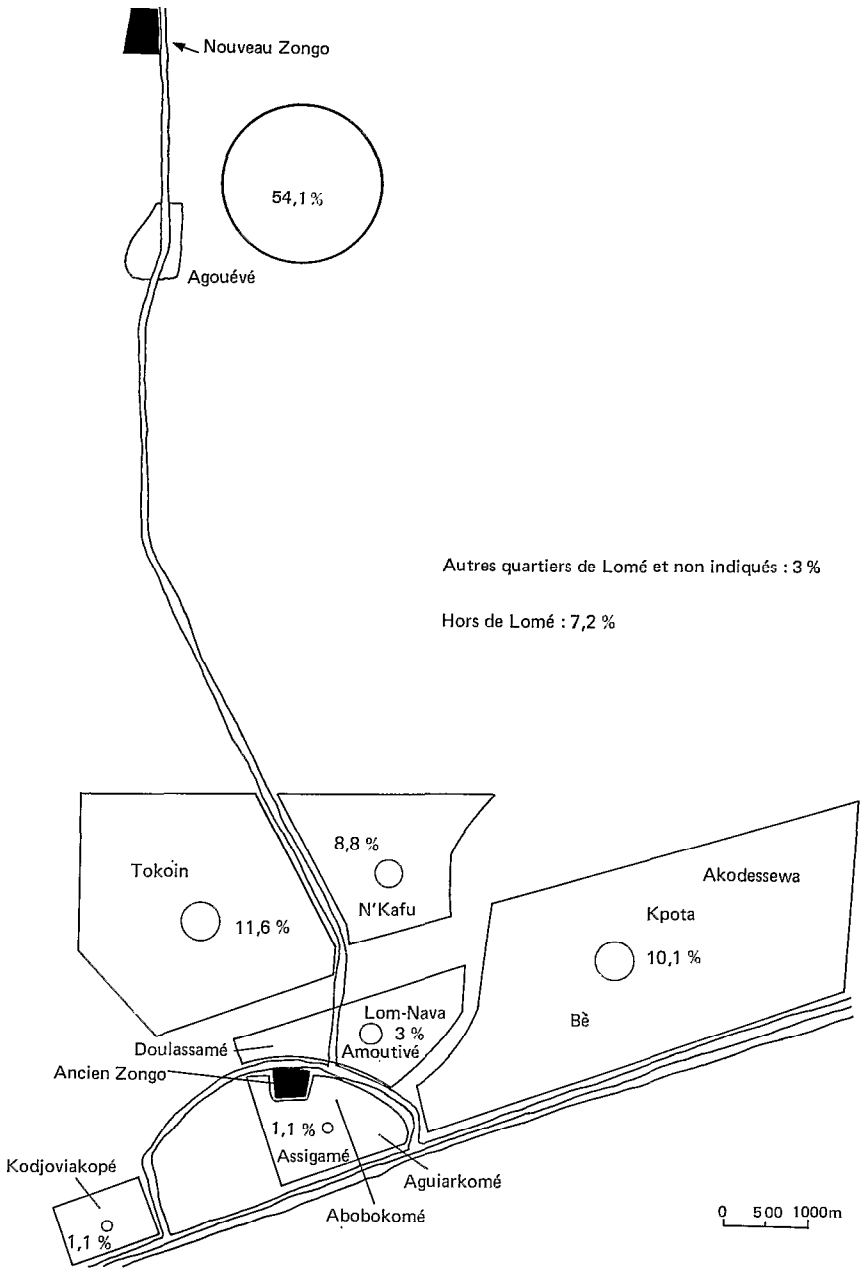
Le déplacement du zongo (1977)

En novembre 1977, le terrain où étaient agglomérés les habitants du zongo fut « rasé » en quelques jours. Les constructions détruites étaient les suivantes :

14 maisons à étage.

247 bâtiments « en dur » (ossature de béton armé, murs en maçonnerie, charpente en bois ou métallique, couverture en tôle ondulée, ou en dalle de béton armé.)

493 bâtiments « en semi-dur » (murs à base de terre cuite, linteaux et agglomérés, charpente en bois, couverture en tôle ondulée).



Carte 6. — Etapes résidentielles entre l'ancien et le nouveau zongo

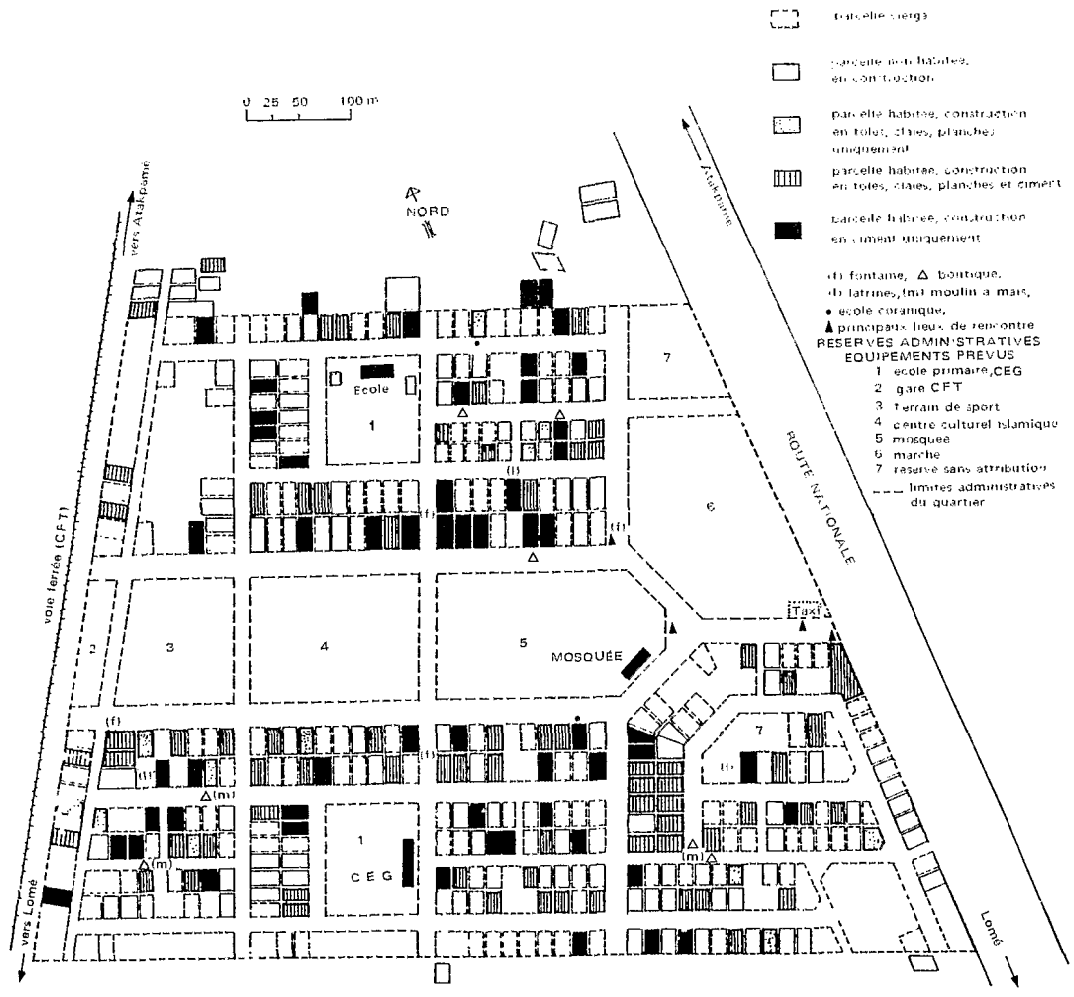
83 bâtiments « en banco » (murs en banco — terre séchée —, charpente en bois, couverture en tôle ondulée).

89 « baraques et claies » (claie ou bois de caisse pour les murs, couverture en tôle ondulée, ou entièrement en tôle).

295 terrasses, hangars et bergeries (bois et tôle ondulée).

A chaque « propriétaire » d'une parcelle dans l'ancien zongo, l'Etat attribua un titre de propriété dans le nouveau lotissement et 200 000 F CFA. Dans le mois qui suivit la destruction du quartier, près de 200 personnes vinrent habiter dans le nouveau lotissement. Les autres se dispersèrent dans différents points de Lomé et à Agouévé, ville la plus proche du « nouveau zongo », située à treize kilomètres du centre de Lomé. Ils se retrouvèrent environ 1 400 dans le nouveau quartier moins de deux ans après la destruction. La connaissance de l'étape résidentielle des personnes recensées au « Nouveau zongo » entre le moment où elles furent « déguerpies » de leur ancien quartier et le moment où elles arrivèrent dans leur nouveau lotissement nous donne une idée approchée de la dispersion des autres gens du zongo n'ayant pas rejoint le nouveau quartier. (Voir carte 6). On voit que la majorité se regroupa provisoirement à Agouévé. Pour le reste, la plupart se rendit vers des lieux « disponibles », c'est-à-dire vers les extensions de Lomé au nord et à l'est (Bé-Akodessewa, N' Kafu, Tokoin). Dans ces habitations momentanées, tous les gens du zongo étaient locataires. Ce n'est que dans le nouveau lotissement qu'on verra apparaître la solidarité interne au zongo, des gens étant hébergés gratuitement en attendant la construction de leur propre maison.

Le nouveau terrain du zongo a une superficie de 47,5 ha environ. Il comprend quatre bornes-fontaines, trois latrines et un éclairage publique. (Voir carte 7). Parmi les divers équipements collectifs prévus, seuls étaient réalisés (en août 1979) : l'école d'enseignement primaire (en partie) et le CEG (en partie également). La mosquée fut rapidement et sommairement bâtie par les gens du zongo eux-mêmes. Deux ou trois baraques en claie commençaient à s'édifier sur l'emplacement prévu pour le marché. Quelques rares lieux de rencontre se mettaient en place : la station de taxis, à l'entrée du quartier, où des files de jeunes gens et de revendeuses attendaient qu'arrivent les rares taxis voulant bien faire la route du nouveau zongo au grand marché de Lomé (15 km). En face la station de taxi, se trouve la concession du chef du quartier (« Sarkin' zongo ») auquel des notables ou plaignants rendent régulièrement visite. Au bout de cette parcelle, sur le bord de la rue d'entrée du quartier, une ou deux revendeuses, un mécanicien et quelques artisans fabriquant des tamis, forment un autre pôle de rencontre. Devant la mosquée, quelques bancs et une longue table permettent de prendre un peu de thé, de café au lait et de se retrouver pour faire la rumeur du quartier. C'est le lieu que les jeunes appellent « B.B.C. » ; on y parle des prochains mariages qui vont se faire, des vols de mouton, de la richesse des « mai gida » (grands commerçants), et du dernier match de l'équipe de foot-ball des jeunes du zongo contre celle d'Agouévé. Un peu plus loin, on voit en permanence des femmes et des jeunes filles laver du linge en bavardant près d'une borne-fontaine. Quelques rares boutiques fournissent aux gens du zongo les condiments, les boîtes de conserve, le sucre et les lampes



Carte 7. — Nouveau quartier zongo, Lomé (Agouévé), relevé parcellaire (août 1979)

à pétrole nécessaires à la vie quotidienne. Mais c'est à Lomé (en attendant, peut-être, la construction du marché du zongo) que les commerçants, artisans et revendeuses passent la plus grande partie de leurs journées. Si des touristes venaient à s'égarer par ici, ils trouveraient une sorte de « cité-dortoir » ou, de plus, le tiers à peine des parcelles sont occupées (1) alors que, le plus souvent, leur construction n'est pas achevée. Une esquisse de vie sociale de quartier se dessine à certains moments de la journée (le soir surtout, entre 18 h et 20 h et pour la prière du vendredi à midi). Mais les gens du zongo qui sont arrivés dans le nouveau lotissement sont un peu en attente des suivants ; en attente aussi de certaines décisions qui leur échappent et qui peuvent rendre la vie plus agréable : la construction du marché, la mise en état de quelques rues, la régularité des taxis entre Lomé et le quartier. Sans oublier ceci : pendant les saisons des pluies, toute la partie sud du zongo (construit sur le terrain marécageux des bords du Sio) est un vaste marigot. Il faut sauter de pierre en pierre pour rejoindre les maisons dans lesquelles les habitants n'en finissent plus de combattre les moustiques.

Le rejet des gens du zongo vers ce nouvel emplacement leur pose une série de problèmes matériels qui, pour être bien sensibles, ne leur sont pas particuliers. Dans tous les cas, le déguerpissement d'un quartier et la ré-installation de sa population est une source de tracasseries, de dépenses et de conflits auxquels les techniciens de l'urbanisme doivent répondre. Mais la particularité du zongo tient à la correspondance approximative entre un quartier et un groupe social : celui des commerçants étrangers musulmans. Le déguerpissement du quartier prend alors un sens qui sort l'événement du seul registre des opérations urbaines. De même, les effets de ce déplacement sont des effets sur un groupe social homogène et non seulement sur des individus ou des familles.

C'est à tracer les contours de ce groupe social des gens du zongo que l'on va s'attacher maintenant, en partant des données recueillies auprès de la population présente au nouveau lotissement du zongo en septembre 1979, c'est-à-dire près de deux ans après son déguerpissement.

(1) 136 sur 345 lots attribués et 450 emplacements prévus.

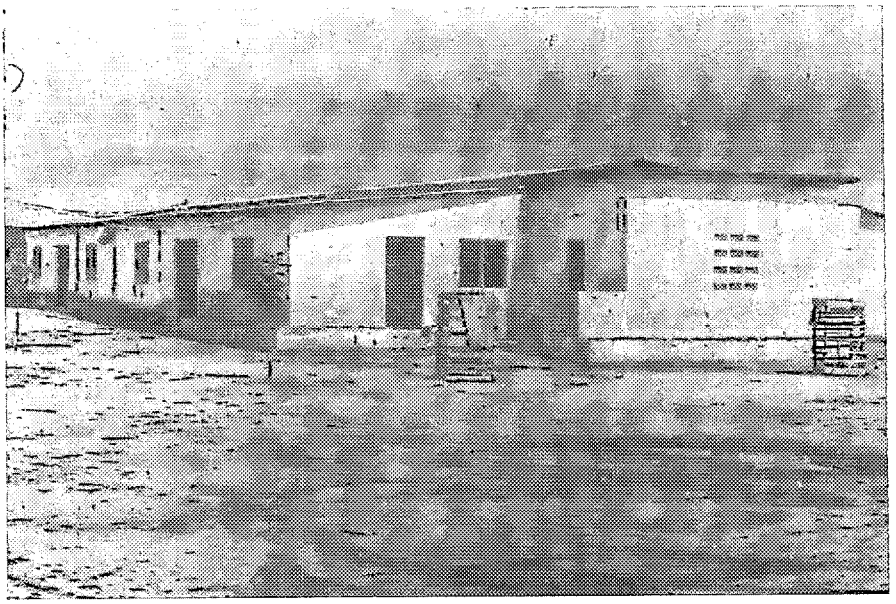


Photo 1. — La mosquée

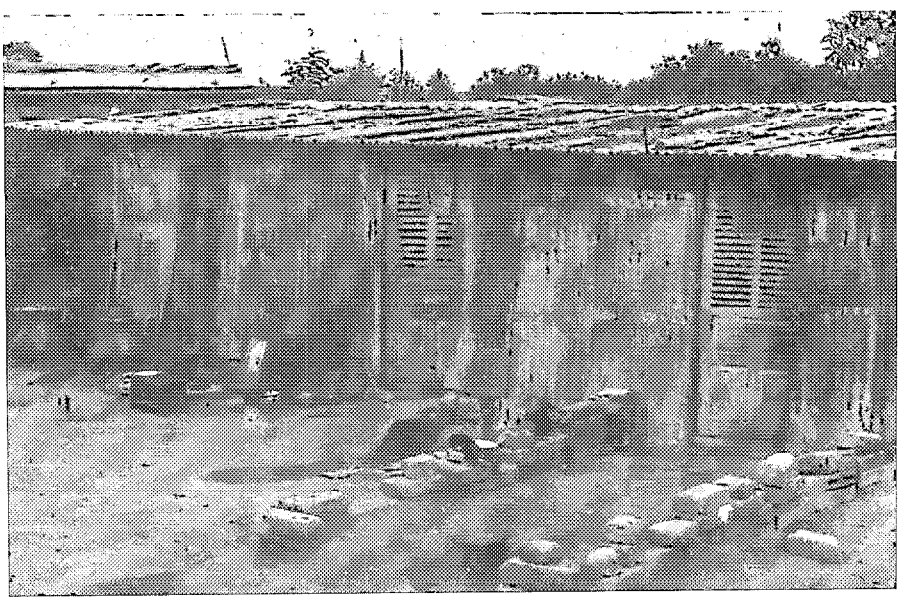


Photo 3 et 4. — Constructions provisoires en tôles et bois de récupération

Photo 2. — Une rue du quartier en saison des pluies (août 79)

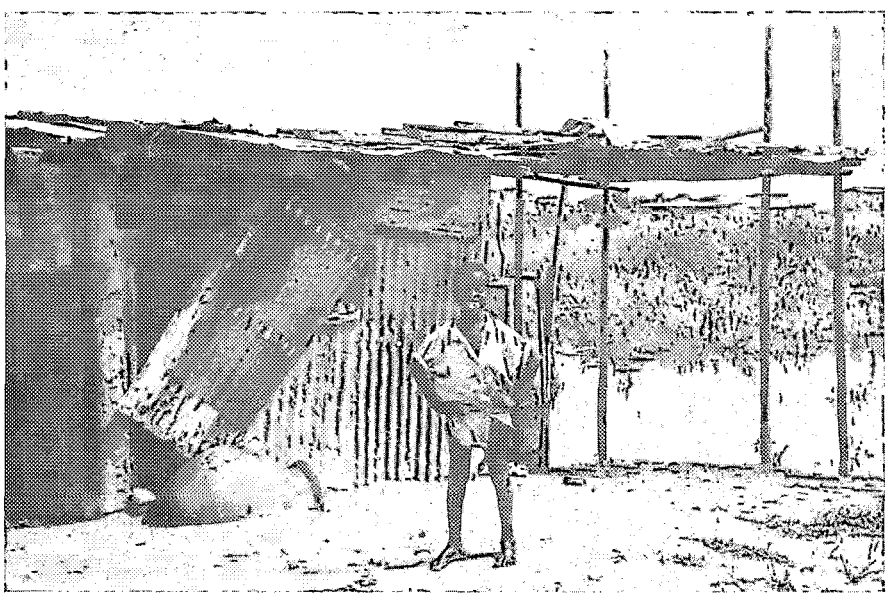


Photo 4

3 *Les gens du zongo*

A l'occasion des fêtes musulmanes, dans les discours et les chants religieux, lorsqu'il s'agit d'interpeller la population du zongo, les locuteurs emploient les termes : « *jama'a zongo* » ; c'est, littéralement, « l'assemblée », le « peuple », ou les gens du zongo. Les informateurs parlant le français, et particulièrement les jeunes, se désignent eux-mêmes par le néologisme « zongolais ».

La persistance de ces termes, comme le maintien immédiatement perceptible d'une vie quotidienne séparée des autres Loméens malgré la destruction de l'ancien quartier et l'éparpillement de sa population dans la ville, suggère l'existence d'un groupe social relativement homogène, distinct de son environnement local, et dont le quartier zongo est l'expression tangible mais déformée dans le tissu urbain.

Quant à ses caractères généraux (ethniques, sociologiques et économiques), le groupe social des gens du zongo se définit, tout à la fois, 1 – par ses propres références, 2 – par opposition aux autochtones loméens et 3 – par une série de différences avec le reste de la population de l'actuel quartier zongo.

Les étrangers

Des soudanais loméens

On retrouve, dans la répartition ethnique actuelle de la population du zongo, l'élargissement progressif qu'a connu le quartier depuis sa « fondation » jusqu'à son cinquième emplacement, c'est-à-dire depuis l'aire de repos des commerçants haoussa vers le lieu de retrouvailles ethniques des gens du nord jusqu'au quartier des étrangers de la ville.

TABLEAU XV

Répartition ethnique du zongo
(Recensement Nouveau quartier zongo-septembre 1979)

ETHNIES	HOMMES	FEMMES	TOTAL	%	NOMBRE DE FEMMES POUR 100 HOMMES
Ethnies étrangères					
Haoussa	351	310	661	48,8	88,3
Songhaï (1)	61	73	134	9,9	
Peul	45	25	70	5,2	
Mossi	33	18	51	3,8	
Yorouba	23	23	46	3,4	
Gourma	18	15	33	2,4	
Autres (2)	31	26	57	4,2	
(Total ethnies étrangères)	(562)	(490)	(1 052)	(77,7)	87,1
Allochtones					
Kotokoli	47	61	108	8	129,7
Tchamba	15	20	35	2,6	
Kabyé-Losso	23	18	41	3	
Autres (3)	12	19	31	2,3	
(Total allochtones)	(97)	(118)	(215)	(15,9)	121,6
Autochtones					
Evhé	22	37	59	4,4	168,2
Autres (4)	12	16	28	2	
(Total autochtones)	(34)	(53)	(87)	(6,4)	155,9
Total	693	661	1 354	100	95,4

(1) On considère un ensemble « Songhaï » et apparentés comprenant : des Songhaï de Gao (Mali), des Djerma et Kurtey (Niger), des Dendi et Bariba (Nord-Bénin).

(2) Dagomba, Frafra, Dioula, Bobo, Touareg et « Wangara » (gens venus de l'ouest, en haoussa).

(3) Tchokossi, Moba, Bassar, Akposso.

(4) Mina, Fon, etc.

Les 1 354 personnes recensées dans le nouveau lotissement du zongo en septembre 1979 (dont 93% sont de religion musulmane) se répartissent de la manière suivante (voir tableau XV) (1) :

Les Haoussa représentent la moitié de la population. Les autres ethnies soudaniennes regroupent un quart du zongo ; il s'agit principalement de Peul, de Mossi, de Gourma et d'un ensemble de groupes Songhaï ou apparentés (Gao, Djerma et Kurtey, Dendi et Bariba). Pour les trois quarts de la population, les pays d'origine se trouvent donc dans la savane soudanienne (entre le 10e et le 15e parallèle nord) qui traverse les Etats actuels du Mali, de la Haute-Volta et du Niger et les régions du Nord-Bénin et Nord-Nigeria. Des Dagomba et Frafra du Nord-Ghana ainsi que quelques Yorouba du Sud-Nigeria complètent ce groupe des étrangers.

Les allochtones originaires du Centre-Togo (principalement les Kotokoli) et du Nord-Togo (Kabyé-Losso, Tchokossi et Moba) font 16% de la population.

Enfin, les autochtones de Lomé et de la région maritime représentent 6% des résidents du nouveau quartier zongo.

Notons d'abord que la distribution de la population du zongo parmi les ethnies étrangères, allochtones et autochtones est l'exact opposé de celle de Lomé où les autochtones sont 73%, les allochtones 16% et les étrangers 5% environ.

D'autre part, à l'intérieur du zongo, l'examen des rapports numériques entre hommes et femmes marquent une nette différence entre les ethnies étrangères et les autres : 87 femmes pour 100 hommes chez les étrangers, 122 femmes pour 100 hommes chez les allochtones, et surtout 156 pour 100 chez les autochtones peu nombreux.

Certains des commerçants ayant migré vers Lomé sont venus en famille des régions soudanaises (par exemple Godjé Djibril, un boucher haoussa, cité plus haut, p. 69, arrivé à Lomé dans les années 1910, était accompagné de ses deux épouses, deux fils et une fille, ainsi que de trois serviteurs) ; mais, entre 1900 et 1950, les migrants sont en général venus, sinon seuls (la plupart venait par petits groupes), du moins sans épouse (2). Ils les trouvèrent parmi les ethnies étrangères déjà présentes au zongo (ou à Kpalimé et Aného), chez les allochtones islamisées (Kotokoli, Tchamba, Bassar) et parmi les autochtones de Lomé.

---

(1) D'après un recensement effectué par nos soins (avec l'aide de Mamadou SANAU et Roufaye MÉDADJI) en septembre 1979. Le lotissement où a été effectué ce recensement ne regroupait alors qu'un cinquième de la population déguerpie de l'ancien quartier. Les personnes enquêtées forment ainsi un « échantillon » (au 1/5e) de la population du zongo.

(2) Parmi la population du zongo âgée de 40 ans et plus, c'est-à-dire née avant 1940, 47% des hommes sont nés hors du Togo contre 19% des femmes seulement. Par contre, 45% des femmes de ce groupe d'âges sont nées à Lomé (voir tableau XVI).

Chez les Kotokoli et les Tchamba en particulier, le sex ratio à dominante féminine s'explique aussi par une pratique répandue de placement des jeunes filles (entre 10 et 15 ans) venant de Sokodé et de sa région pour être domestiques à Lomé. C'est le plus souvent chez des parents kotokoli qu'elles se rendent, mais il y a aussi, dans le zongo, quelques-unes de ces jeunes filles travaillant comme domestiques chez des commerçants haoussa qui leur versent un « salaire » (environ 3 000 F CFA par mois) et qui connaissent parfois tout juste leur prénom et leur ethnie.

Si la population du zongo est en grande majorité étrangère, elle est aussi très largement loméenne. En effet, 65% des gens du quartier sont nés à Lomé, 18% dans d'autres villes du Togo et 17% hors du Togo.

Si l'on décompose ces données en trois groupes d'âges et par sexe, on a alors les informations données dans les tableaux XVI a, b, c.

TABLEAU XVI a

Pourcentage de la population née à Lomé
(Nouveau quartier zongo, 1979)

	HOMMES	FEMMES
Moins de 15 ans	84,8%	81,3%
De 15 à 39 ans	61,7%	46,8%
40 ans et plus	30,7%	45,7%

TABLEAU XVI b

Pourcentage de la population née au Togo hors de Lomé
(Nouveau quartier zongo, 1979)

	HOMMES	FEMMES
Moins de 15 ans	7,9%	13,4%
15 à 39 ans	17,2%	29,4%
40 ans et plus	20,5%	35,1%

TABLEAU XVI c

Pourcentage de la population née hors du Togo
(Nouveau quartier zongo, 1979)

	HOMMES	FEMMES
Moins de 15 ans	6,2%	5%
15 à 39 ans	21,1%	23,8%
40 ans et plus	47,2%	19,1%

Dans le troisième tableau (XVI c), on retrouve les commerçants migrants du début du siècle. Parmi les hommes de 40 ans et plus, près de la moitié est née hors du Togo (principalement à Sokoto, Kano, et d'autres villes du Nigeria ; à Maradi, Dosso, Tawa et d'autres villes du Niger). Ceux de cette génération qui sont nés à Lomé (31%) descendent de commerçants qui sont venus s'installer plus tôt dans la capitale togolaise, arrivant de Salaga ou du Nigeria.

Les hommes et femmes ayant entre 15 et 39 ans et qui sont nés hors du Togo viennent, dans leur majorité, du Ghana voisin (notamment d'Accra, Kumasi et Kpandu, où se rendirent de nombreux Haoussa à la fin du XIX^e^ et au début du XX^e^ siècles). Ils en sont venus à partir des années 1960, et en particulier autour de 1970, lorsqu'eurent lieu des expulsions d'étrangers du Ghana.

Les natifs du Togo hors de Lomé (tableau XVI b) viennent, pour la plupart et quel que soit leur âge, de Kpalimé et d'Aného, villes qui furent situées sur les trajets commerciaux et migratoires des commerçants soudanais (depuis le Ghana ou depuis le Nigeria par la côte) ainsi que de Sokodé et sa région (il s'agit là principalement des Kotokoli).

Le fort pourcentage des gens du zongo de moins de 40 ans nés à Lomé (tableau XVI a) fait apparaître une nouvelle génération, totalement séparée de ses pays d'origine, tout en restant marginalisée vis-à-vis du reste de la population loméenne.

Comme le suggèrent ces données statistiques concernant l'ethnie et le lieu de naissance, la condition d'étranger, qui caractérise le groupe social des « zongolais », est faite de deux positions structurelles rassemblées : d'une part, l'étranger est définitivement coupé de son milieu d'origine ; d'autre part, il est extérieur à la société locale d'accueil.

LE DÉRACINEMENT DES ÉTRANGERS

Au regard de leurs pays d'origine, les étrangers sont des déracinés. Plus de la moitié des étrangers du zongo sont loméens à la seconde ou troisième géné-

rations (c'est-à-dire, pour ces derniers, dont les ancêtres ont migré à la fin du XIX^e ou au début du XX^e siècles) et sont, dans tous les cas, séparés de leur souche familiale lointaine. Contrairement aux allochtones (aux Kotokoli notamment), les étrangers soudanais ne font pas de visite dans leur pays d'origine.

Le déracinement des étrangers est sanctionné par une pratique que l'on rencontre parfois dans le zongo et qui consiste à créer des patronymes pour les nouveaux arrivants qui, ce faisant, abandonnent leur nom de famille initial.

Ces noms sont donnés en référence à la ville d'origine ou à l'appartenance ethnique de l'étranger qui arrive.

Ainsi, les patronymes suivants ont été donnés en référence à la ville d'origine :

G. Tawa (ville du Niger) ;
A. Maradi (ville du Niger) ;
D. Salamé (localité proche de Sokoto, au Nord-Nigeria) ;
G. Kano (ville du Nord-Nigeria) ;
S. Gao (ville du Mali).

En référence à leur appartenance ethnique, des nouveaux arrivants ont pris les noms suivants :

Z. Mossi
M. Foulani (Peul, en haoussa)
D. Gourma
S. Wangara (gens venus de l'ouest, en haoussa).

Lorsqu'ils ne rencontrent personne avec qui établir une quelconque connexion généalogique, les étrangers arrivant au zongo construisent leur statut à partir de leur propre itinéraire et de leur capacité à s'insérer dans le milieu en s'alliant aux personnes déjà installées.

Le déracinement familial, l'origine étrangère et la position prédominante de l'individu référé à lui-même et non à un groupe familial ou clanique d'origine sont ainsi « officialisés » dans la production de certains patronymes. Mais ils sont aussi reconnus dans une abondance de surnoms dont certains, dans la vie quotidienne, remplacent tout à fait les noms de famille.

Les surnoms peuvent rappeler la position d'étranger, par exemple dans le composé « Bako Dendi » (de « bako » : « l'étranger », en haoussa, et Dendi : nom d'une ethnie commerçante du Nord-Bénin).

Ils peuvent aussi désigner l'activité actuelle ou un comportement notoire de la personne. On citera quelques-uns de ces surnoms :

« S. Mai lorry », pour un transporteur (du mot haoussa « mai » qui signifie la possession ou la qualité, et de l'anglais « lorry » : camion) ;

« S. Capinta », déformation de l'anglais « carpenter », pour un menuisier ;

« M. Mai fatan'kada » (de « mai », et « fatan kada » : peau de caïman) pour un commerçant de peaux.

Pour ce qui concerne certaines attitudes individuelles notoires, citons :

« Baba kéké » (« papa vélo »), surnom du chef du quartier dont on raconte qu'il fut le premier à se promener en bicyclette dans le zongo, vers 1940 ;

« Baba gari », un autre notable dont on disait qu'il avait toujours chez lui un sac de gari (farine de manioc) pour nourrir ses visiteurs ;

« S. Ban godé ba » : « celui qui ne remercie pas (Dieu) », surnom attribué à un commerçant qui ne fait pas les aumônes qu'au zongo, on attend des plus riches.

Les gens du zongo se partagent ainsi entre des familles à la fois étrangères et loméennes et des émigrés de la première génération, arrivant seuls ou en famille, qui sont parfois nés en dehors du pays d'origine de leur ethnie ou qui ont quitté ce pays et sont arrivés à Lomé après diverses étapes, notamment au Ghana et au Sud-Nigeria.

Dans tous les cas, les étrangers sont coupés de leur souche familiale, ce en quoi ils se distinguent non seulement des autochtones mais aussi des allochtones, ruraux urbanisés qui gardent pour la plupart des contacts réguliers avec leur famille restée au village.

Particularisme local et endogamie

On a décrit, plus haut, le principe des quartiers zongo : le commerçant professionnel est étranger aux groupes qu'il traverse et avec lesquels il fait du négoce ; les zongo inscrivent, dans le tissu urbain, cette altérité sociale.

La conscience particulariste actuelle des gens du zongo est liée à ce couple initial : étranger commerçant. Elle n'est d'ailleurs pas le fait du seul quartier « haoussa » de Lomé. Abner Cohen note que les Haoussa d'Ibadan n'ont de cesse de se distinguer des autochtones Yorouba de la ville en affirmant à chaque occasion : « *nos coutumes sont différentes* » (1).

A Lomé, les gens du zongo s'opposent méticuleusement aux différentes caractéristiques des autochtones : ancienneté du contact avec les Européens, habitude du fonctionnarisme, importance économique et démographique des femmes, religions chrétiennes et « vaudou ».

Selon les sujets, la distinction des « zongolais » s'exprime par l'indifférence hautaine, l'ironie ou l'agacement à l'égard des traits de la population lomé-

(1) Abner Cohen, 1971, p. 271.

enne. Ainsi, un jeune Haoussa s'énerve et insulte les participants à des funérailles bruyantes et dansantes d'une importante famille autochtone d'Agouévé, ville proche du nouveau quartier zongo. Un commerçant haoussa, devant rencontrer un représentant de la Chambre de Commerce de Lomé, revêt exceptionnellement le « complet » que portent tous les fonctionnaires de la capitale et déclare, tout honteux d'être vu dans cette tenue : « Je deviens comme un « commis » autochtone ».

D'une manière générale, le particularisme des étrangers musulmans s'exprime sous des formes très apparentes. La tenue vestimentaire des hommes (boubou et chéchia), la langue du zongo (le haoussa), les rythmes quotidiens ponctués par les activités commerciales et les cinq prières musulmanes —et les rythmes hebdomadaires par la grande prière collective du vendredi — s'opposent aux vêtements « occidentalisés » ou aux pagnes que portent les Loméens, à la langue évhé (langue de Lomé que certains vieux « zongolais » ne parlent pas) et aux rythmes imposés par le travail salarié d'une minorité de « fonctionnaires » et qui réserve aux samedi et dimanche les rites religieux « animistes » des autochtones.

Ces comportements marquent, de toute évidence, une différence dont se nourrissent les gens du zongo pour faire leur identité par opposition aux « arna » (terme haoussa signifiant à la fois « autochtones » et « païens »).

Le clivage entre les étrangers musulmans et les autres Loméens se manifeste plus encore à l'occasion des mariages. Les couples présents dans le quartier zongo au moment du recensement fournissent un échantillon de 180 mariages réalisés par 141 hommes (chiffres dont on ne peut tirer un taux de polygamie réel puisque toutes les épouses des hommes présents au nouveau lotissement n'étaient pas avec eux). Le tableau XVII représente les différents rapports ethniques dans ces mariages.

Si l'on considère les 119 hommes membres d'ethnies étrangères et leurs 155 mariages recensés, on voit que :

56,1% (87) de leurs mariages sont intra-ethniques ; et plus généralement :
83,4% (128) de leurs épouses sont, comme eux, d'ethnies étrangères ;
9,7% (15) de leurs épouses sont des allochtones ;
7,7% (12) sont des autochtones de Lomé.

En ce qui concerne plus particulièrement, parmi les étrangers, les mariages effectués par les hommes haoussa, on voit que :

70% de leurs mariages sont intra-ethniques ;
16,5% de leurs épouses sont membres d'autres ethnies étrangères ;
9,3% sont des allochtones ;
4% sont des autochtones.

L'intra-ethnicité des mariages est essentiellement le fait des Haoussa.

TABLEAU XVII

Relations ethniques dans le mariage
(Nouveau quartier zongo, 1979)

ETHNIE DU MARI	ETHNIE DE L'ÉPOUSE														
	Haoussa	Songhaï	Peul	Mossi	Yorouba	Gourma	Autres étrangères	Kotokoli	Tchamba	Kabyé	Autres allochtones	Evhé	Autres autochtones	Total des mariages	Total des hommes
Haoussa	68	5	4	1	3	1	2	5	2	—	2	3	1	97	74
Songhaï	5	8	3	—	—	—	—	1	1	—	—	2	—	20	16
Peul	5	2	4	—	—	—	1	—	—	—	1	—	—	13	9
Mossi	—	—	—	4	—	—	—	—	1	1	—	1	—	7	7
Yorouba	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	—	3	3
Gourma	2	1	—	—	—	1	—	—	—	—	1	1	—	6	5
Autres étrangers	4	—	—	—	—	—	2	—	—	—	—	2	1	9	5
Kotokoli	—	—	—	—	—	—	—	6	2	—	—	—	—	8	6
Tchamba	—	—	—	—	—	—	—	2	1	—	1	—	—	4	3
Kabyé	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2	—	—	—	2	2
Autres allochtones	1	—	—	—	—	—	—	1	—	—	1	1	—	4	4
Evhé	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3	3	6	6
Autres autochtones	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	—	6	6
TOTAL	87	16	11	5	3	2	5	15	7	3	6	15	5	180	141

Mais on peut, pour l'ensemble des ethnies étrangères, parler d'une *endogamie d'étrangers*, très opérante puisqu'elle concerne plus de huit mariages sur dix.

De plus, quelle que soit leur ethnie d'origine, *toutes* les épouses des hommes d'ethnies étrangères sont, comme eux, de religion musulmane (1).

Pour les femmes autochtones, il s'agit d'islamisation au moment du mariage.

(1) Une exception sur les 155 cas : une Evhé catholique épouse d'un Mossi musulman.

Il est fréquent (plus fréquent en fait qu'il n'apparaît dans le tableau XVII qui, rappelons-le, répertorie les couples *présents* au nouveau quartier zongo) que des commerçants musulmans (pour qui l'islam autorise la polygamie jusqu'à quatre épouses) prennent comme deuxième, troisième ou quatrième épouse une autochtone de Lomé à condition toutefois qu'ils la convertissent à l'islam, et qu'il lui donne un nouveau prénom, musulman.

En dehors des nécessaires contacts commerciaux ou parfois administratifs, ces mariages représentent la plus importante relation entre les gens du zongo et les autochtones. Relation imposée par les nécessités d'une situation de déracinés pour lesquels le marché matrimonial peut difficilement être entièrement intra-ethnique (les Haoussa, qui sont les plus anciens dans le zongo et qui sont, semble-t-il, venus plus nombreux en famille, sont, de ce point de vue, favorisés), situation dont les étrangers s'accommodent en épousant des femmes appartenant à d'autres ethnies musulmanes (Haoussa, autres étrangères et allochtones) ou en convertissant à l'islam les épouses qu'ils prennent chez les « arna ».

Ils établissent ainsi une endogamie symbolique où l'islam et le zongo sont confondus.

En même temps, l'ensemble des ethnies étrangères apparaît comme un groupe occasionnellement « preneur d'épouses » (et qui ne « donne » qu'une épouse étrangère à un allochtone musulman ; voir tableau XVII, 11e ligne). D'un autre côté, les ethnies allochtones et autochtones, bien que relativement peu nombreuses, apparaissent comme des « donneurs d'épouses » (la moitié des épouses allochtones et autochtones sont mariées à un étranger).

La famille et le reste

La langue du zongo est le haoussa. Les gens du zongo utilisent les notions haoussa pour définir leur groupe résidentiel, leurs relations familiales, sociales et économiques. En même temps que l'on présentera les caractères généraux de ces structures, on étudiera le sens particulier des termes haoussa utilisés pour les décrire.

Les maisonnées

Le terme haoussa « gida » désigne à la fois la maison ou l'enclos et les personnes vivant ensemble dans cet enclos : la maisonnée.

Autrefois, dans le pays haoussa, l'unité résidentielle était aussi une unité

sociale et économique. C'est ce que souligne Claude RAYNAUT dans son tude d'une communauté villageoise haoussa :

« *Naguère, cela est certain, le* gida *correspondait effectivement à un fragment relativement important de lignage : soit un père entouré de ses enfants mariés, soit plusieurs frères. L'ensemble de ce groupe se trouvait placé sous l'autorité d'un chef de famille, père ou frère aîné, qui prenait le titre de* mai gida *; sa cohésion se réalisait d'une part dans la cohabitation au sein d'un même enclos, d'autre part dans l'exploitation communautaire des terres collectives. Sous la tutelle de son chef, le* gida *constituait donc une unité de résidence, une unité d'exploitation et une unité de consommation* » (1).

Nicole ECHARD, dans son étude historique de la société paysanne haoussa de l'Ader (Niger), met l'accent sur l'unité familiale du « gida » :

« *L'unité résidentielle et socio-économique est le gida dont les membres masculins appartiennent tous au même patrilignage (...). Un même homme peut avoir une épouse dans deux ou trois villages différents et continue à parler de « son gida », excluant du terme une connotation résidentielle (...) et faisant référence à l'organisation lignagère* » (2).

Au zongo de Lomé, le « gida » désigne la maison au sens foncier et l'ensemble des co-résidents : la maisonnée.

Avant d'étudier la taille et la composition des maisonnées, on donnera une première définition du « gida » comme *unité résidentielle*, c'est-à-dire comme l'ensemble des personnes vivant sous le même toit et se plaçant sous l'autorité d'une même personne. Cela implique en particulier que les co-résidents ne paient pas de loyer à celui qu'ils reconnaissent comme leur chef. Par ailleurs, une même concession peut abriter plusieurs maisonnées dans la mesure, notamment, où certaines parcelles sont louées.

Taille des maisonnées

Dans le nouveau lotissement du zongo, on a dénombré (en septembre 1979) 184 unités résidentielles réparties dans 136 parcelles. Les chefs de maisonnée étaient propriétaires de leur habitation dans 58% des cas, locataires dans 26% des cas, et hébergés gratuitement pour 16% d'entre eux.

La taille moyenne des maisonnées était de 7,4 personnes.

Deux facteurs interviennent pour déterminer la taille des maisonnées : l'ethnie et le statut d'occupation du chef de maisonnée.

---

(1) Claude RAYNAUT, 1972, p. 63.

(2) Nicole ECHARD, 1975, p. 22.

TABLEAU XVIII

Taille moyenne des maisonnées en fonction de l'ethnie du chef de maisonnée (Nouveau quartier zongo, 1979)

ETHNIE DU CHEF DE MAISONNÉE	NOMBRE DE MAISONNÉES	NOMBRE DE RÉSIDENTS	TAILLE MOYENNE
Etrangers			
Haoussa	80	675	8,4
Songhaï	19	137	
Peul	12	83	
Mossi	8	54	
Yorouba	7	61	
Gourma	5	35	
Autres étrangers	8	62	
(Total étrangers)	(139)	(1 107)	8
Allochtones			
Kotokoli	15	98	6,5
Tchamba	4	25	
Kabyé	4	29	
Autres	8	35	
(Total allochtones)	(31)	(187)	6
Autochtones			
Evhé	10	46	4,6
Autres	4	14	
(Total autochtones)	(14)	(60)	4,3
TOTAL	184	1 354	7,4

Le clivage déjà souligné entre les étrangers, les allochtones et les autochtones se traduit d'une manière particulièrement évidente dans la taille des maisonnées (voir tableau XVIII). Lorsqu'un autochtone est le chef de maisonnée (14 cas), la taille moyenne du groupe résidentiel est de quatre personnes. Elle passe à six co-résidents lorsque le chef de maisonnée est un allochtone (31 cas) et à huit personnes lorsqu'il est étranger (139 cas).

Au demeurant, les membres des maisonnées peuvent ne pas appartenir à la même ethnie que le chef de maisonnée. Cela apparaît particulièrement dans le cas des groupes résidentiels dont le chef est un étranger. Ceux-ci « attirent » dans leurs maisonnées des allochtones et des autochtones, alors que ces deux derniers ensembles ne retrouvent pas dans leurs groupes résidentiels tous les

membres de leur ethnie présents au zongo. On peut ainsi établir un « taux d'attraction » résidentielle des trois principaux ensembles, ce taux étant le rapport du nombre de personnes vivant dans la résidence d'un chef de maisonnée appartenant à l'un de ces trois ensembles sur le nombre total, dans le zongo, des ressortissants de ce même groupe. On a alors les résultats donnés dans le tableau XIX.

TABLEAU XIX

Taux d'attraction résidentielle en fonction de l'ethnie du chef de maisonnée (Nouveau quartier zongo, 1979)

	POPULATION TOTALE DANS LE ZONGO (1)	POPULATION DES MAISONNÉES EN FONCTION DE L'ETHNIE DU CM (2)	TAUX D'ATTRACTION (2/1)
Etrangers	1 052	1 107	1,05
dont Haoussa	661	675	1,02
Allochtones	215	187	0,86
Autochtones	87	60	0,68

On voit que ce taux est positif pour les ethnies étrangéres et qu'il est négatif pour les allochtones et les autochtones.

Ces différences s'expliquent principalement par le fait que les ethnies étrangères sont des « preneurs d'épouses » et que les allochtones et autochtones sont « donneurs d'épouses », phénomène dont l'effet est démultiplié par la place importante que prend la parenté utérine dans la composition des maisonnées.

Plus généralement, ces différences traduisent le fait que les étrangers sont « chez eux » au zongo, les allochtones et autochtones constituant une population « rapportée », du fait des migrations urbaines des ruraux ou des alliances avec quelques autochtones. Dans l'ancien quartier zongo, 72% des propriétaires reconnus par l'enquête administrative étaient des étrangers, 23% étaient des allochtones et 5% étaient autochtones.

La distribution des unités résidentielles en fonction de leur taille (voir tableau XX) montre que le nombre le plus fréquent de co-résidents est entre six et dix personnes. Mais ce nombre dépend aussi du statut d'occupation du chef de maisonnée. Les trois quarts des « gida » de propriétaires comptent six personnes et plus, alors que 70% des maisonnées de locataires et 63% de celles dont le chef est hébergé gratuitement comptent moins de six résidents.

TABLEAU XX

Répartition des maisonnées selon leur taille et le statut d'occupation de leur chef (Nouveau quartier zongo, 1979)

TAILLE DES UNITÉS RÉSIDENTIELLES	STATUT DU CHEF DE MAISONNÉE				
	Propriétaire	Locataire	Hébergé	Total	%
1 personne	4	6	8	18	9,8
2 à 5 personnes	21	28	11	60	32,6
6 à 10 personnes	44	12	8	64	34,8
11 à 15 personnes	26	2	2	30	16,3
16 à 20 personnes	9	—	—	9	4,9
Plus de 20 personnes	2	—	1	3	1,6
Total	106	48	30	184	100
%	57,6	26,1	16,3	100	

Les dix-huit personnes vivant seules sont, d'une part, des propriétaires résidant sur leur concession pendant la construction de leur maison (ils résident alors soit dans une « baraque » en tôle et planches, soit dans une pièce « en dur » qui est une partie de leur future maison), d'autre part des locataires (autochtones affectés dans le quartier pour enseigner à l'école primaire ou au C.E.G. et propriétaires de terrains attendant la construction de leur propre habitation), et enfin, des mendiants, des gardiens ou des maçons hébergés gratuitement sur des terrains en construction qu'ils gardent ou qu'ils bâtissent.

L'accroissement progressif des groupes résidentiels de deux jusqu'à vingt-cinq personnes (taille maximum) recoupe un élargissement, dans la composition des maisonnées, depuis la famille (le chef de maisonnée, son ou ses épouse(s) et leurs enfants) à laquelle s'ajoutent parfois les ascendants directs (souvent la mère) du chef de maisonnée, jusqu'aux parents agnatiques et utérins, et aux dépendants sans lien de parenté.

Composition des maisonnées

La figure 2 représente l'ensemble des relations de parenté recensées dans les 157 maisonnées dont le chef est un homme (1). Il s'agit donc d'une synthèse de tous les cadres familiaux réels de la résidence.

(1) Vingt-sept groupes résidentiels ont pour chef une femme ; voir p. 103.

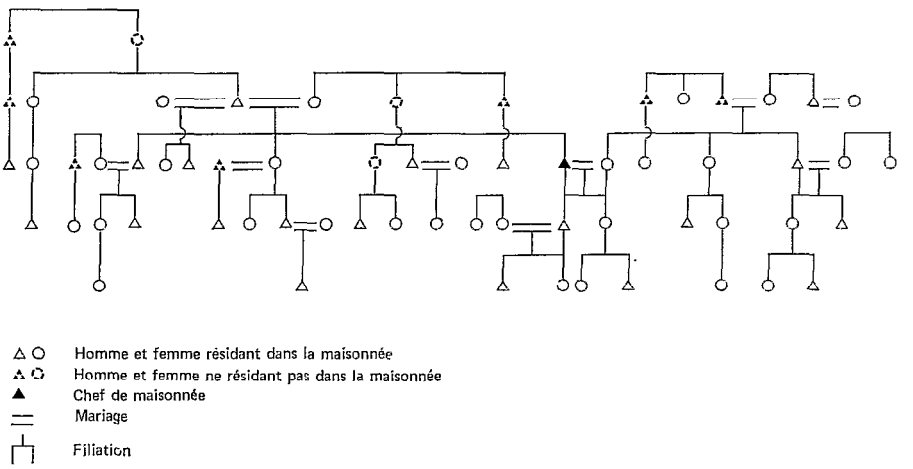


FIG. 2. — Relations de parenté dans le « gida » (Synthèse des cas observés dans les maisonnées dont le chef est un homme ; nouveau quartier zongo, 1979)

Outre les membres de la famille du chef de maisonnée, on relève vingt-sept relations du côté du « mai gida » (chef de maisonnée) et seize du côté de son ou ses épouses. De plus, six des vingt-sept parents du chef de maisonnée se trouvent dans sa parenté maternelle, et dix autres sont ses parents par d'autres femmes (descendants de la sœur du père du « mai gida », de sa sœur ou de la famille d'origine de l'épouse de son frère). Soit au total : onze agnats et trente-deux parents utérins.

Ces données sont quantifiées dans le tableau XXI, qui est un classement, à l'intérieur des 157 maisonnées dont le chef est un homme, des 1 010 résidents en fonction de leur relation au « mai gida ».

On constate d'abord que la famille du « mai gida » compose la majeure partie de son groupe résidentiel. Les deux tiers des résidents sont les épouses et les enfants du chef de maisonnée.

Mais la co-résidence s'étend aux agnats proches ou éloignés (9% des relations) et plus encore aux parents utérins (18%). Enfin, cinquante-huit résidents (5,7%) n'ont aucun lien de parenté avec le chef du groupe résidentiel parmi lequel ils vivent.

Chez les gens du zongo, la parenté se transmet par les hommes. Les enfants appartiennent au groupe de parenté de leur père.

Ce faisant, à l'intérieur de la famille composée, chaque enfant suit sa mère. Cela se traduit de diverses manières dans l'organisation des unités résidentielles.

TABLEAU XXI

Répartition des résidents en fonction de leur relation au chef de maisonnée (dans les maisonnées dont le chef est un homme ; nouveau quartier zongo, 1979)

RELATION AU CHEF DE MAISONNÉE	NOMBRE	%
Famille		
Epouses	159	
Ascendants directs	12	
Descendants directs	504	
Total	675	66,8
Agnats		
Descendants indirects	6	
Frères et sœurs (même père)	34	
Autres agnats	51	
Total	91	9
Parents utérins	186	18,4
Sans lien de parenté	58	5,7
TOTAL	1 010	

Lorsque les conditions d'habitat le permettent, les frères et sœurs germains en bas âge dorment dans la partie de la maison réservée à leur mère, chaque épouse ayant sa propre « habitation » (en fait, dans le nouveau lotissement du zongo, une chambre et un salon dans le meilleur des cas).

D'autre part, après le déguerpissement de la population de l'ancien quartier zongo, de nombreuses familles se sont provisoirement scindées, le chef de famille venant habiter avec une de ses épouses et les enfants de celle-ci au nouveau lotissement, pendant que la (ou les) autre(s) épouse(s) résidait à Lomé ou Agouévé, chacune avec ses propres enfants. L'éparpillement de la population et des familles empêchait la plupart des hommes de respecter les obligations liées à la polyginie. On ne connaît qu'un cas où, au prix de déplacements nombreux et difficiles dans la ville, un vieux commerçant haoussa (n'ayant pas encore fait construire sa maison dans le nouveau lotissement) réussissait à passer alternativement deux jours chez chacune de deux de ses épouses, l'une résidant dans le quartier Amoutivé (près de l'ancien emplacement du zongo) et l'autre à Akodessewa (près de l'aéroport).

Enfin, dans le nouveau quartier, certaines maisonnées comprennent — en même temps que le « mai gida », son épouse et leurs enfants — un ou plusieurs enfants issus d'un mariage précédent de l'épouse.

L'importance relative des femmes dans la vie quotidienne se manifeste déjà dans la composition des maisonnées dont le chef est un homme. Elle est confirmée par le fait que vingt-sept unités résidentielles du zongo ont pour chef une femme, soit près de 15% de l'ensemble des maisonnées.

La taille de ces maisonnées est légèrement inférieure à celle des hommes : 6,9 personnes pour 7,4 lorsque le « mai gida » est un homme.

Sur les vingt-sept femmes chefs de maisonnées, seize sont des étrangères (dont neuf Haoussa), huit sont des allochtones (dont cinq Kotokoli) et trois sont des autochtones.

Cinq d'entre elles seulement sont propriétaires en titre de leur habitation. Six sont locataires. Enfin, les seize autres femmes sont dans une situation provisoire liée au déplacement du quartier ou à certaines conjonctures familiales. Ainsi, cinq femmes chefs de maisonnée sont les sœurs des propriétaires absents de leur concession. L'une d'elles, par exemple, est la sœur d'un horloger qui attend qu'il y ait davantage de monde au zongo pour venir y installer son atelier et qui, pour l'instant, reste à Lomé. Sa sœur « garde » la maison et abrite avec elle : sa mère, six de ses descendants directs, et un enfant d'une de ses filles ; aucun membre de la famille du propriétaire n'est là. Deux autres femmes chefs de maisonnée sont l'épouse du propriétaire absent et deux autres la mère. Enfin, trois d'entre elles sont l'épouse du propriétaire décédé et ont la charge de la maison en attendant sa transmission à des fils absents ou trop jeunes.

Si ces situations résidentielles sont précaires — du point de vue des règles de la propriété et de l'héritage —, elles représentent cependant un ensemble de relations effectives organisées autour des femmes. Dans ces maisonnées, les descendants directs regroupent 31% des résidents, 27,5% sont apparentés par les hommes à la chef de maisonnée, et 37,5% sont ses parents par les femmes (il s'agit d'ailleurs pour la plupart — 47 cas sur 60 — d'enfants de la fille de la femme). Le sex ratio y est de 133 femmes pour 100 hommes alors qu'il est de 95 femmes pour 100 hommes dans l'ensemble du zongo.

Les gens de passage

A cette population relativement installée dans les maisonnées, s'ajoute une part importante d'étrangers de passage, dont les va-et-vient font partie de la vie quotidienne des gens du zongo.

Le taux des résidents n'ayant pas de parenté avec le « mai gida » (5,7%, voir tableau XXI) ne donne qu'une idée très partielle des gens de passage. En

effet, ces résidents sont souvent des domestiques, des maîtres coraniques, ou des « clients » du chef de maisonnée installés chez lui. Plus rarement, ce sont des gens de passage hébergés gratuitement : commerçants, voyageurs, mendiants.

Le comptage systématique des gens de passage s'est avéré impossible et on ne peut en établir qu'une évaluation approximative.

En effet, comme on l'a déjà souligné, ce recensement fut effectué dans le nouveau lotissement moins de deux ans après la destruction de l'ancien quartier et alors que les 4/5e des « zongolais » étaient encore dispersés ailleurs dans Lomé. La plupart des maisons étaient encore en construction, ce qui limitait considérablement les possibilités matérielles d'hébergement. Deux importants logeurs haoussa et un Songhaï vivaient à Lomé pendant que leurs maisons « en dur » étaient en construction dans le nouveau quartier. Enfin, de nombreux logeurs ne pouvant, comme avant, héberger eux-mêmes les commerçants de passage, leur payaient la location d'une chambre, à l'hôtel ou chez des particuliers.

Ainsi, tout en se rendant chez des gens du zongo, les commerçants et voyageurs ne venaient pas tous dans le nouveau lotissement, qui était notre unité de comptage.

Cependant, chaque fois que ce fut possible, nous avons recensé ces étrangers de passage. De plus, la connaissance des commerçants du quartier, logeurs « patentés » ou occasionnels, nous a permis de savoir approximativement le nombre d'étrangers hébergés chez eux un peu avant ou après, voire au moment de notre passage avec les feuilles de recensement, mais sur lesquels le logeur n'avait pas d'informations précises. On peut ainsi évaluer à une centaine, au moment du recensement, le nombre d'étrangers hébergés au zongo pendant qu'ils traitaient des affaires commerciales précises à Lomé (en particulier, la revente de bétail) ou accueillis alors qu'ils passaient à Lomé sans but commercial précis. Moins d'une trentaine furent effectivement recensés. Cela augmente d'autant la population réellement présente dans le quartier en septembre 1979, que l'on peut donc estimer à 1 400 personnes environ.

On obtient alors un taux approximatif de 7% d'étrangers de passage parmi les gens du zongo.

Conclusion

Au zongo de Lomé, le « gida » est un groupe de co-résidents qui tend à se confondre avec la famille restreinte du chef de maisonnée mais qui accueille également des parents cognatiques plus ou moins éloignés et des dépendants ou des étrangers sans lien de parenté.

Cependant, le « gida » ne correspond pas, au zongo, à une unité économique. Les co-résidents peuvent avoir des emplois urbains différents et travailler

indépendamment les uns des autres. Un chef de maisonnée peut être le « patron » d'un de ses co-résidents alors que les autres peuvent travailler avec un autre « patron » ; ou bien un chef de maisonnée peut lui-même travailler pour un « patron » demeurant ailleurs, les fils résidant chez ce chef de maisonnée travaillant pour leur compte ou pour un autre « patron ».

D'une manière générale, les gens du zongo se réfèrent rarement à leur « gida ». Comme on va le voir en présentant les différentes références de la vie sociale, la perte d'efficacité de la « maisonnée » est accompagnée d'une réinterprétation du terme « *mai gida* », qui signifie à l'origine : chef de maisonnée.

Parenté et réseau social (présentation générale et terminologie)

La patrilinéarité, qui gouverne la filiation, est aussi le principe de la transmission des biens : le fils aîné hérite de son père et redistribue une part de son héritage à ses cadets puis éventuellement à ses sœurs.

Mais il n'en va plus de même pour ce qui concerne la transmission des fonctions, qu'il s'agisse des fonctions politiques (chef de quartier ou de groupe ethnique) ou économiques (en particulier dans le commerce). Dans ce domaine, la parenté est fortement concurrencée par les relations de « clientèle », et explicitement subordonnée à une idéologie de la réussite sociale individuelle.

Références familiales

Les termes qu'utilisent les gens du zongo pour décrire leurs structures familiales ne distinguent pas explicitement la patri-linéarité.

Le mot « dangi » (patrilignage) est rarement utilisé. Lorsqu'il l'est, c'est pour désigner la « famille étendue » sans autre précision quant à la filiation.

Les deux termes les plus fréquents sont « iyayi » et « dan uwanci ».

« Iyayi » désigne la famille restreinte, composée du père, de la mère et des enfants. On a vu qu'elle était le cadre le plus important de la co-résidence dans le « gida ».

« Dan uwanci » vient de « dan uwa », littéralement : « fils de mère », qui distingue, dans le groupe de filiation d'un homme, les enfants de même mère. Mais, dans l'emploi qui en est fait au zongo, le terme « dan uwanci » désigne une connexion généalogique quelconque mais précisément identifiable. C'est la parenté au sens large.

La relation d'alliance beau-père/gendre est spécifiée par un terme propre : « suruki ». Cette relation est le seul cadre qui n'autorise aucune co-résidence (voir figure 2). Le gendre est tenu non seulement d'« éviter » le père de son

épouse (à tout le moins en ce qui concerne la résidence) mais aussi d'avoir à son égard une attitude de respect et de prodigalité.

Les termes de référence et d'adresse distinguent les générations et parfois les rapports d'âges mais non les parents paternels des maternels.

Ainsi, le frère de mon père (« uba ») et le frère de ma mère («uwa ») sont désignés tous les deux par le même terme de référence : « rafani » ; et ils sont appelés par le même terme d'adresse que mon père : « baba » (papa).

Dans la génération d'Ego,
— ses frères,
— les fils du frère et de la sœur de son père,
— et les fils du frère et de la sœur de sa mère,
sont tous appelés par le terme « kani » (féminin : « kanuwa ») s'ils sont plus jeunes qu'Ego, et « yaya » (féminin : « yayata ») s'ils sont plus âgés.

Enfin, les fils et les neveux (fils de frère ou fils de sœur) sont tous appelés par le même terme : « da » (et « diya » : fille).

Les termes désignant les cadres familiaux ne distinguent pas la parenté maternelle de la parenté paternelle. Et le système classificatoire des appellations dans la parenté opère par génération et séniorité sans distinguer non plus les parents paternels des maternels.

Cependant, les comportements réels sont différents selon qu'ils concernent les membres de la famille (et notamment le rapport père/fils, dont l'attitude prescrite est le respect et la « honte » : « kumya » en haoussa), les agnats, les parents utérins (en particulier, la relation privilégiée oncle/neveu), et enfin les alliés matrimoniaux et les dépendants sans lien de parenté.
Particulièrement dans le milieu commerçant du zongo, ces « registres » de relations sociales seront différemment mis en pratique.

Relations électives

En dehors de la parenté — et souvent au-delà des clivages ethniques — des relations électives et de « clientèle » s'établissent parmi les gens du zongo.

Le terme « babba dan uwanci » (littéralement : « grande parenté ») sert parfois à désigner une relation d'enfance ou de voisinage, à situer une personne avec laquelle « j'ai fait l'enfance dans le quartier ».

L'amitié (« aminci ») intervient fréquemment dans la vie quotidienne. Ainsi, plusieurs amis peuvent habiter ensemble et former une « maisonnée » ; un ami (« aboki ») peut être hébergé gratuitement. Et, à l'occasion des mariages, chaque conjoint est suivi par son ami (« abokin ango » : l'ami du marié ; et « abuyan amarya » : l'amie de la mariée).

La relation « zumunci », terme que Michael SMITH traduit par « quasi-parenté » et que l'on analysera comme une relation d'allégeance ou de « clientèle », est une alliance pouvant s'établir entre un commerçant et un étranger ou un jeune dépendant sans lien de parenté.

Au demeurant, des appellations tirées des relations de parenté, telles que « baba » (papa) et « da » (fils), ainsi que le terme « yaro » (enfant) servent aussi bien à désigner et interpeller les partenaires de certaines relations électives extra-familiales.

La famille (« iyayi »), la parenté au sens large (« dan uwanci ») et les dépendants et « clients » sans lien généalogique forment un ensemble qui structure, mais aussi déborde largement, la maisonnée (« gida »), et qui s'organise autour d'un « maître » ou « patron » appelé « mai gida ».

Le « mai gida »

Le terme « mai gida » désigne initialement le *chef de maisonnée.* Ce faisant, le même terme prend, au zongo, plusieurs autres sens qui viennent « concurrencer » celui-là, sinon le supprimer.

D'une part, il désigne le *propriétaire* d'une maison. Ce sens prend, dans le contexte loméen, une importance particulière dans la mesure où la propriété foncière est le principal bien durable qu'accumulent les grands commerçants. Si, dans l'ancien quartier zongo, l'absence de titre de propriété permettait la confusion entre le propriétaire et le chef de maisonnée, il n'en va plus de même dans le nouveau lotissement ; l'attribution des titres fonciers a instauré une distinction entre le « mai gida » – propriétaire et le « mai gida » – chef de maisonnée. Comme on l'a vu plus haut, 58% des chefs de maisonnée du nouveau lotissement du zongo sont aussi propriétaires ; les autres sont locataires ou hébergés gratuitement. Ces derniers sont « mai gida » dans leur maisonnée, mais ils ont eux-mêmes un « mai gida », le propriétaire de leur maison.

Comme un prolongement du sens de propriétaire, le même terme désigne aussi le *logeur*, celui chez qui peuvent se rendre des étrangers arrivant au zongo et des dépendants sans lien de parenté. Le logeur est aussi un personnage central des systèmes commerciaux auxquels participent les gens du zongo, et en particulier du commerce du bétail. Ce « mai gida », qui est en même temps l'intermédiaire commercial (« dillali ») accueille chez lui les commerçants étrangers venant du nord (Haute-Volta, Niger, etc.) et les met en contact avec les négociants locaux.

L'utilisation la plus répandue du terme « mai gida » est cependant celle qui désigne le *patron* (terme utilisé par les informateurs francophones) ou le *maître* (« master » disent les informateurs anglophones) : la personne pour le compte de laquelle travaillent d'autres personnes. Le terme peut être utilisé dans une relation inter-individuelle, quand une personne désigne ou interpelle

par « mai gida » celui pour lequel elle travaille. Mais le terme vaut aussi bien pour parler de la stratification sociale du zongo dans son ensemble, telle personne pouvant être désignée comme un grand « mai gida », maître ou patron en général, parmi d'autres. Environ une trentaine de « mai gida » sont ainsi désignés par les gens du zongo comme l'ensemble des personnes riches et des gens influents (« manya-manya » en haoussa, pluriel de « babba » : grand, adulte). Ils sont commerçants et, pour la plupart, travaillent dans le commerce du bétail et de la viande ; d'autres font le commerce des planches, de produits européens importés, ou plusieurs commerces simultanément.

Ce faisant, il est fréquent qu'un *commerçant* musulman soit interpellé « mai gida » par une personne du zongo, sans que celle-ci sache s'il est ou non patron, logeur, propriétaire ou chef de maisonnée...

Depuis le sens initial — et toujours utilisé — de chef de maisonnée, jusqu'au sens actuel de commerçant-patron, se dessine, dans la ré-interprétation du terme « mai gida », un ré-ajustement de l'organisation sociale des gens du zongo au regard de ce à quoi ils se réfèrent, c'est-à-dire une tradition particulière haoussa. Le pôle social n'est plus le « gida » : la maisonnée, mais le « mai gida », commerçant autour duquel vit un ensemble de parents et de dépendants, qui constitue un réseau social. Aucun terme particulier ne désigne ce réseau, mais il exprime ce que parfois les commerçants du zongo nomment la « richesse en hommes » (« arzikin mutane »).

L'étude des réseaux sociaux des « mai gida » sera menée plus loin (voir troisième partie). On va maintenant présenter leur position dans la structure socio-économique du zongo, et dans le milieu commerçant en particulier.

Commerçants et notables

Répartition socio-économique

Dans le nouveau quartier zongo, la moitié de la population masculine de quinze ans et plus travaille dans le commerce, l'artisanat et les transports. Dans ces activités, aucun salaire n'est versé. Les formes de la rétribution du travail sont diverses : part sur les ventes, commission, ponction de marchandises, « cadeau », partage des bénéfices, etc.

Près du quart de la population masculine du zongo de quinze ans et plus vit dans l'allégeance économique à ce milieu commerçant. Il s'agit, d'une part, des maîtres de Coran (« malam ») et des griots — 11,3% — dont les revenus proviennent, pour une large part, de l'aumône (« sadaka ») que leur versent les marchands. D'autre part, ce sont les inactifs sans revenu (10%) dont la

moitié environ est constituée de mendiants attitrés qui survivent au gré des aumônes quotidiennement distribuées.

TABLEAU XXII

Répartition socio-économique de la population masculine de 15 ans et plus (Nouveau quartier zongo, 1979)

	NOMBRE	POURCENTAGE
Commerce, artisanat, transport (non salariés)	169	50,3%
Malam, griots	38	11,3%
Inactifs sans revenus	34	10,1%
Salariés, retraités, pensionnés	48	14,3%
Scolarisés	47	13,9%
Total des hommes de 15 ans et plus	336	

Les salariés, retraités et pensionnés du zongo (14,3%) sont des gardiens ou « plantons » des administrations, des anciens soldats ou policiers en retraite et quelques salariés d'entreprises publiques, semi-publiques ou privées (employés du port de Lomé et chauffeurs surtout).

Les scolarisés, représentant 14% de la population masculine de 15 ans et plus, sont de jeunes hommes ayant entre 15 et 20 ans. Il y a, dans le nouveau quartier, une école primaire et un CEG que fréquentent les jeunes du zongo. Nombreux sont ceux qui abandonnent l'école entre 12 et 15 ans. Mais un peu plus de la moitié des jeunes hommes ayant entre 15 et 19 ans est encore scolarisée. Les jeunes filles fréquentent très irrégulièrement l'école publique. Parmi les 15-19 ans, elles ne sont plus que 9% à être scolarisées. A la scolarité officielle, le zongo oppose ses deux écoles coraniques dont l'enseignement comprend essentiellement l'apprentissage de la langue arabe et les principales sourates du Coran. Certains élèves peuvent ensuite être dirigés vers l'« école arabe » de Lomé où un enseignement complet leur est délivré. Cette école se trouve près de l'ancien quartier zongo, à côté de la mosquée de Lomé.

Les érudits attitrés sont rares dans le zongo. Outre les enseignants des écoles coraniques du nouveau quartier et l'imam (ayant une école coranique dans sa maison située à Lomé), nous n'avons rencontré qu'un savant musulman haoussa, dont la bibliothèque était abondamment garnie de livres arabes et qui a lui-même écrit un livre de théologie musulmane. Entouré d'un petit

auditoire permanent, ce maître de Coran a une grande notoriété parmi les gens du zongo qui le désignent comme le plus savant d'entre eux. Au demeurant, le « malam » dirige une agence de voyage organisant le pèlerinage annuel des musulmans de Lomé à la Mecque par avion ! Dans l'ensemble, les « malam » sont aussi d'habiles marchands (notamment l'imam qui fut un commerçant de kola et un logeur-intermédiaire important) et la plupart d'entre eux essayent, très prosaïquement, de faire commerce de leur savoir religieux ou magique (1). Souvent, ils sont partiellement pris en charge par de riches commerçants qui les hébergent gratuitement et les nourrissent.

Si l'on examine la distribution des ethnies parmi les trois « secteurs » désignant des positions économiques ou sociales précises dans le zongo — c'est-à-dire parmi les commerçants, artisans, transporteurs, d'une part, les « malam » et griots d'autre part, et enfin les salariés et retraités —, on a alors les données suivantes, qu'il convient de lire, bien sûr, en regard de la part globale de chaque ethnie ou ensemble d'ethnies dans la population du zongo (voir tableau XXIII).

TABLEAU XXIII

Répartition ethnique par secteur socio-économique
de la population masculine de 15 ans et plus
(Nouveau quartier zongo, 1979)

ETHNIE	COMMERCE, ARTISANAT, TRANSPORT		« MALAM », GRIOTS		SALARIÉS, RETRAITÉS, PENSIONNÉS		PART GLOBALE DU GROUPE DANS L'ENSEMBLE DE LA POPULATION (TABL. XV) %
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	
Haoussa	97	57,4	19	50	17	35,4	48,8
Autres ethnies étrangères	46	27,2	16	42,1	16	33,3	28,9
Ensemble des ethnies étrangères	143	84,6	35	92,1	33	68,7	77,7
Ensemble des ethnies allochtones	21	12,4	3	7,9	8	16,7	15,9
Ensemble des ethnies autochtones	5	3	—	—	7	14,6	6,4
Total	169	100	38	100	48	100	

(1) Géomancie, fabrication et vente de « talismans », consultations divinatoires, etc.

Les Haoussa, qui représentent 48,8% de l'ensemble de la population du zongo, occupent 57,4% des emplois masculins dans le secteur commerce-artisanat-transport. L'ensemble des ethnies étrangères, qui fait 77,7% du zongo, représente près de 85% de la population masculine travaillant dans les activités commerciales, artisanales ou de transport. Les groupes autochtones et allochtones sont au contraire moins représentés dans ce secteur qu'ils ne le sont dans l'ensemble de la population du zongo (respectivement 12,4% pour 15,9% et 3% pour 6,4%). Par ailleurs, les ethnies étrangères regroupent la quasi-totalité des maîtres de Coran et griots. Inversement, elles sont moins représentées parmi les salariés, retraités et pensionnés qu'elles ne le sont dans l'ensemble du zongo. C'est le contraire pour les allochtones togolais et surtout pour les autochtones.

Une tendance apparaît nettement, dans cette répartition ethnico-économique, qui associe les activités non-salariées aux ethnies étrangères soudanaises. Avec ses commerçants, artisans et maîtres de Coran, ses mendiants et « inactifs », ce secteur regroupe plus de 70% des hommes du quartier zongo.

L'examen des différentes positions dans le commerce, l'artisanat et les transports suggère une morphologie générale de ce milieu (voir tableau XXIV).

Structure d'un « secteur informel urbain »

1 12% environ des commerçants, artisans et chauffeurs-transporteurs sont à leur compte et emploient régulièrement au moins deux personnes.

Plus du tiers de ces employeurs exercent dans le commerce du bétail et de la viande. Ces derniers peuvent faire travailler jusqu'à une dizaine de personnes. D'autres sont transporteurs — propriétaires de camions ou de taxis — faisant travailler des chauffeurs, des aides-mécaniciens et des « apprentis ». Certains artisans ou commerçants (de planches, pharmacopée traditionnelle, etc.) emploient au moins deux ou trois personnes régulièrement et des aides occasionnels.

Selon les commerces et selon les personnes, les chiffres d'affaires annuels des commerçants à leur compte peuvent varier de 3 ou 4 millions de francs CFA à plusieurs dizaines de millions. En 1978, six patrons de bouchers de Lomé firent un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions de francs CFA.

C'est parmi ces employeurs — (que l'on peut estimer à une centaine environ pour l'ensemble des gens du zongo, dans la mesure où la population du nouveau lotissement en représente un « échantillon » au 1/5e) — que se trouvent les plus importants « mai gida », soit une trentaine de patrons de commerce, surtout, et quelques logeurs-intermédiaires et transporteurs. Ils représentent les pôles de la vie économique et sociale du zongo, à partir desquels s'organise la distribution de l'argent, du travail et de l'hébergement, et qui sont au centre du contrôle social et des alliances.

TABLEAU XXIV

Positions socio-économiques dans le commerce, l'artisanat et les transports. Population masculine (Nouveau quartier zongo, 1979)

POSITIONS	SECTEURS ÉCONOMIQUES											
	Commerce					*Artisanat*						
	Bétail, viande	Vêtements, tissus importés	Perles, bijoux, « bricoles »	Autres (1)	Total commerce	Tailleurs	Maçons	Autres (2)	Total artisanat	Transport (3)	Total général	Pourcentage
Patrons	7	—	1	5	13	1	1	2	4	2	21	12,4
Logeurs	1			1	2							
Dépendants												
A	4	3	—	1	8	—	—	1	1	1	10	5,9
B	17	2	3	6	28	—	—	—	—	7	35	20,7
C	9	—	—	2	11	4	4	6	14	12	37	21,9
Total dépendants	30	5	3	9	47	4	4	7	15	20	82	48,5
Indépendants	5	7	5	11	28	12	5	13	30	8	66	39,1
Total	43	12	9	26	90	17	10	22	49	30	169	
%	25,4	7,1	5,3	15,4	53,3	10,1	5,9	13	29	17,8		

Notes :

Secteurs économiques

(1) Autres commerces : kola, planches, objets d'art, médecine traditionnelle, pièces détachées, peaux, produits vivriers, parfum, etc.

(2) Autres artisans : menuisier (5), cordonnier (4), électricien-radio (5), coiffeur, blanchisseur, matelassier, fabricant-vendeur de balais, mécanicien, meunier (moulin à maïs).

(3) Transport : taxis urbains, « taxis-brousse », camions.

Positions

Patrons : commerçants, artisans ou transporteurs indépendants employant au moins deux personnes en permanence, et des aides occasionnels.

Dépendants : A : commerçants, convoyeurs, assistants
B : revendeurs, chauffeurs
C : manœuvres, « apprentis »
} travaillant pour le compte d'un patron.

Indépendants : commerçants, revendeurs, artisans et chauffeurs travaillant pour leur compte et pouvant employer une personne régulière ou occasionnelle.

Dans l'ancien quartier zongo, certains « mai gida » habitaient des maisons à étage, et d'autres sont en construction dans le nouveau lotissement. Chacun a une ou deux voitures (404 bâchée, mini-car Volkswagen, break Toyota, Mercedes). L'intérieur de leurs maisons (toujours « en dur » et électrifiées) comprend des salons avec table basse, buffet, fauteuils et divan. On y trouve également des réfrigérateurs et souvent des téléviseurs. Leur niveau de vie — si l'on considère leurs consommations — correspond à celui des cadres moyens ou parfois supérieurs de la capitale. Au regard des habitants des maisons en « banco » de l'ancien zongo, ou des constructions en tôles et planches du nouveau lotissement, leur condition est celle d'une classe supérieure.

Un « mai gida » est souvent appelé « alhaji » (pèlerin) et ce n'est pas seulement une formule de politesse. Il est fréquent qu'un commerçant « accumule » les pèlerinages à La Mecque en faisant le voyage par avion : deux, trois ou quatre pour un même « mai gida » alors que la lettre du Coran n'en demande pas tant (1).

2 – Près de la moitié des hommes du zongo travaillant dans le commerce, l'artisanat ou les transports est composée de travailleurs dépendants d'un patron. On peut les regrouper en trois catégories en fonction du type de travail que leur confient les « mai gida », et qui correspondent à des situations économiques relativement différentes (voir tableau XXIV, catégories A, B, C des dépendants). Il y a, premièrement, les commerçants, convoyeurs et assistants, personnes auxquelles les « mai gida » délèguent des opérations commerciales entières (de l'approvisionnement à la distribution), se contentant d'un compte rendu financier plus ou moins régulier. Ils représentent 10 à 15% de l'ensemble des dépendants et certains d'entre eux sont proches, du point de vue de leurs consommations, de certains patrons. Ils sont chefs de famille et peuvent d'ailleurs faire travailler eux-mêmes d'autres personnes. Ils perçoivent des commissions ou des pourcentages sur les bénéfices.

Deuxièmement, environ 40% de l'ensemble des dépendants est composé de personnes ayant une relative autonomie pour mener telle ou telle opération ponctuelle, tout en rendant des comptes, quotidiennement ou après chaque opération, à leur patron. Il s'agit principalement de revendeurs et de chauffeurs. Les revendeurs donnent à leur « mai gida » une somme décidée à l'avance en fonction de la marchandise fournie, vendent au prix qu'ils peuvent et gardent la différence. Certains chauffeurs de taxi ont une formule proche : ils versent chaque soir à leur patron (propriétaire du véhicule) une somme décidée à l'avance et gardent le reste de leurs revenus du jour. Enfin, près de la moitié des dépendants est composée de manœuvres, réguliers ou occasionnels et d'« apprentis » (-artisans ou -chauffeurs). Ils sont peu ou pas rémunérés

(1) Une agence de voyages gérée par un « malam » dont on a parlé plus haut affrète des « charters » permettant de faire l'aller-retour Lomé-Iuddah-Lomé pour 134 000 F CFA (prix en 1978).

et ont souvent une relation de parenté ou d'allégeance précise avec leurs « employeurs », qui peuvent aussi les loger et les nourrir.

3 - Outre les « mai gida » et leurs dépendants, près de 40% des hommes travaillant dans le commerce, l'artisanat et les transports sont « à leur compte » et emploient parfois une personne. C'est le cas des tailleurs ayant une machine à coudre et parfois un atelier (qui peut être loué à plusieurs) et qui peuvent faire travailler un « apprenti ». C'est aussi le cas des chauffeurs de taxi conduisant leur propre automobile et travaillant seuls ou avec l'aide également d'un « apprenti ». C'est enfin le cas des revendeurs de tissus, de « bricoles », de brochettes, etc. S'ils ne sont pas en aval des circuits commerciaux (cas des revendeurs), ils dépendent le plus souvent de prêteurs qui leur avancent l'argent nécessaire à l'achat d'une automobile d'occasion ou d'une machine à coudre (1).

Dans le nouveau lotissement du zongo, ces commerçants, revendeurs et artisans indépendants, lorsqu'ils sont propriétaires de leur parcelle, habitent des maisons construites en grande partie avec des matériaux de récupération (tôles, planches, agglomérés). D'autres sont hébergés gratuitement ou locataires. On trouve rarement chez eux les signes de confort et de richesse tels qu'un « salon » garni de tables et de fauteuils. Des lits, des nattes, un poste de radio, et parfois un électrophone, sont les principaux biens durables. Si un de leurs enfants arrive à devenir le « client » d'un « mai gida », c'est un soulagement pour leur budget (2).

---

(1) Une machine à coudre vaut entre 20 000 et 30 000 F CFA ; le salaire minimum officiel est d'environ 11 000 F CFA.

(2) L'essai de classification présenté dans le tableau XXIV, et effectué à partir des données particulières recueillies au zongo, est aussi une critique des outils classiques (CSP occidentales) encore utilisés pour observer les activités du secteur dit « informel » (voir chapitre 1). Cet essai rejoint « l'esquisse de classification » proposée par P. VERNEUIL (P. VERNEUIL, 1979, notamment : 19-47). On peut brièvement relever quelques correspondances et différences :

les patrons se retrouvent parmi la « classe des propriétaires d'entreprises agricoles, artisanales et commerciales » (n° 6 du tableau de P. VERNEUIL), plus précisément parmi les « propriétaires d'entreprise artisanale » (n° 62) et les « gros commerçants urbains et internationaux » (n° 63) ; et en partie parmi les « producteurs artisanaux moyens » (n° 52) ;

les indépendants (commerçants, vendeurs, artisans et chauffeurs à leur compte) correspondent aux « petits producteurs individuels urbains » (n° 4) et en partie aux « producteurs moyens » (n° 5) ;

les dépendants de la catégorie C (manœuvres et « apprentis ») se retrouvent dans les classes « prestataires de travail liés à des rapports de « clientèle » » et « ouvriers artisanaux et tâcherons dépendants » (n° 1 et 2). Restent les catégories de dépendants A et B pour lesquels on ne trouve pas de réelle correspondance dans la classification de P. VERNEUIL. Ils représentent cependant une évolution par rapport à la catégorie C et des différences sensibles, tant du point de vue de la nature du travail accompli que de la teneur de la relation de dépendance, sans être pour autant détachés de leur allégeance à un « mai gida ».

4 – Pour plus de la moitié, les femmes de 15 ans et plus pratiquent, à titre régulier ou occasionnel, des petits commerces de détail ou de « micro-détail » : revente de produits vivriers (fruits, céréales), de marchandises importées (boîtes d'allumettes, médicaments, cigarettes, sucre, café soluble, lait concentré, etc.), préparation et vente de nourriture (riz et viande, pâtes de maïs ou manioc et sauce, ignames frites, beignets, etc.).

L'organisation de ces activités commerciales est indépendante des commerces masculins qui sont du négoce de gros ou demi-gros (bétail, planches, tissus, etc.). Les femmes sont le plus souvent aidées par leurs filles, parfois très jeunes (autour de 7 ans), et ont des « tontines » (caisses communes où elles versent régulièrement un peu d'argent et puisent à tour de rôle) échappant au contrôle des hommes.

Sans être d'un poids économique local important, les activités des revendeuses accroissent cependant la masse monétaire circulant au zongo.

TABLEAU XXV

Activités économiques de la population féminine de 15 ans et plus
(Nouveau quartier zongo, 1979)

	NOMBRE	POURCENTAGE
Commerce et artisanat	177 (1)	51,8%
Salariée	1	—
Scolarisées	7	2,0%
Aucune activité économique	157	45,9%
Total	342	

LES NOTABLES

Si la vie quotidienne du zongo est essentiellement organisée autour des principaux « mai gida », il existe aussi une administration officielle du quartier.

(1) Ce nombre comprend aussi bien les revendeuses (et quelques couturières) à temps plein qu'occasionnelles, d'une part ; d'autre part, il inclut les revendeuses elles-mêmes ainsi que leurs aides (notamment leurs filles) de plus de 15 ans, qui, le plus souvent ne touchent pas de rémunération directe.

Photo 5 et 6. — Commerçants et mendiants lors de la fête du Ramadan dans le nouveau quartier zongo (août 1979)

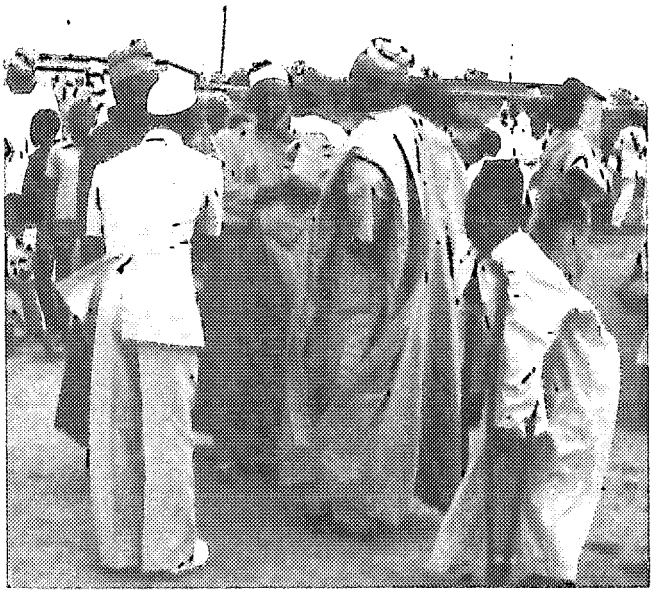


Photo 5

Photo 7. — Salutations au passage d'un « mai gida »

Photo 6

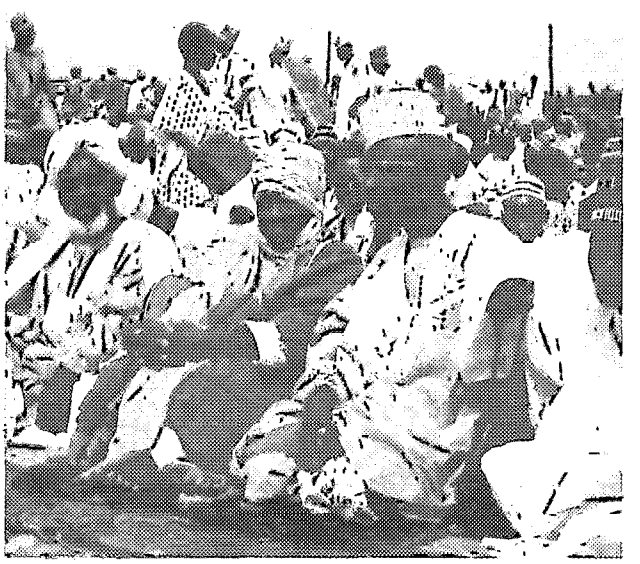


Photo 8. — De gauche à droite, l'imam, le « sarkin zongo » et le « galadima »

On décrira brièvement les principales fonctions de ces institutions politiques et religieuses, en ayant soin de présenter aussi les différents acteurs, notables occupant ces fonctions.

Les différents titres de la chefferie du zongo (« sarauta ») sont donnés dans le tableau XXVI.

TABLEAU XXVI

La chefferie du zongo

TITRE	FONCTION	PERSONNE OCCUPANT ACTUELLEMENT LA FONCTION
Sarkin'zongo (Sarkin'Hausawa)	Chef du quartier (Chef des Haoussa)	Ancien commerçant de moutons puis transporteur. Neuvième chef du zongo. Le chef des Haoussa est systématiquement chef du zongo.
Galadima	Premier assistant du chef du zongo	Haoussa, commerçant de perles, bijoux, objets d'art, etc.
	Trois autres assistants du chef du zongo, sans titre	Un Dioula-Bambara (retraité du port) Un Haoussa (ancien « planton ») Le chef des Mossi
Magajiya	Chef des femmes	Yorouba (propriétaire de sa concession et chef de maisonnée)
	Une assistante sans titre	Haoussa, (propriétaire de sa concession et chef de maisonnée), revendeuse de plats cuisinés
Sarkin'Mossawa	Chef des Mossi	Assistant du Sarkin'zongo, retraité du port
Sarkin'Zabermawa	Chef des Djerma	L'ancien chef des Djerma était logeur-intermédiaire dans le commerce du bétail. L'actuel chef est également logeur
Sarkin'Bargawa	Chef des gens du Borgou (Dendi et Bariba)	« Baba gari »
Sarkin'Foulani	Chef des Peul	Ancien tailleur, puis logeur-intermédiaire et commerçant de bétail
Sarkin'Kotokolawa	Chef des Kotokoli	Ancien cuisinier chez un Européen, puis employé de la voirie municipale, puis des chemins de fer
Sarkin'Kidi	Chef des griots	Haoussa
Sarkin'Pawa	Chef des bouchers	Haoussa

Le Sarkin'zongo, avec l'aide de ses assistants ou des chefs des ethnies concernées, a pour tâche de régler diverses affaires que lui présente la population : jugement de vols mineurs (vols d'argent, vols de moutons : la sanction est généralement une amende) ; jugement des adultères et des demandes de divorce ; problèmes fonciers (transmission des titres de propriété, problèmes d'héritage, constructions de bâtiments collectifs, voirie du quartier, etc.) ; relation avec la circonscription de Lomé (requête, ou transmission des décisions administratives). De plus, le Sarkin'zongo assiste habituellement aux mariages et aux funérailles, sans y avoir de fonction particulière.

Plusieurs fois par semaine, les assistants du chef du quartier lui rendent visite, individuellement. Parfois, le Sarkin'zongo et ses assistants se réunissent et discutent des affaires à traiter. Les chefs ethniques participent aux décisions lorsqu'un membre de leur ethnie est concerné.

Les réunions occasionnelles du chef du zongo et de ses assistants peuvent être ouvertes à des notables n'ayant aucune fonction dans la chefferie, notamment à l'imam, à des vieux ou à des commerçants.

La caractéristique commune à toutes les fonctions hiérarchiques du zongo est de se transmettre, non par la parenté, mais à partir de la valeur, reconnue par les notables ou par la population, des individus prétendant à ces titres. En pratique, cela se traduit par une détermination de ces attributions dans les rapports de « clientèle » et dans le prestige et la notoriété individuelle. Cela se traduit aussi par une mobilité assez forte, puisqu'en un siècle, huit chefs du zongo se sont succédés. (voir tableau XXVII).

Tableau XXVII

Les chefs du zongo (vers 1870-1980)

Période	Sarkin'zongo	Galadima
v. 1870 - v. 1890	Ahouta	?
v. 1890 - v. 1910	Hanza	?
v. 1910 - 1920	Inoussa Djibril	Inoussa Garba
1920 - 1935	Inoussa Garba	Ahoudou Gorko
1935 - 1953	Ahoudou Gorko	Dan Yaro
1953 - 1958	Dan Yaro	Djibril Inoussa
1958 - 1963	Moussa Kona	—
1963 - 1971	Djibril Inoussa	Ousman Salifou
1971 -	Ousman Salifou	Kélani

Les notables du zongo présentent comme une règle un fait qui est attesté dans quatre cas : le « galadima » (assistant du chef) devient le Sarkin'zongo après le décès du chef qu'il a secondé. La contiguïté de l'assistant et du chef est le meilleur argument pour obtenir la succession. On retrouvera cet « argument » dans les rapports patron/client des commerçants.

Par ailleurs, les valeurs qui déterminent l'attribution de la fonction de Sarkin'zongo permettent les rivalités, voire les querelles. On s'en rend compte, dans le tableau XXVII, pour la période 1953-1963, marquée par une intense animation politique au Togo avant et après l'Indépendance, et qui a permis à Moussa Kona — grâce à certaines alliances hors du zongo, dans l'administration de la ville de Lomé — d'obtenir momentanément le titre de chef du zongo, bien qu'il ne fut pas auparavant « galadima », mais seulement second assistant du chef précédent.

Le chef actuel est le premier Sarkin'zongo à avoir été « élu », en 1971, les chefs précédents étant nommés par l'ensemble des notables.

Les récits qui nous ont été faits de cette élection disent ceci : il y avait deux candidats devant une assemblée de 400 personnes environ, en présence d'un représentant de la mairie de Lomé. Les personnes présentes devaient se placer devant le candidat de leur choix. L'imam s'est avancé vers Ousman Salifou. On raconte ensuite qu'une quarantaine de personnes se sont placées devant l'autre candidat, et le reste de l'assemblée devant Ousman Salifou.

Le chef actuel est l'ancien « galadima » du sarkin'zongo précédent. Il est aussi un personnage connu dans tout le zongo, où il est né. A ces diverses qualités, s'ajoute une relation étroite avec l'imam qui a favorisé son élection. Le neveu utérin du Sarkin'zongo — qui l'aide financièrement et traite pour lui quelques affaires commerciales — travaille pour le compte d'un logeur-intermédiaire dans le commerce du bétail, ce logeur étant un « client » et le successeur (commercial) de l'imam.

La transmission du titre de Sarkin'zongo s'est jouée tout à la fois dans le prestige personnel, l'expérience de la fonction, et dans un réseau d'interdépendance.

S'il existe, parmi les différents chefs et assistants qui se sont succédés, quelques liens de parenté, ils n'interviennent que pour confirmer — par le sang ou par l'alliance — des valeurs individuelles. Deux notables sont dans ce cas : Djibril Inoussa (chef de 1963 à 1971) était le fils du second Inoussa (Inoussa Garba, chef de 1920 à 1935). Kélani, l'actuel « galadima », est le frère d'un Sarkin'zongo précédent ; par ailleurs, une de ses sœurs est l'épouse de l'actuel chef.

Contrairement aux autres fonctions hiérarchiques, celle de « Sarkin'pawa » (chef des bouchers) s'est transmise en partie dans la parenté. Des quatre chefs qui se sont succédés, les deux derniers sont les fils du second :

Période	Sarkin'pawa
v. 1900 - v. 1925	Sharé Boutou
v. 1925 - 1944	Godjé Djibril
1944 - 1965	Sofo Godjé (fils aîné du précédent)
1965 -	Balou Godjé (frère cadet du précédent)

Mais le père des deux derniers « Sarkin'pawa » est le véritable fondateur de la corporation des bouchers. Il est présenté par tous les commerçants du zongo, comme un négociant dynamique et généreux (1). Ces fils ont travaillé avec lui pendant de nombreuses années. Et c'est lui-même qui, une dizaine d'années avant sa mort, a transmis sa fonction à son fils aîné. Ce dernier, devenu âgé, a choisi son cadet comme successeur. Il est toujours en vie mais se considère trop vieux pour assumer les charges de « Sarkin'pawa ».

Au reste, le chef actuel est contesté dans sa fonction. Un autre patron de bouchers, arrivé à Lomé vers 1960 et qui est rapidement devenu un des plus riches « mai gida » de ce milieu, est appelé « Sarkin'pawa » par son entourage et se présente parfois lui-même sous ce titre. D'ailleurs, le chef officiel ne se dispense jamais de le consulter avant de prendre une décision. C'est en toute légitimité et sans que sa « contestation » soit critiquée par quiconque que le « mai gida », dont l'ascension sociale fut rapide — et dont le chiffre d'affaires actuel est à peu près le double de celui du « Sarkin'pawa » — se présente en rival.

Les notables religieux — en particulier l'imam et son assistant, le « nayibi », tous deux Haoussa — sont en principe séparés des institutions de la chefferie. En fait, leur notoriété est telle qu'ils interviennent très fréquemment dans les différents jugements et décisions de la chefferie. Ils sont aussi les dépositaires d'un discours religieux qui alimente la vie quotidienne du zongo.

Dans le quartier zongo, 93% de la population est musulmane. A l'exception des hommes autochtones de Lomé et de quelques allochtones (Kabyé et Losso en particulier), l'islam est pour les gens du zongo une « étiquette » commune qui règle en partie un mode de vie ostensiblement distingué des autres Loméens, animistes ou chrétiens.

Mais l'islam n'est pas le fait des seuls « zongolais ». En 1970, Lomé comptait 13 000 musulmans alors que l'« ancien quartier zongo » regroupait, en 1975, 7 500 habitants. Si presque tous les gens du zongo sont musulmans, tous les musulmans ne sont pas au zongo. Ces islamisés absents sont pour la plupart

(1) Voir chapitre 4 : 129-131.

des allochtones du Nord-Togo, notamment des Kotokoli (comme on l'a vu plus haut, 20% seulement des Kotokoli de Lomé résidaient dans l'« ancien zongo »), des Tchamba, des Bassar, etc. Au demeurant, les musulmans nationaux tendent à définir un islam « officiel » auquel ne participe pas le zongo. La ville de Lomé a un imam bassar auquel le zongo répond par son propre imam, un Haoussa. Lomé a sa mosquée, mais, dans le nouveau quartier zongo, les habitants ont eux-mêmes construit leur propre mosquée. Les gens du zongo, provisoirement éparpillés dans différents quartiers de la ville en attendant la construction de leur maison dans le nouveau lotissement, se rassemblent chaque vendredi pour la grande prière à la mosquée du nouveau quartier. Des cortèges de voitures personnelles, de taxis et de vélomoteurs entrent ce jour-là dans le nouveau zongo, laissant les musulmans non-« zongolais » prier seuls à Lomé.

L'islam est, à Lomé, traversé par les clivages qui séparent les gens du zongo des autres habitants de la ville, et les chefs religieux, par leurs discours et leurs leçons coraniques et par leur participation au pouvoir, sont parmi les notables autour desquels s'organise la vie du zongo.

DEUXIÈME PARTIE

LE COMMERCE

4 *Le commerce du bétail* (1)

Données historiques

L'organisation de l'approvisionnement de Lomé en gros bétail importé des régions soudaniennes et sa prise en charge par les ethnies musulmanes du zongo (Haoussa, Mossi, Peul, Dendi-Bariba, Djerma, etc.) au début des années 1940 résulte de la conjonction de deux séries de facteurs. Premièrement, des contraintes écologiques, sociologiques, démographiques et politiques ont conduit l'administration coloniale à faire appel en permanence à l'importation pour approvisionner Lomé en gros bétail Deuxièmement, les négociants du zongo, la petite corporation de bouchers déjà existante et quelques logeurs de commerçants étrangers fournissaient une structure pré-disposée à assurer cet approvisionnement. De plus, des commerçants de même ethnie que ceux du zongo de Lomé avaient mis en place, bien avant ces années 1940, un commerce de bétail, depuis la zone soudanienne jusqu'en « Gold Coast » en passant par le Nord-Togo.

---

(1) Les sources de cette étude sont les suivantes :

— Les données historiques ont été recueillies auprès des commerçants ayant pris part à la naissance du réseau du bétail et dans les rapports annuels du Service de l'Elevage du Togo de 1945 à 1975.

— L'étude du fonctionnement du commerce actuel a été menée principalement à Lomé, auprès des commerçants sédentaires (logeurs, bouchers et leurs employés) et des marchands de passage. Une mission de trois semaines au Nord-Togo et en Haute-Volta nous a permis de compléter les informations recueillies à Lomé. Enfin, de mars à août 1979, nous avons fait passer un questionnaire auprès des commerçants de passage à la douane togolaise (Dapaong).

(Nous emploierons, tout au long de ce chapitre, le terme de « réseau » pour parler du commerce étudié, ce qui ne préjuge pas du contenu, ni de la définition qu'on donnera en conclusion, de ce système commercial.)

Jusqu'au début des années 1940, la ville de Lomé est approvisionnée en viande bovine grâce au cheptel local, principalement celui de la région maritime, peu important et parfois complété par des bœufs fournis par les régions du nord. Quelques commerçants et bouchers haoussa de Lomé assurent alors l'achat, le dépeçage et la revente (à Lomé et dans les autres agglomérations du sud) de ces bœufs fournis par des propriétaires mina de cocoteraies et de troupeaux. Mais, dans le sud, « *les propriétaires n'aiment pas vendre ou vendent très cher* », notera en 1950 le responsable du service de l'élevage (1). Dans la région, « *les transactions commerciales sont insignifiantes et la présence des troupeaux bovins dans le secteur du littoral semble traduire chez les propriétaires l'unique souci d'entretenir par les déjections animales la fertilité du sol de leurs cocoteraies* » (2).

Dans le nord, où le bétail est plus abondant, l'utilisation sociologique du cheptel est un frein important à sa commercialisation. Il est le plus souvent inclus dans les échanges matrimoniaux et est une composante essentielle du patrimoine lignager. C'est ce que notera un vétérinaire autochtone à l'intention des administrateurs européens s'inquiétant de la répulsion des agriculteurs pour faire du bétail un outil de production ou une marchandise : « *Dans le pays, le bétail est essentiellement un objet de transaction, une sorte de monnaie qui rentre comme fonds principal dans tous les marchés familiaux : mariages, funérailles, impôts, grandes cultures, fétiches*, etc. » (3). Lorsque, plus tard, les cultures commerciales (arachide et coton) ne suffiront plus à fournir le numéraire dont les ruraux auront de plus en plus besoin, ils vendront quelques-uns de leurs bœufs ; mais il ne feront alors que se greffer sur les structures marchandes déjà existantes (4).

Jusqu'en 1940, cependant, un équilibre précaire est installé entre cette faible commercialisation et la faible demande urbaine de consommation de viande bovine. Cette dernière n'est pas une composante importante des traditions culinaires de la population côtière de Lomé (elle lui préférait, pour des raisons pratiques évidentes, le poisson — qui, d'ailleurs, demeure le principal produit concurrent pour les revendeurs de viande actuels). Selon les plus anciens commerçants, le bétail que demanda l'administration coloniale au début des années 1940 était destiné « à l'armée », plus largement sans doute à la population européenne. On sait qu'en 1953, Lomé aurait compté 1 063 Européens « et assimilés » pour 34 000 Africains (5).

---

(1) Rapport annuel du Service de l'Elevage, Lomé, 1950.

(2) Rapport annuel du Service de l'Elevage, Lomé, 1948.

(3) Rapport annuel du Service de l'Elevage, Lomé, 1951. Pour remédier à cela, l'administration coloniale organisera des « comices agricoles », dans les années 1930, puis à nouveau de 1948 à 1957. Faute de résultats économiques tangibles, ils seront abandonnés.

(4) Rapport annuel du Service de l'Elevage, Lomé, 1959.

(5) Rapport annuel du Service de l'Elevage, Lomé, 1953.

Alors que Lomé, jusqu'en 1940, s'approvisionne dans ses alentours, des commerçants de bétail transitent au Nord-Togo pour se rendre en « Gold Coast ».

Deux axes principaux sont alors suivis. Un premier, emprunté par des Mossi, vient des marchés de Pouytenga et de Fada N'Gourma (où du bétail arrive de Dori, au nord de l'actuelle Haute-Volta). De Pouytenga, les commerçants et leur troupeau se rendent à Gambaga (dans le nord de la Gold Coast). Là, ils sont rejoints par une partie de ceux venus de Fada N'Gourma : ces derniers sont passés par la région de Dapaong (Nord-Togo) et rejoignent Gambaga par Bogou. De Gambaga, tous se rendent vers Yendi et Salaga d'où le bétail est ré-expédié plus au sud. Comme on l'a noté précédemment, certains Mossi pouvaient, depuis la région de Dapaong, continuer vers Sansanné Mango, puis Sokodé, et de là se rendre vers Atakpamé, Kpalimé et Accra, laissant Lomé à l'est.

Un autre circuit était pratiqué par des Dendi et des Djerma depuis le nord de l'actuel Bénin. Venant de Djougou à Sokodé, ces commerçants se rendent vers Salaga ou Accra. L'administrateur français SIGRE, que l'on a cité plus haut, voit passer à Sokodé, en 1918, des marchands venant de Djougou et de ses environs avec des troupeaux « *de 10, 15, 20, 100, 200 animaux qu'ils achètent au prix de cinquante francs l'un* » (1) et revendent en Gold Coast à 150 francs l'unité, après être passés par Sokodé et Atakpamé. Le bétail transitant à Sokodé (qu'il vienne des régions actuellement occupées par le Bénin ou par la Haute-Volta) pour se rendre en Gold Coast est relevé dans les « fluctuations de mouvement caravanier » de la ville. Entre 1915 et 1918, le transit de bétail enregistré par l'administration à Sokodé est le suivant :

10 bœufs en 1915
560 bœufs en 1916
2 193 bœufs en 1917
336 bœufs en 1918 (dix premiers mois de l'année).

Il semble que, jusqu'en 1940, les Haoussa eux-mêmes n'aient pas pratiqué le commerce du bétail dans la région. Comme on l'a vu plus haut, s'ils sillonnent les routes commerciales menant à Salaga et Accra (et parfois aussi à Lomé), c'est en transportant des produits vivriers et manufacturés. Ils sauront cependant « saisir l'occasion » offerte par la demande urbaine nouvelle de bétail. Cela confirmerait que le passage des Haoussa au commerce du bétail est, à l'époque coloniale, une ré-orientation de ces commerçants face à la concurrence des produits européens contre leurs propres produits (vivriers ou manufacturés). Cette concurrence européenne s'avérait, sinon totalement impossible, pour le moins difficile dans le commerce de bétail. Si l'on considère l'ensemble des commerçants haoussa, cette reconversion se serait d'abord faite en direction des villes du Sud-Nigeria ; des commerçants de Lomé parlent d'un réseau

(1) Capitaine SIGRE, 1918, p. 232.

de bétail, plus ancien que le leur, allant du pays haoussa (Sud Niger et Nigeria) jusqu'à Lagos. Ces dires sont confirmés par les travaux d'Abner COHEN à Ibadan. Cette ville comptait 175 000 habitants en 1911 (à la même époque, Lomé n'en comptait pas encore 10 000). La demande de viande bovine s'accrut régulièrement et les Haoussa en organisèrent, seuls, l'approvisionnement. Des marchands venaient du pays haoussa (au nord) pour vendre des troupeaux à Ibadan et des migrants haoussa étaient bouchers dans la ville. Puis, vers 1915-1920, certains commerçants itinérants s'installèrent à Ibadan et conquérirent les fonctions de logeurs-intermédiaires au détriment des autochtones Yorouba (1).

Mais, dans les régions plus occidentales, dans l'intérieur du Golfe de Guinée, les Haoussa ne sont pas les seuls à faire du commerce à longue distance. Les ensembles socio-politiques mossi et songhaï ont aussi « produit » leurs groupes de marchands professionnels, les « Yarse » et les « Dendi », qui parcourent les mêmes voies.

Le réseau du bétail actuel, qui démarra vers 1940-41 (pour ce qui concerne les circuits allant vers Lomé) est en fait une conjugaison des anciens réseaux mossi, dendi et haoussa de la région.

Deux autres éléments, qui allaient composer le futur réseau marchand du bétail, étaient déjà en place à Lomé avant 1940, bien que d'une faible importance économique. Il s'agit des logeurs et de la corporation des bouchers.

A Lomé, aussi bien qu'à Fada N'Gourma et Sansanné Mango, il y avait des logeurs. Ceux-ci constituent la cheville ouvrière des réseaux marchands traditionnels, quels que soient les produits véhiculés. Ils sont le lien indispensable entre le commerçant itinérant, éternel étranger, et le milieu dans lequel il acquerra ou distribuera ses marchandises. Ils accueillent ces marchands dans leurs maisons, leur assurant gîte et couvert pendant tout le temps que doit durer leur séjour, les mettent en contact avec leurs partenaires commerciaux (vendeurs au point d'approvisionnement, acheteurs au point de distribution). Ils rendent possible l'achat à crédit qui repose uniquement sur la confiance mutuelle, étant les garants des acheteurs auprès des vendeurs. Quelques logeurs étaient présents et actifs au moment du contact entre l'administration et le zongo, en 1940, quand fut organisé l'approvisionnement de Lomé en bétail importé.

---

(1) Abner COHEN, 1969 : 98-113. Abner COHEN note que la création du quartier haoussa d'Ibadan en 1916 est liée à la conquête du marché du bétail par les Haoussa, en particulier des fonctions de logeur – intermédiaire (p. 106) et que cette création « institutionnalisa » le particularisme haoussa dans la ville (pp. 112-113). On retrouve là, comme à Lomé, les deux caractères les plus manifestes du dynamisme des commerçants haoussa émigrés : l'affirmation particulariste et sa traduction dans le tissu urbain par la création d'un quartier distinct (*voir plus loin*, p. 166).

L'imam du zongo, un Haoussa, était déjà un logeur d'étrangers notoire. Dans les années 1920, il faisait le commerce de la kola et des tissus qu'il convoyait là Maradi (Niger) en passant par Aného, Cotonou et Malanville (au nord de 'actuel Bénin). Les commerçants qu'il rencontrait dans ces régions allaient devenir ses hôtes lors de leurs séjours à Lomé (pour acquérir des tissus et de la kola, d'abord, puis, plus tard, pour vendre du bétail). L'imam devint, dès les années 1940 et l'ouverture du circuit du bétail importé, l'un des principaux logeurs de commerçants étrangers au zongo, servant d'intermédiaire pour la vente du bétail et, conjointement, l'achat de kola (qui provenait de la Gold Coast voisine).

Un autre logeur, à Lomé, accueillait notamment les quelques commerçants venant de Djougou avant ces années 1940. Lui-même, puis son successeur, prendra part à l'organisation du nouveau réseau.

Par ailleurs, à l'intérieur du zongo, les chefs des ethnies représentées sont parmi les premiers interlocuteurs des étrangers arrivant. Une de leurs charges est d'accueillir et d'aider les ressortissants de leur ethnie arrivant dans le quartier. Les chefs des ethnies peul et djerma du zongo, pratiquant déjà l'hospitalité, devinrent des logeurs « patentés » de commerçants de bétail, à la demande de l'administration coloniale (demande explicite pour ce qui concerne le « Sarkin' Foulani »), à partir de 1940.

Il semble qu'au début de ce commerce, l'accueil des marchands ait d'abord été intra-ethnique. « *Cela se passait race par race, un Djerma chez un Djerma, un Haoussa chez un Haoussa* ». En effet, les commerçants étrangers qui allaient convoyer le bétail importé jusqu'à Lomé étaient assurés, dès le début, d'un accueil intra-ethnique : les Haoussa chez l'imam, les Dendi et les Djerma chez le second logeur cité, les Peul et les Djerma chez les chefs respectifs des ressortissants de ces ethnies. Au contraire, il n'y avait pas de logeur mossi. Et les informations recueillies auprès des vieux commerçants de Lomé se recoupent pour dire que les Mossi (bien qu'ils aient été présents sur les circuits antérieurs allant vers la « Gold Coast ») ne furent pas parmi les premiers importateurs vers Lomé, mais vinrent un peu après les Haoussa et les Djerma. Actuellement, les commerçants mossi sont les principaux fournisseurs de bétail à Lomé (les troupeaux ne viennent plus que de Haute-Volta, les autres pays — Niger et Bénin — en ayant interdit l'exportation). Ils se rendent aussi bien chez des logeurs haoussa (à Dapaong et Lomé) que chez des logeurs mossi (à Dapaong seulement). Dans l'ensemble, l'accueil des commerçants étrangers a rapidement cessé d'être exclusivement intra-ethnique.

Outre les logeurs, il y avait aussi, au zongo de Lomé, des bouchers qui étaient là depuis le début du siècle. Ils avaient constitué progressivement une corporation dont le chef en 1940, Godjé Djibril, fut le principal interlocuteur de l'administration coloniale.

Lorsqu'il arrive à Lomé vers 1915-1916, accompagné notamment de ses deux fils, Godjé trouve un boucher originaire, comme lui, de Kano (dans le pays

haousse, au nord du Nigeria). Celui-ci, Sharé Boutou, accueille Godjé chez lui et le fait travailler. Mais Godjé n'était pas un novice dans la profession. A Kano, avant de partir, il travaillait déjà dans le commerce du bétail et de la viande. Son père était un important boucher de Kano, et même son grand-père, disent ses descendants. Avant d'arriver à Lomé, il a passé cinq ans (1910-1915) à Aného où il a travaillé avec un autre boucher, Kitari, qui l'avait accueilli et dont le fils, trente ans plus tard, donnera sa fille en mariage à l'un des fils de Godjé. Aussi, quand il arrive à Lomé, Godjé a-t-il déjà une solide expérience dans la profession, sans doute un petit pécule, quelques bonnes relations, et surtout deux fils prêts à travailler pour lui.

Il travaillera néanmoins, pendant trois ou quatre ans, pour Sharé, qui l'a accueilli. Lorsque commence l'administration française au Togo, en 1919, celle-ci demande aux bouchers de lui fournir régulièrement de la viande (1). C'est à ce moment là que Sharé, qui est vieux et « qui a peur des Européens », se retire et laisse le marché à Godjé dont le dynamisme, l'esprit d'initiative, la générosité et l'hospitalité sont exaltés dans les récits qu'en font aujourd'hui les gens du zongo.

Godjé quitte la maison de Sharé et construit sa propre maison (en 1925) sur un terrain du quartier zongo dont d'autres (pas seulement ses descendants) profiteront plus tard. Ses deux fils, et certaines des personnes qui travaillaient auparavant avec Sharé, travaillent pour Godjé. Ils font le commerce des moutons et de quelques bœufs qu'ils achètent aux propriétaires autochtones, aux alentours de Lomé. Ils vendent des brochettes à Lomé, mais aussi à Aného ou Vogan.

C'est dans ces années là qu'un des fils de Godjé est parti, avec cinq autres personnes, chercher du bétail à Natitingou (au nord de l'actuel Bénin) pour le revendre en Gold Coast, pour le compte de son père. Le voyage dura sept à huit mois. Mais le troupeau fut entièrement décimé par la peste bovine. Il ne resta qu'un bœuf qui fut vendu 7,5 livres au chef des bouchers (« Sarkin' pawa ») de Kpalimé. Plus tard, ce fils de Godjé prit, comme quatrième épouse, la fille du « Sarkin' pawa » de Kpalimé (2).

---

(1) Qui viendra, comme on l'a déjà noté, du cheptel local d'abord.

(2) Après les quatre années de présence anglaise au Togo (1914-1919), la livre anglaise concurrençait encore, vers 1925, la monnaie française qu'introduisit l'administration du gouverneur BONNECARRÈRE (1922-1931). Ce faisant, les commerçants haoussa, après avoir utilisé l'or et les cauris à l'époque pré-coloniale, maniaient aussi bien les nouvelles monnaies, anglaise ou française. Par ailleurs, le prix de 7,5 livres, dont se souvient le fils de Godjé plus de cinquante ans après la transaction, correspond exactement aux mercuriales de l'année 1928, un bœuf valant 900 francs, et le taux de change étant à cette époque de 120 francs pour 1 livre sterling (cf. *Togo-Cameroun*, 1929, p. 118).

Entre 1920 et 1940, des Haoussa d'abord, puis des Bariba (originaires du nord de l'actuel Bénin), arrivant à Lomé et voulant travailler dans le commerce du bétail et de la viande, se rendirent tous chez Godjé. Celui-ci leur fournissait le gîte et le couvert, leur apprenait le métier, puis éventuellement « leur donnait l'autorisation » de mener leur propre commerce et leur procurait dans le zongo un terrain pour se construire une maison. C'est ainsi que Gouga, un Bariba venu de Kandi, arriva à Lomé chez Godjé, puis plus tard (à partir de 1940-1945), reçut à son tour de nombreux Bariba venus travailler dans le commerce du bétail et de la viande.

Recevant les « étrangers », contrôlant tout ce secteur — directement (dans son propre commerce) ou indirectement (par les commerçants financièrement indépendants mais qui lui étaient redevables) —, Godjé était devenu le « Sarkin' pawa » du zongo de Lomé. C'est donc d'abord à lui que l'administration française s'est adressée, au début des années 1940, pour faire venir dans la capitale du bétail importé. En fait, face au dynamisme nouveau qu'allait donner à ses activités cette intervention administrative, Godjé, déjà âgé (il mourut en 1954), transmit sa charge à son fils aîné. En 1944, celui-ci fut nommé chef des bouchers par arrêté municipal.

Deux faits vont enclencher un processus rapide qui aboutira à l'organisation par les gens du zongo de l'approvisionnement de Lomé en bovins importés.

En 1941, se répand dans le sud du Togo (région principale de l'approvisionnement de Lomé) une peste bovine qui décime la moitié du cheptel, soit 3 000 têtes. Les commerçants de Lomé en ont un souvenir précis : avant 1940, aux alentours de Lomé, « *il y avait du bétail comme du sable (...). C'est l'épidémie qui les a tous tués en un moment (...). Tu trouveras quarante bœufs à terre, tous morts. Là où se trouvaient cent bœufs, il ne reste que cinq ou dix bœufs, ou plus rien* ». Du bétail du nord est envoyé au sud pour reconstituer le cheptel. Cette reconstitution sera rapide, puisqu'en 1944, avec plus de 6 000 bœufs, le cheptel d'avant la peste est retrouvé. Pendant ces trois ou quatre années, le ravitaillement de Lomé dépend exclusivement (et non plus occasionnellement) du Nord-Togo. C'est aussi à cette époque là (1940-1941) que l'administration française (représentée par le chef de subdivision de Lomé, le « commandant » MAILLET, dont les commerçants du zongo ont un souvenir précis) va s'adresser aux commerçants étrangers, aux logeurs, notables et bouchers du zongo de Lomé pour organiser l'approvisionnement de la capitale.

Simultanément, en 1940, la frontière entre le Togo et la « Gold Coast » est fermée, en raison de tensions locales existant entre la France et la Grande Bretagne, notamment à propos de frontières. Les commerçants passant habituellement par le Nord-Togo pour se rendre à Salaga et Kumasi ou à Accra voient leurs routes fermées. Inversement, des pagnes et d'autres produits importés de « Gold Coast » n'arrivent plus à Lomé. La fermeture des frontières sera de courte durée mais, étant simultanée de la peste bovine du sud, elle sera

l'occasion d'une ré-organisation économique dans ce secteur particulier de l'approvisionnement bovin de la capitale (1).

A la demande de l'administration coloniale, des commerçants de Lomé allèrent au Nord chercher du bétail. Puis, rapidement, des commerçants du Nord vinrent eux-mêmes en vendre à Lomé. Ce furent des commerçants haoussa de Dapaong, puis des Dendi, des Djerma et des Mossi.

Selon les commerçants présents au moment du démarrage de ce commerce d'importation, le « commandant » MAILLET aurait participé en personne aux toutes premières transactions. Il achetait le bétail avec de l'argent ou l'« échangeait » contre des cotonnades qu'il trouvait dans les factoreries européennes de Lomé ou faisait venir de la « Gold Coast » voisine. Il chargeait les bouchers de Lomé de l'abattage et du dépeçage de son bétail, ceux-ci commercialisant par ailleurs leur propre bétail.

Cependant, les institutions locales de ce commerce furent rapidement officialisés et l'organisation de l'approvisionnement et de la distribution confiée entièrement aux commerçants étrangers. Par arrêté municipal du 24 décembre 1941, un marché de vente du bétail sur pied fut créé à Lomé (2). En 1944, le fils aîné de Godjé Djibril est nommé « chef des bouchers » par l'administration locale (3). Le texte de la décision municipale stipule qu'à ce titre, Sofo Godjé « *bénéficiera d'un droit de priorité d'achat à l'arrivée des troupeaux à Lomé* » et devra veiller « *à la répartition du restant des troupeaux entre les bouchers* ». Le même texte précise que le chef des bouchers devra « *servir d'intermédiaire officiel entre les marchands de bétail et la corporation des bouchers* » (4) ; en fait, le réseau s'organisera, dès le début et jusqu'à aujourd'hui, autour des logeurs-intermédiaires. Selon les commerçants de Lomé, il n'y eut plus, à partir de 1945, de représentants de l'administration intervenant dans le fonctionnement du commerce du bétail.

Les importations, peu importantes au début (elles ne dépasseront pas un millier par an jusqu'en 1950), s'accroîtront au fil des années pour osciller, depuis 1975, entre 10 000 et 15 000 têtes importées par an (voir tableau XXVIII).

---

(1) Si les vieux commerçants de Lomé parlent d'une fermeture des frontières, Robert CORNEVIN, dans l'*Histoire du Togo*, mentionne des « tensions frontalières » entre le Togo français et le Togo britannique (rattaché à la « Gold Coast » anglaise) qui durèrent de 1940 à 1945 et qui furent notamment une traduction locale de l'opposition entre la Grande-Bretagne et l'Etat français dans la seconde guerre mondiale. Au reste, Robert CORNEVIN souligne l'abondance en zone anglaise et la pénurie au Togo français de *tissus, pagnes, cuvettes en fer blanc, etc., dans cette période.* (cf. Robert CORNEVIN, 1966, p. 380).

(2) Arrêté municipal n° 721 du 24/12/1941 et décision municipale n° 1 du 5/1/1942, *in : Registre des décisions et arrêtés municipaux*, Lomé, vol. 1.

(3) Décision municipale n° 2 du 21/8/1944, *in : Registre des décisions et arrêtés municipaux*, Lomé, vol. 1.

(4) Voir page 147, photo n° 12.

TABLEAU XXVIII

Importations de bétail au Togo (1944-1975)
(*Source :* Rapports annuels du Service de l'Elevage du Togo, 1945-1975)

ANNÉES	NOMBRE DE BÊTES IMPORTÉES (1) (IMPORTATIONS CONTROLÉES)
1944	743
1945	858
1946	358
1947	155
1948	313
1949	503
1950	850
1951-1956	?
1957	4 741
1958	6 591
1959	6 541
1960	4 554
1961	8 154
1962	10 070
1963	5 907
1964	18 014
1965	12 552
1966	13 161
1967	14 278
1968	8 929
1969	8 838
1970	5 932
1971	8 868
1972	8 409
1973	7 204
1974	8 056
1975	14 351

En 1977, une dizaine de milliers de bœufs étaient importés au Togo et près de 9 000 étaient vendus à Lomé. Ce chiffre atteignait 12 600 en 1978.

(1) L'importante baisse des importations entre 1968 et 1974 est un effet de la sécheresse du Sahel dans cette période. Mais il semble qu'entre 1964 et 1967, ainsi qu'en 1975, les chiffres incluent les animaux en transit au Togo. Pour 1975, par exemple, moins de 10 000 zébus furent effectivement abattus au Togo.

Une quarantaine de bœufs est vendue chaque jour à Lomé. De mars à août 1979, 5 400 zébus furent importés de Haute-Volta en direction de Lomé, soit une moyenne de 900 par mois (1).

Si les importations de bétail ont démarré vers 1940, c'est seulement à partir de 1970 que le cheptel local fût considéré comme insuffisant, par les experts du service de l'élevage, pour répondre à la demande urbaine de consommation de viande bovine (2). Contrairement aux années antérieures, il ne peut plus, *numériquement*, couvrir la demande. La ville de Lomé se trouve donc tributaire, pour son approvisionnement bovin, de l'importation et de ceux qui l'organisent : les commerçants soudanais.

L'acheminement du bétail de la Haute-Volta à Lomé

La circulation actuelle du bétail depuis le lieu d'approvisionnement jusqu'aux marchés de distribution suit différentes phases :

la collecte en brousse et dans les marchés de collecte (Haute-Volta) ;
les marchés de regroupement (Haute-Volta) ;
le circuit proprement dit, comprenant une étape à Dapaong (douane togolaise) ;
la vente sur pied et l'abattage à Lomé (parc à bétail et abattoir) ;
les marchés de détail de Lomé.

La collecte

C'est le lieu du premier contact entre vendeurs et acheteurs. Les vendeurs sont des éleveurs peul ou des agriculteurs mossi et gourma (3). Les acheteurs sont des commerçants collecteurs. Ils dépendent d'un patron, pouvant résider dans la ville où se tient le marché de regroupement, ou dans la région environnante. Autour de Pouytenga, ville où se tient tous les trois jours un marché de regroupement, les marchés de collecte ont également lieu tous les trois jours.

---

(1) D'après un relevé exhaustif effectué, pour cette période, aux postes douaniers de Dapaong, Koundjouaré et Mango.

(2) Rapport annuel du Service de l'Elevage, 1970.

(3) La vente du bétail par les Mossi et Gourma est un appoint à l'agriculture. Le numéraire obtenu permet surtout de faire la soudure entre les récoltes. Les rares troupeaux sont de petite taille (presque toujours inférieurs à 30 têtes). Au contraire, l'élevage est l'activité économique essentielle des Peul de la région et la vente du bétail sert à nourrir la famille, payer les impôts, les taxes, etc. Leurs troupeaux, plus nombreux, sont aussi plus grands, dépassant souvent 30 et même 50 bœufs.

Une dizaine de petits marchés approvisionnent régulièrement le marché de Pouytenga. Situés dans un rayon d'un peu plus de 50 km autour du marché de regroupement, ils se tiennent, en général, près d'un point d'eau. Chaque collecteur fait ses achats dans un seul marché de collecte, auquel il est régulièrement affecté. Selon la saison, les achats peuvent être de 3 ou 4 bœufs (en saison sèche) ou de 15 à 20 (en hivernage) par collecteur et par jour de marché. Après l'achat, les bêtes partent directement, en fin d'après-midi, pour Pouytenga. Du marché de collecte de Boulsa, par exemple, jusqu'à Pouytenga, le trajet (50 km) prend deux jours. On a, dans ce cas, le cycle suivant :

dimanche : marché de regroupement à Pouytenga ;
lundi : marché de collecte à Boulsa ;
mardi : acheminement du bétail de Boulsa à Pouytenga ;
mercredi : arrivée du bétail de Boulsa à Pouytenga, marché de regroupement à Pouytenga ;
jeudi : marché de collecte à Boulsa ; etc.

Souvent, les commerçants collecteurs vont acheter le bétail directement dans les villages. C'est le cas lorsqu'ils n'ont pas trouvé la qualité de bœufs qu'ils cherchaient dans le marché de collecte, ou pour compléter rapidement un troupeau partiellement constitué au marché de regroupement.

Mais la région de Pouytenga est la mieux organisée, tant du point de vue de la collecte que du marché de regroupement. Plus à l'est, vers Fada N'Gourma, puis Kantchari, Diapaga, Namounou, et plus au sud, autour de Garango, Tenkodogo, les achats se font essentiellement en brousse, dans les villages, sans marché de collecte.

Les marchés de regroupement

Le marché de Pouytenga (1)

Il rassemble, tous les trois jours, les animaux achetés pendant les deux jours précédents dans les marchés de collecte alentour et qui ont pu être acheminés à temps (les troupeaux retardataires attendront près de Pouy-

(1) Pouytenga est une place commerciale ancienne entre la zone soudanienne et les pays côtiers. Au XIX^e siècle, la ville est située sur la route commerciale venant du Macina (Djéné, Mopti) et allant vers l'Ashanti (Salaga).
Pouytenga compte près de 5 000 habitants (10 000 pour le canton de Pouytenga — recensement de 1974). Trois associations de commerçants sont recensées dans la ville : une « association des marchands de kola », un « syndicat des petits commerçants de Pouytenga » et un « syndicat des commerçants de bétail », seules associations de ce type dans la sous-préfecture (Koupéla). Le marché à bétail de la ville a lieu le même jour que le marché des produits vivriers, ce qui provoque un afflux considérable de vendeurs, acheteurs, intermédiaires, manœuvres, etc., dans la petite ville.

tenga le marché suivant). Certains troupeaux vendus à Pouytenga proviennent également des « gros marchés de collecte » de la région du Sahel de Haute-Volta : Markoye, Gorom-Gorom, Dori (1).

De 1967 à 1977, les nombres annuels de bovins offerts à la vente sur le marché de Pouytenga étaient les suivants (2) :

1967 : 22 013
1968 : 26 420
1969 : 18 508
1970 : 27 042
1971 : 28 327
1972 : 25 779
1973 : 27 589
1974 : 22 440
1975 : 24 175
1976 : 47 508
1977 : 21 144

soit une moyenne de 400 bœufs mis en vente chaque jour de marché pour l'année 1976 et de 176 pour l'année 1977.

Il semble que le nombre d'animaux mis en vente ait augmenté depuis 1977. En mars 1979, on a compté 300 bœufs mis en vente le même jour sur le marché de Pouytenga. Selon les commerçants, ce chiffre fait plus que doubler pendant la saison des pluies.

Le contact entre les vendeurs et les acheteurs est établi par des intermédiaires qui sont aussi les logeurs des uns et des autres : ils hébergent chez eux les acheteurs de bétail venus du Nord-Togo ou d'autres régions de Haute-Volta et les vendeurs de la région qui ne résident pas à Pouytenga. La place du marché est divisée en 21 parcs qui sont répartis parmi les différents logeurs de la ville. Ceux-ci ne sont pas propriétaires de leur parc. Les parcs leur sont attribués par l'administration, la seule condition étant en fait d'être reconnu comme logeur, c'est-à-dire d'avoir chez soi des « étrangers », vendeurs et acheteurs, en assez grand nombre pour justifier l'utilisation d'un parc. L'importance relative des différents logeurs se trouve sommairement consignée dans la répartition des parcs, de superficies inégales. On trouve ainsi, sur les 21 parcs du marché de Pouytenga (voir figure 3) :

10 parcs de 10 m × 10 m ;
10 parcs de 20 m × 20 m ;
1 parc de 20 m × 30 m.

(1) Larry HERMAN, 1980.
(2) Larry HERMAN, *op. cit.*

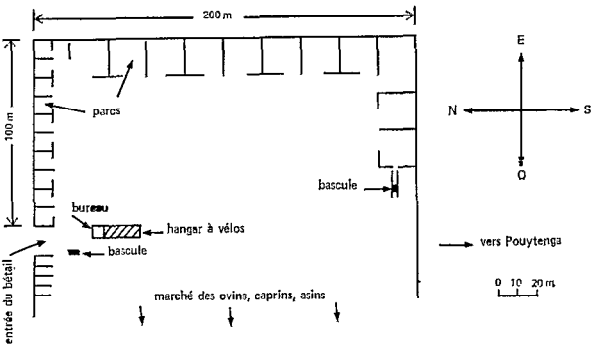


FIG. 3. — Place du marché des bovins de Pouytenga

Au demeurant, s'il y a 21 parcs sur le marché, cela ne signifie pas qu'il y ait 21 logeurs. Par exemple, un logeur de Pouytenga contrôle trois parcs, dont un lui est nommément attribué, et les deux autres sont au nom de ses fils. En fait, il n'y a qu'une dizaine de logeurs faisant tout au long de l'année l'intermédiaire entre vendeurs et acheteurs.

La vente des animaux se fait à l'intérieur des parcs. Les vendeurs mettent leur bétail en vente dans le parc attribué à leur logeur. Celui-ci loge simultanément les vendeurs chez lui et leurs animaux dans son parc (1). Comme un logeur peut accueillir chez lui plusieurs vendeurs, il en va de même dans son parc pour les animaux mis en vente. Afin de distinguer chaque vendeur à l'intérieur du parc d'un même logeur, les animaux sont regroupés par propriétaire. (Voir figure 4).

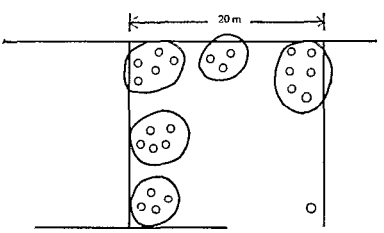


Fig. 4. — Répartition du bétail à l'intérieur des parcs (Chaque cercle désigne le bétail possédé par un vendeur)

(1) Vis-à-vis des vendeurs qui habitent Pouytenga même (56 « commerçants collecteurs » sont recensés à Pouytenga par l'administration), le rôle de logeur est symbolique en ce qui concerne l'hébergement dans la ville pendant la durée des opérations commerciales, mais sa position demeure indispensable en tant qu'intermédiaire avec l'acheteur.

Si le logeur place dans son parc le bétail des vendeurs qu'il héberge, les acheteurs, quant à eux, ne sont pas tenus de faire leurs achats dans le parc de leur logeur, bien qu'ils lui donnent toujours la primeur. Ils peuvent circuler dans tout le marché et choisir, ici ou là, les animaux qui les intéressent. Mais, dans tous les cas, la transaction se fait par l'intermédiaire du logeur. Celui-ci touche, pour chaque bête, une commission de 500 ou 1 000 F CFA donnée par l'acheteur. Le logeur peut faire appel à des assistants lorsqu'il a chez lui trop d'« étrangers » acheteurs et ne peut s'occuper de tous. On voit, habituellement, le jour du marché, des personnes se placer derrière un logeur ; chacun attend que celui-ci lui « donne un étranger » pour faire l'intermédiaire. Il est intéressant, pour un tel « assistant » occasionnel, de savoir parler plusieurs langues : quelqu'un sachant parler les trois langues les plus utilisées sur le marché (le moré, le foulfouldé et le haoussa) (1) sera régulièrement sollicité. L'assistant accompagnera l'acheteur, le mettra en contact avec les vendeurs, participera aux palabres sur les prix, mais c'est le logeur lui-même qui touchera la commission versée par l'acheteur. Le logeur fera ensuite un cadeau à son assistant, en numéraire.

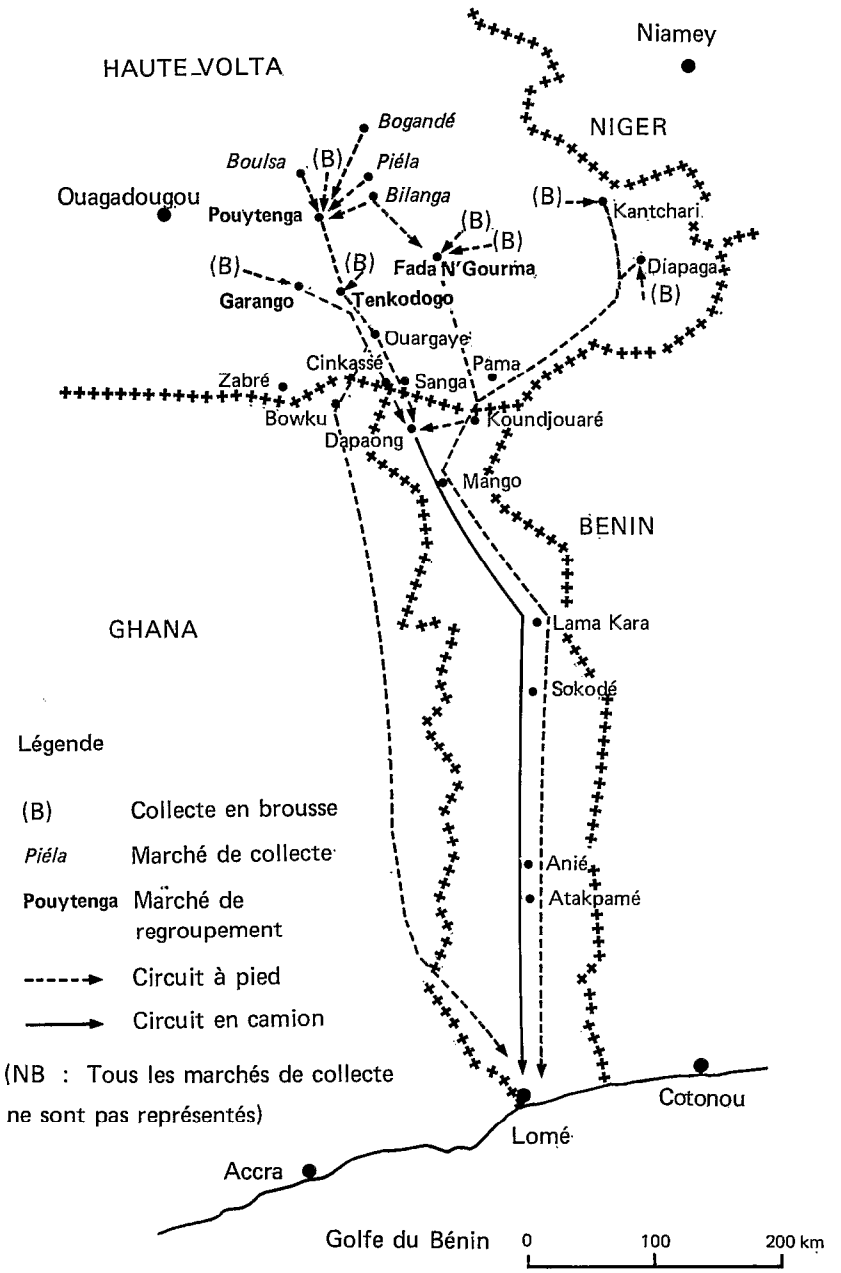
Lorsque les achats sont faits, les animaux sont gardés jusqu'à la fin de la journée à l'extérieur des parcs, sur la place du marché, ou dans un parc resté inoccupé. Aussi trouve-t-on de nombreux jeunes Peul surveillant le bétail dans les parcs, courant après quelque bœuf échappé, ou gardant hors des parcs de petits groupes d'animaux déjà achetés. Au terme du marché, les troupeaux vendus sont conduits en brousse autour de Pouytenga. Les logeurs doivent trouver les gardiens qui surveilleront les bêtes de « leurs » étrangers, moyennant la somme de 100 F CFA par tête, payée par l'acheteur.

Le bétail acheté à Pouytenga se dirige vers le Togo et vers la capitale voltaïque, Ouagadougou, d'où une partie est acheminée en train jusqu'en Côte d'Ivoire.

Le marché de Fada N'Gourma

Le marché à bétail de Fada N'Gourma a été créé en 1978. Sa structure de collecte et de vente est identique à celle de Pouytenga, mais à l'état embryonnaire, et le marché est quantitativement moins important. Il a lieu une fois par semaine, le dimanche. Environ 200 bœufs en saison sèche, 500 en hivernage sont mis en vente à chaque marché. Le marché de Fada est fourni par les commerçants collecteurs qui amènent du bétail acheté directement en brousse ou dans quelques marchés de collecte alimentant principalement Pouytenga (par exemple Bilanga). On trouve aussi, au marché de Fada, des éleveurs vendant eux-mêmes leurs animaux, comme sur un marché de collecte. En dehors du marché hebdomadaire, de nombreux acheteurs s'approvisionnent directement dans les villages alentour, guidés par leur logeur de Fada.

(1) Langues parlées respectivement par les Mossi (autochtones de Pouytenga), les Peul (éleveurs et gardiens) et les Haoussa (commerçants).



Carte 8. — Circulation du bétail de la Haute-Volta à Lomé

Malgré cette diversité des formes actuelles d'approvisionnement, le marché de Fada se structure principalement autour du rapport : commerçant collecteur/logeur/« étranger » acheteur, comme à Pouytenga.

Le bétail acheté à Fada N'Gourma est ensuite acheminé vers le Niger et le Nigeria (depuis peu de temps et en petit nombre), le Bénin et surtout le Togo, par une voie différente de celle partant de Pouytenga (voir carte 8).

D'autres marchés, comme Garango, Tenkodogo, plus proches de la frontière togolaise, s'approvisionnent sur le même mode que le marché de Fada, et rejoignent le circuit partant de Pouytenga vers Dapaong, au Togo. Des achats ont également lieu dans les villages voltaïques frontaliers du Togo, tels Cinkassé, Sanga, Pama, sans constituer nécessairement des marchés structurés.

Dans les régions plus orientales, vers Diapaga, Namounou, Kantchari, la plupart des commerçants va chercher directement le bétail en brousse (1). La constitution d'un troupeau d'une soixantaine de bêtes peut durer plus d'un mois, ce qui représente une perte de temps considérable par rapport au système des marchés de la région de Pouytenga (où un commerçant pourra constituer son troupeau en une ou deux fois ; les « étrangers » restent à Pouytenga entre deux jours et une semaine). Aussi certains commerçants de ces régions plus à l'est préfèrent-ils se rendre à Fada N'Gourma, voire à Pouytenga, pour acheter leur bétail, où ils deviennent les « étrangers » accueillis par les logeurs de ces villes.

Ces disparités dans l'organisation de la collecte tiennent pour une part à l'effort récent de l'administration voltaïque pour structurer davantage l'approvisionnement et la commercialisation du bétail, effort qui s'est concentré principalement sur Pouytenga, place marchande ancienne (notamment pour le bétail) et, à un niveau moindre, sur Fada N'Gourma. Les aménagements du marché de Pouytenga (construction des parcs, d'un hangar, d'un petit local, d'une bascule — que d'ailleurs les commerçants n'utilisent pas pour l'instant) ont été faits par l'administration. Celle-ci prévoit de mettre en place un relais téléphonique entre plusieurs marchés (notamment entre Pouytenga et Fada).

Pour les régions de Pouytenga et de Fada, principales zones d'approvisionnement du bétail acheminé vers Lomé, l'organisation de la collecte et des marchés peut donc se figurer comme l'indique la figure 5.

---

(1) Un « marché de regroupement » existe à Diapaga, mais il semble avoir subi les effets désastreux de la sécheresse. Alors que 6 000 bœufs y étaient mis en vente en 1967, il n'y en avait plus que 700 en 1970. En 1977, 1 000 bœufs étaient offerts à la vente. La création officielle du marché de Fada N'Gourma en 1978 semble avoir eu pour but de suppléer le marché appauvri de Diapaga.

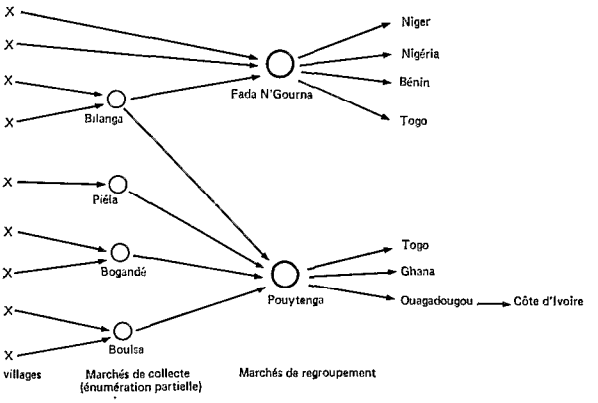


FIG. 5. — L'approvisionnement en bétail dans les régions centre et centre-est de la Haute-Volta

TABLEAU XXIX

Bétail importé de Haute-Volta à destination de Lomé (de mars à août 79). Lieux d'achats et modes de transport de la frontière à Lomé

LIEUX D'ACHAT	POSTES DE DOUANE (TRANSPORT)				
	Poste de Dapaong (en camion)	Poste de Koundjouare (à pied)	Poste de Mango (?)	Total	% des lieux d'achat connus
Fada	1 785	?	?	1 785	47,6%
Pouytenga	1 506	?	?	1 506	40,2%
Autres	457	?	?	457	12,2%
Lieu d'achat non indiqué	191	1 348	131	1 670	
Total	3 939	1 348	131	5 418	
% des importations	72,7%	24,9%	2,4%	100	

Une part importante du bétail acheté à Pouytenga se dirige vers Ouagadougou et la Côte d'Ivoire. Jusqu'en 1975, le même marché approvisionnait également le Ghana (1). L'importance relative du marché de Pouytenga pour le ravitaillement de Lomé s'explique notamment par l'arrêt des exportations du Niger et du Nord Bénin décidé après la sécheresse de 1968-1974. En 1979, 40% du bétail importé à destination de Lomé provient de Pouytenga. 48% vient du marché de Fada N'Gourma. Enfin, 12% des zébus importés viennent d'autres localités de la même région de Haute-Volta (Dagonkolo, Samnaba, Tambalga, Tobi, Ouargaye, Sanga, Cinkassé, Zambendé, Pama) (2). (Voir tableau XXIX).

Le circuit jusqu'á lomé

Du lieu de départ, en Haute-Volta, jusqu'à Dapaong, poste de douane togolais, les animaux vont toujours à pied, conduits par des gardiens peul. On compte 4 gardiens pour un troupeau de 60 à 70 têtes, 6 ou 7 gardiens pour un troupeau de 100 têtes, etc., soit en moyenne, un gardien pour 10 à 15 bœufs (3). De Pouytenga à Dapaong, un gardien est payé 6 000 F CFA. Les Peul sont contactés, au lieu de départ, par le logeur pour son « étranger » acheteur de bétail, ou, s'il est de la région, par le commerçant lui-même. Celui-ci choisit éventuellement un des gardiens pour être le responsable du convoi ; c'est à lui que le commerçant donne l'argent nécessaire pour le voyage : frais de nourriture des gardiens, « cadeaux » aux vétérinaires, etc. Souvent, le commerçant fournit une bicyclette au responsable du convoi qui peut ainsi précéder le troupeau dans les villages traversés, prévenir de son arrivée, trouver de la nourriture. S'il a assez confiance en lui, le commerçant peut donner à ce gardien l'argent nécessaire pour payer les taxes de douane (6 800 F CFA par bête à la douane voltaïque et 1 300 F CFA par bête à la douane togolaise).

Selon les cas, le commerçant peut accompagner le troupeau (et dans ce cas, il est lui-même le responsable du convoi et se dispense d'en choisir un parmi les gardiens), ou faire le trajet par la route, en « taxi brousse », et précéder le troupeau à Dapaong.

A Dapaong, le commerçant doit accomplir les formalités de douane et, éventuellement, trouver un ou plusieurs camions pour convoyer le bétail jusqu'à Lomé (4). C'est son logeur qui s'en charge. Sept logeurs se répartissent, à

(1) Cet approvisionnement fut interrompu à la suite des importantes baisses, au change, de la monnaie ghanéenne.

(2) Ces pourcentages portent sur 3 748 zébus formant 95 troupeaux recensés à Dapaong entre mars et août 1979, et dont on connaît le lieu d'achat.

(3) Précisément : 258 gardiens pour 3 216 animaux, soit 1 gardien pour 12,5 bêtes.

(4) Certains troupeaux évitent cette étape en transitant par le Ghana pour entrer au Togo plus au sud, à Kpalimé, puis se diriger vers Lomé.

Dapaong, la prise en charge des commerçants de passage qu'ils hébergent tout le temps nécessaire (en général trois ou quatre jours, au plus une semaine).

Le transport en camion de Dapaong à Lomé coûte au commerçant 2 000 F CFA par tête, desquels on retire 10% de commission pour le logeur. Un camion peut contenir entre 25 et 30 bœufs et fait le trajet Dapaong-Lomé en deux jours. Des regroupements de bêtes venant de troupeaux différents peuvent se faire afin de remplir les camions. Les bœufs sont mis en camion par des manœuvres auxquels les commerçants donnent un peu d'argent (par exemple, 250 F CFA par bête).

Lorsque le bétail est mis en camion à Dapaong, certains gardiens arrêtent là leur contrat avec le commerçant. Seul le gardien responsable du convoi va jusqu'à Lomé, où d'autres gardiens seront employés.

Près des trois quarts des bœufs importés sont transportés en camion de la frontière jusqu'à Lomé. Le quart restant est convoyé à pied (voir tableau XXIX) (1).

Les troupeaux faisant entièrement le trajet à pied mettent un mois et demi à deux mois, ou plus, pour aller du marché de regroupement à Lomé. S'ils vont en camion de Dapaong à Lomé, une dizaine de jours seulement sépare le moment de l'achat en Haute-Volta de l'arrivée à Lomé. Mais la perte de temps est en partie compensée par la plus grande taille des troupeaux : 71 zébus en moyenne par troupeau convoyé entièrement à pied, contre 40 têtes par troupeau faisant le trajet Dapaong-Lomé en camion (voir tableau XXX).

Lorsque le trajet de la frontière à Lomé est fait à pied, les mêmes gardiens ayant surveillé le troupeau de la Haute-Volta jusqu'à Dapaong le suivent dans cette seconde étape. Un gardien faisant tout le trajet de la Haute-Volta à Lomé est payé 20 000 F CFA environ.

A 200 km au nord de Lomé, entre Anié et Atakpamé, le convoi ralentit sa course. Ce ralentissement permet de faire paître le bétail dans cette région très favorable, où les points d'eau et les pâturages abondent (ce qui augmentera son prix à l'arrivée). Il permet aussi au commerçant de se tenir au courant à l'avance de l'état du marché à Lomé, et d'écouler éventuellement une partie de sa marchandise à Atakpamé. Lorsqu'il n'a pas accompagné lui-même le troupeau pendant le trajet à pied, le commerçant est prévenu par le responsable du convoi, par lettre ou télégramme, de l'arrivée prochaine du troupeau à Lomé. C'est le plus souvent d'Anié ou Atakpamé qu'est transmise la missive.

(1) Lorsqu'ils font tout le trajet à pied, les troupeaux passent par Koundjouaré où ils sont enregistrés. Tous les troupeaux qui furent recensés à Dapaong continuaient leur route vers Lomé en camion.

TABLEAU XXX

Taille moyenne des troupeaux en fonction du mode de transport de la frontière à Lomé et du lieu d'achat (1)

LIEUX D'ACHAT	MODES DE TRANSPORT					
	En camion (poste de Dapaong)			*A pied* (poste de Koundjouaré)		
	Nombre de têtes	Nombre de troupeaux	Taille moyenne des troupeaux	Nombre de têtes	Nombre de troupeaux	Taille moyenne des troupeaux
Fada	1 785	44	40,6			
Pouytenga	1 506	36	41,8			
Autres	457	15	30,5			
Ensemble	3 748	95	39,5	1 348	19	70,9

Le commerçant rejoint alors son troupeau, ou même le précède de quelques jours à Lomé. Parfois, sachant à l'avance la durée du trajet, le commerçant se rend directement à Lomé vers la date prévue d'arrivée et attend là son troupeau.

LA DISTRIBUTION

A Lomé, le commerçant venu du nord est pris en charge à nouveau par un logeur. Celui-ci peut être aidé par des assistants, tant pour l'hébergement que pour faire l'intermédiaire commercial. Le logeur héberge et nourrit le commerçant pendant tout son séjour à Lomé. Il le met en contact avec les acheteurs locaux. Il tient la comptabilité de ses ventes, récupère l'argent auprès des acheteurs qui lui donnent aussi une commission de 1 500 F CFA par bœuf acheté, quel que soit le prix de l'animal. La commission (« la'ada ») est versée au moment de la vente. C'est même le seul versement d'argent effectué à ce moment là, puisque le bétail est vendu à crédit.

(1) On ne prend pas en compte les 191 animaux passés au poste de Dapaong dont le lieu d'achat n'est pas indiqué, ni les 131 enregistrés au poste de Mango (il ne s'agit pas de troupeau mais de bêtes étrangères intégrées à des troupeaux constitués de bœufs locaux).

Le délai de paiement est en principe de trois jours pour l'achat d'un bœuf, 10 jours environ pour un achat groupé de plusieurs bêtes. En fait, ces délais sont rarement respectés et les acheteurs payent souvent leurs dettes en plusieurs versements. Un des principaux rôles des logeurs-intermédiaires est de faire une pression permanente, quotidienne, sur les acheteurs locaux pour obtenir l'argent dans les délais prévus. Ces retards de paiement rallongent d'autant le séjour du commerçant itinérant à Lomé. Certains repartent avec une partie seulement de la somme due et c'est au voyage suivant que le logeur leur versera le reste.

Les ventes ont lieu au parc à bétail de Lomé, chaque jour de la semaine (sauf le samedi). Elles commencent un peu avant 16 heures et se terminent à la tombée de la nuit, un peu après 18 heures.

Une centaine de bœufs est présentée chaque jour à la vente. Mais la moitié, en moyenne une quarantaine, est habituellement vendue.

L'enclos fait environ cent mètres de long sur cinquante mètres de large et il est entouré d'un mur de deux mètres de haut. Sur une des longueurs, une ouverture de cinq mètres permet de faire entrer et sortir le bétail. La partie située à gauche de l'entrée, dans l'enceinte du parc, est réservée aux commerçants. Sur une murette, sont installés un logeur-intermédiaire et ses assistants munis d'un cahier sur lequel ils inscrivent, au fur et à mesure que se font les ventes, le nom de l'acheteur, le prix à payer, et le nom du vendeur. Dans tout le parc, d'autres logeurs-intermédiaires, leurs assistants, des vendeurs étrangers et des acheteurs locaux discutent les prix en observant les animaux.

Lorsque la vente est conclue, l'acheteur — le patron de bouchers — désigne l'animal par un geste du bras et ses manœuvres commencent la prise de la bête.

Pour les commerçants, qu'ils soient vendeurs étrangers, logeurs-intermédiaires ou acheteurs, les transactions du parc à bétail sont l'aboutissement de la journée. Depuis le matin, les uns et les autres ont essayé de rassembler l'argent qui leur est dû : les patrons de bouchers auprès de leurs revendeurs de viande au détail, les logeurs-intermédiaires auprès des bouchers.

Durant la journée, des contacts ont déjà eu lieu entre les différents négociants. Les bœufs ont été montrés aux acheteurs. Parfois, des ventes ont lieu avant la tenue du marché au parc à bétail. Elles se déroulent en brousse, là où les animaux sont gardés et paissent en attendant d'être vendus :

16.05.79 : Hassan Z. est un commerçant itinérant djerma. Il réside habituellement dans la région de Diapaga, près de la frontière Haute-Volta-Niger. Son « mai gida » (qui est son oncle maternel) réside à Niamey. Hassan est arrivé à Lomé il y a dix jours, avec un troupeau de 160 bœufs. Ce troupeau est parti il y a quatre mois de Diapaga. Hassan avait acheté la plupart des animaux bien avant le départ et les avait laissé en garde chez ses vendeurs (des Peul et des Gourma de la région de Diapaga).

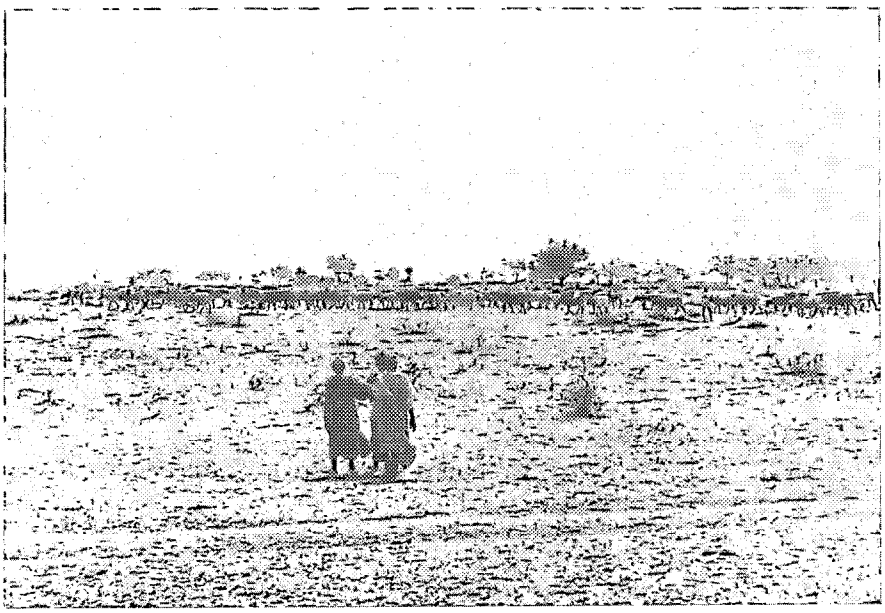


Photo 9. — Passage d'un troupeau à Dapaong

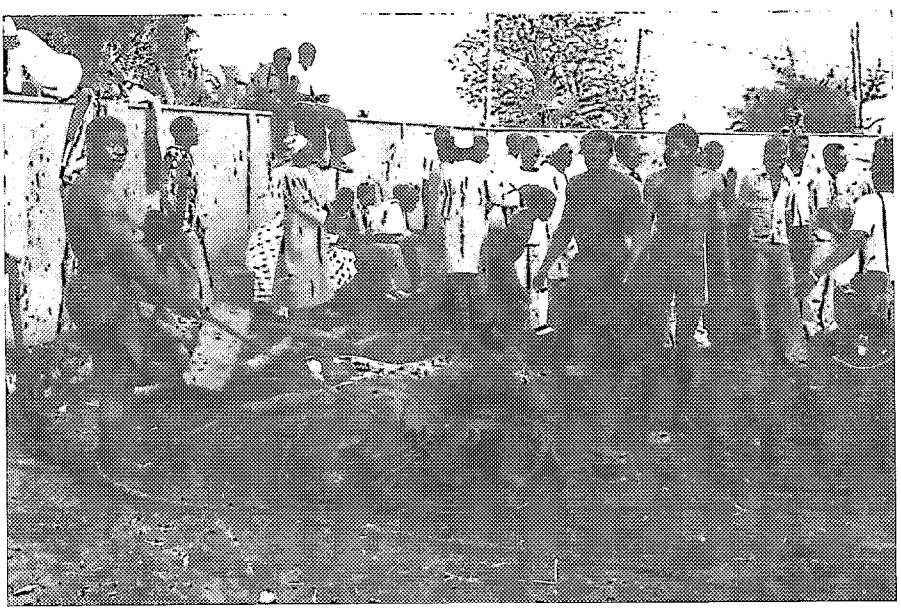


Photo 10 et 11. — Vendeurs, acheteurs et manœuvres au parc à bétail de Lomé

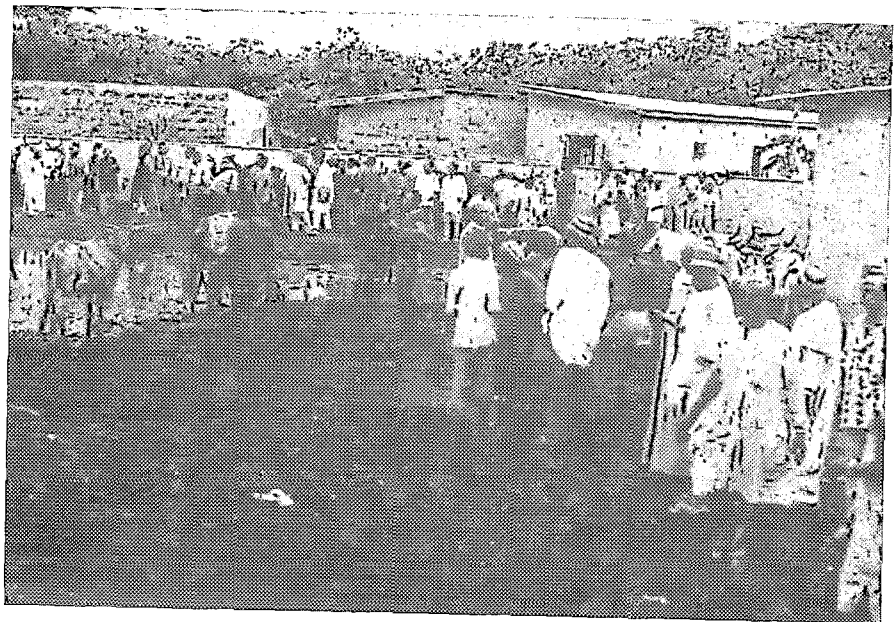


Photo 11

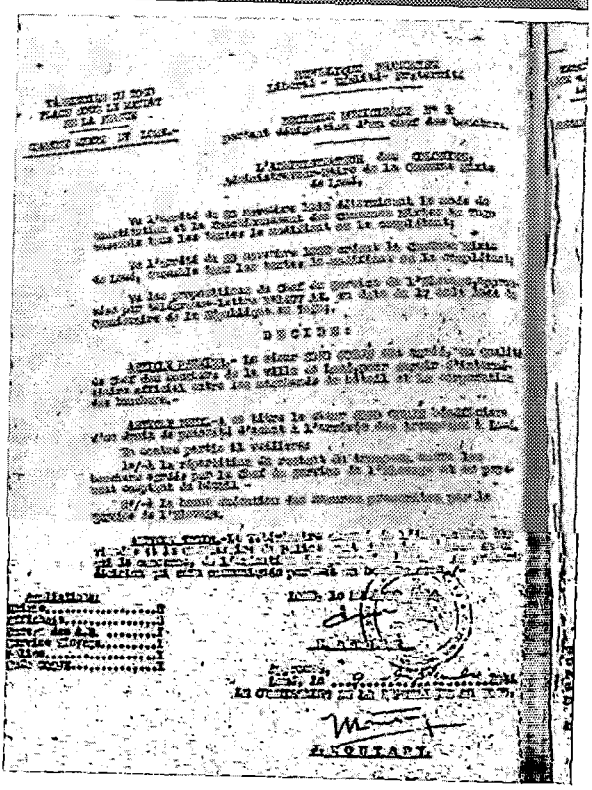


Photo 12. — Nomination officielle du chef des bouchers de Lomé, le 9-9-44

Son voyage précédent a eu lieu huit mois plus tôt. Il était venu vendre 73 bœufs à Lomé, qu'il avait achetés à Diapaga et Fada N'Gourma. Arrivé à la mi-septembre à Lomé, il en est reparti à la mi-décembre, après avoir rassemblé l'argent de toutes ses ventes. Il s'est ensuite rendu à Niamey, chez son « mai gida », puis à Diapaga.

Le second troupeau est parti pour Lomé au début de janvier. Allant à pied, il est arrivé début mai à Lomé. Le logeur-intermédiaire d'Hassan est un Djerma, comme lui. Habituellement, le commerçant passe de nombreuses heures, chaque jour, sous un apatam du marché d'Agouévé (localité proche du nouveau quartier zongo, dans laquelle habite son logeur). Il discute avec des amis, avec son logeur, ou avec le Peul responsable de son troupeau. Le soir, vers 15 h ou 16 h, il se rend au parc à bétail de Lomé et assiste à la vente de ses animaux dont s'occupe son logeur.

Mais aujourd'hui, Hassan et son logeur ont décidé, pour la deuxième fois en dix jours, de mettre en vente une partie du troupeau avant la tenue du marché au parc. Ils ont donné rendez-vous à un important « mai gida » acheteur, alhaji Salifou, un Dendi-Bariba. Les trois commerçants se retrouvent le matin à dix heures chez le logeur, puis se rendent ensemble, en voiture, à l'endroit où se trouve le troupeau d'Hassan, à un kilomètre environ au nord du nouveau lotissement du zongo. C'est un petit pâturage en bordure de la route nationale. Arrivé là, Hassan demande au responsable de son troupeau de regrouper une quarantaine de zébus.

En plus de Salifou et de cinq assistants qui l'accompagnent, d'autres acheteurs arrivent petit à petit sur le marché improvisé. Rapidement, plus d'une quinzaine de personnes se trouvent sur le lieu de vente, dont cinq acheteurs potentiels.

Les acheteurs s'adressent au logeur d'Hassan. Le commerçant vendeur, lui, reste un peu à l'écart, et discute seulement avec ses gardiens à qui il indique comment disposer les animaux.

L'acheteur montre un zébu et propose un prix. Le logeur lui répond : « albarka » (« pas assez », littéralement : « fortune, richesse »). Lorsque le prix est finalement accepté, l'acheteur et le logeur manifestent leur accord en topant plusieurs fois, puis l'acheteur remet sa commission de 1 500 F au logeur et celui-ci fait inscrire la vente sur un cahier par un assistant. Le logeur ne consulte pas Hassan au moment des marchandages. Mais de temps en temps, un acheteur s'approche du commerçant itinérant, le mène un peu à l'écart, discute avec lui, puis revient parmi les autres.

Environ une demi-heure après le début de la vente, un autre « mai gida » – patron de bouchers, un Haoussa, arrive près du lieu de vente. Il reste un moment dans sa voiture, et, de là, observe le troupeau et les différents commerçants. Puis, il descend et, s'approchant des personnes présentes, lance un chiffre : 230 000 ! C'est la somme qu'il propose pour l'achat de deux gros zébus. Quelques instants auparavant, alhaji Salifou en avait proposé 220 000 F CFA. Mais ce dernier enlèvera finalement le marché (à 220 000 F) car il fait plusieurs autres achats, dont un, peu important, mais qu'il paiera au comptant (60 000 F).

Au reste, alhaji Salifou proteste que les bœufs sont trop chers. En particulier, il a proposé 130 000 F pour un animal — prix exceptionnel pour un animal plus gros que les autres, les ventes se faisant entre 60 000 et 120 000 F CFA —, et le logeur d'Hassan lui a refusé.

Un commerçant propose un prix au logeur pour un zébu qui l'intéresse. Un autre acheteur se précipite et vient tenter de le dissuader car, dit-il, le logeur à déjà accepté un prix inférieur proposé par un autre commerçant pour cet animal.

Plus de deux heures durant, divers marchandages se déroulent de la sorte. Au terme de ce marché, dont la ruse, la connaissance précise de l'état des prix et la force de persuasion sont les principales « techniques » — qui échappent, dans l'ensemble, à l'action du commerçant étranger lui-même —, six acheteurs font l'acquisition de 32 bœufs. Tous, sauf un, sont achetés à crédit.

Après la vente, les bœufs commencent à partir vers Lomé. Ils seront, le soir, au parc à bétail d'où on les conduira vers l'abattoir.

Pour les commerçants, dont la plupart sont aussi des « alhaji » (pèlerins de la Mecque), le marché du bétail sur pied de Lomé est intercalé entre la troisième et la quatrième prières musulmanes, celles de 15 heures et de 17 heures qui sont, autant que possible, ponctuellement respectées. A l'extérieur du parc, près de l'entrée, un espace d'une dizaine de mètres de long et de trois mètres de large, couvert de sable et sommairement délimité par quelques pierres, fait office de mosquée ; c'est aussi un lieu de repos et de discussions amicales et un lieu de commerce pour quelques vendeurs de nourriture préparée, de tissus et de diverses « bricoles ».

Les prières, les paroles, la manipulation de l'argent sont autant de signes de reconnaissance des commerçants qui arborent des boubous, des tuniques, des chéchias et des lunettes de soleil.

La tâche des manœuvres commence, entre 16 heures et 18 heures, au moment où leur « mai gida » leur désigne le premier zébu qu'ils doivent attraper. Ils finiront leur travail, nocturne, le lendemain matin vers huit heures. Les mots cèdent la place aux cris à l'adresse des bestiaux, aux rires et aux disputes bruyantes. Vêtus de shorts ou de « jean's », ils seront rapidement couverts de poussière, ou de boue selon la saison. Les prières peuvent être faites — c'est rare — au cours de quelques pauses dans le travail mais, le plus souvent, les manœuvres participent seulement à la grande prière collective du vendredi midi.

Ils sont les « mahauci » (bouchers, en haoussa), effectuant les travaux de prise, de mise en camion, puis de dépeçage et de découpe des bœufs morts pour le compte de leur « mai gida ».

Deux manœuvres, et parfois trois, sont nécessaires pour prendre un zébu, le sortir du parc et le faire monter dans le camion qui l'emmènera jusqu'à l'abattoir, situé à environ cinq kilomètres de là. De grosses cordes sont nouées autour des cornes et des pattes arrières de l'animal qui, tout en se débattant, est tiré dans la benne du camion, après avoir été marqué au pinceau d'un signe distinctif pour chaque acheteur.

Jusqu'à 19 heures environ, les manœuvres continuent d'attraper dans le parc les bœufs achetés par leur patron et de les emmener à l'abattoir.

Un même commerçant peut acheter de un à six animaux chaque jour de marché, rarement plus.

Le transport en camion du parc à l'abattoir est fait par des transporteurs privés auxquels les « mai gida »-bouchers versent 250 F CFA par animal emmené.

L'abattage est effectué par un maître coranique (« malam ») rétribué par l'ensemble des patrons de bouchers. Les manœuvres participent ensuite au dépeçage des animaux morts jusque vers 22 heures et parfois plus tard. Lorsque ce travail est terminé, certains « mahauci » rentrent chez eux pour revenir le lendemain matin vers 6 heures, mais la plupart d'entre eux restent à l'abattoir et dorment dehors. Entre 6 et 8 heures du matin, des vétérinaires viennent examiner les viandes. Après que le vétérinaire ait donné l'autorisation de mise en vente, l'animal mort est découpé en quatre parties. Les quarts sont pesés puis donnés aux vendeurs. Le « mai gida » participe parfois à cette distribution, mais c'est en général un de ses dépendants qui contrôle la distribution.

Le travail des manœuvres s'achève entre 8 et 9 heures du matin.

La vente peut se faire de trois manières différentes.

Premièrement, les quarts de viande sont transportés dans des véhicules administratifs — et parfois en taxi —, jusqu'aux marchés de Lomé, où les revendeurs écouleront, pour le compte de leur « mai gida », la viande crue vendue au poids. Sur le Grand Marché de Lomé, les principaux « patrons » de bouchers se répartissent ainsi une quinzaine de comptoirs qu'occupent leurs revendeurs. Ils ont également des emplacements sur d'autres marchés de la ville, où leurs revendeurs utilisent des étals. Un même revendeur peut assurer, en une journée, la revente de soixante kilos de viande, c'est-à-dire un quart.

Deuxièmement, les quarts de viande peuvent être redécoupés et vendus à divers revendeurs au « micro-détail ». Il s'agit souvent de revendeurs « indépendants » — en ce sens qu'ils ne sont pas toujours attachés à un patron en particulier — ; ils traitent leurs affaires commerciales le plus souvent avec des vendeurs qui sont eux-mêmes les dépendants d'un « mai gida ». En général, ils revendent la viande cuite en brochettes, dans les rues ou sur les marchés ; la vente est ambulante ou se fait sur de petits éventaires. Par ailleurs, des revendeuses de plats cuisinés viennent s'approvisionner auprès des vendeurs d'un « mai gida » ; ces ventes peuvent avoir lieu à l'abattoir ou sur les marchés.

Troisièmement, certains revendeurs indépendants achètent à l'abattoir un ou plusieurs quarts à 400 ou 500 F CFA le kilo puis, après les avoir désossés et découpés en tranches « présentables », les revendent aux hôtels et restaurants de la ville au prix de 1 000 F CFA le kilo environ.

Certains « mai gida » peuvent également vendre les quarts, directement et en gros, aux grands magasins locaux (SCOA et SGGG) — dont la clientèle est composée d'Européens et de riches Loméens —, ou également au camp militaire de la capitale.

Depuis les villages de Haute-Volta où il est élevé, jusqu'aux consommateurs loméens, le bétail passe sur plusieurs marchés, change plusieurs fois de propriétaire. En simplifiant, on peut représenter son trajet dans un schéma (voir figure 6).

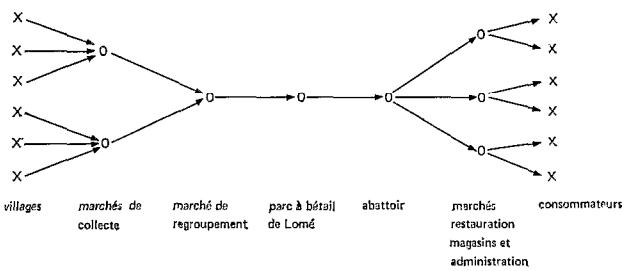


FIG. 6. — Le bétail de l'approvisionnement à la distribution

La circulation de l'argent

CIRCUITS MONÉTAIRES ET CHIFFRES D'AFFAIRES

On a pu voir, dans les descriptions précédentes, que chaque cycle commercial complet (de l'approvisionnement à la distribution) met en contact trois « mai gida », *commerçants-patrons*, maîtrisant chacun son propre circuit monétaire.

Le premier est le *patron des commerçants collecteurs au lieu d'approvisionnement du bétail.* Ce commerçant et ses dépendants achètent, en brousse ou dans les marchés de collecte, du bétail qu'ils revendront aux « étrangers » commerçants itinérants sur le marché de regroupement. L'argent reçu des acheteurs servira à trouver de nouveaux bœufs en brousse et ainsi alimenter le marché.

Le second « mai gida » est *celui pour qui travaille le ou les commerçants itinérants*, circulant entre le nord et Lomé. Le « mai gida » donne l'argent nécessaire au « dan fatauci » (commerçant itinérant, en haoussa) pour les transactions. Il faut, pour cela, une relation de confiance particulièrement solide entre les deux personnes, car chaque opération commerciale représente une masse importante d'argent, de l'ordre de cinq millions de francs CFA ou plus, circulant presqu'exclusivement en numéraire. Les commerçants recourent

éventuellement au mandat postal ou à une banque pour envoyer ou déposer le produit — ou une partie du produit — des ventes, mais ils peuvent tout aussi bien se transmettre l'argent par l'intermédiaire d'un ami commun.

La somme que le « mai gida » confie à son commerçant itinérant comprend l'argent nécessaire au paiement du bétail et aux dépenses d'acheminement (taxes de douanes, transport, vétérinaires, etc.) ainsi que les frais de nourriture des gardiens et du « dan fatauci », et les commissions et cadeaux aux logeurs.

Le troisième « mai gida » contrôlant l'argent du réseau est le *patron de boucher*. A Lomé, il achète le bétail au commerçant itinérant par l'intermédiaire du logeur et le revend ensuite au détail, en employant pour cela des manœuvres et des revendeurs.

Ainsi, chacun des trois « mai gida » effectue — ou fait effectuer par un dépendant — un achat et une vente. Les trois circuits monétaires se rencontrent et s'alimentent en chaîne d'une part sur le marché de regroupement, d'autre part au parc à bétail de Lomé.

Combien y a-t-il de « mai gida » dans l'ensemble du réseau et quels chiffres d'affaires réalisent-ils ? On devra s'en tenir, sur ces deux points, à des estimations approximatives et incomplètes.

Les collecteurs : A Pouytenga, 56 commerçants collecteurs sont recensés par l'administration (Office National de l'Exploitation des Ressources Animales de Haute-Volta) ; tous ne sont certes pas des « mai gida » mais, par ailleurs, on sait qu'il y a d'autres collecteurs ne résidant pas à Pouytenga même. A Fada N'Gourma, le nombre de collecteurs est probablement inférieur à celui de Pouytenga, mais on ne dispose pas de chiffre pour cette ville.

Les itinérants : 114 troupeaux ont passé la frontière Haute-Volta – Togo entre mars et août 1979. En tenant compte du fait que certains commerçants sont passés deux fois ou plus, au cours de ces six mois, avec un troupeau différent et que, d'autre part, un même « mai gida » peut employer plusieurs commerçants itinérants (deux ou trois), on peut estimer à une soixantaine au plus, le nombre de commerçants contrôlant — depuis Pouytenga, Fada N'Gourma, Dapaong, ou Ouagadougou et Niamey — l'importation de bétail à Lomé.

D'ailleurs, 22 « commerçants exportateurs » sont enregistrés à Pouytenga et un peu moins de la moitié des commerçants enquêtés au poste de douane de Dapaong venaient de cette ville (33 sur 87).

Selon les déclarations des commerçants et selon les comptages que l'on a pu faire, le délai entre deux passages à la frontière pour un même commerçant s'étale de deux à six mois, (observations faites à Dapaong seulement). Le chiffre d'affaires annuel que réalise un « mai gida » avec un de ses commerçants

itinérants varie donc de 8 à 24 millions de francs CFA (1). Ce chiffre doit être multiplié par deux ou trois selon le nombre de marchands travaillant pour un même « mai gida ».

Les bouchers : A Lomé, en 1978, 33 patrons de bouchers ont commercialisé 12 000 bœufs. Mais dix d'entre eux ont fait plus de la moitié des affaires commerciales au parc à bétail. Ils ont acheté et revendu 6 769 bœufs, les 23 bouchers suivants se partageant 5 232 animaux.

Les différents négociants locaux se répartissent de la manière suivante :

TABLEAU XXXI

Répartition des bouchers de Lomé
en fonction du nombre d'animaux commercialisés (1978)

NOMBRE DE BOUCHERS	NOMBRE D'ANIMAUX COMMERCIALISÉS DANS L'ANNÉE PAR CHAQUE BOUCHER
1	Plus de 1 000
6	de 500 à 1 000
11	de 300 à 499
10	de 100 à 299
5	moins de 100

Au-delà de 300 bœufs achetés, abattus et revendus dans l'année, le chiffre d'affaires annuel du commerçant peut être estimé supérieur à 25 millions de francs CFA. C'est le cas pour un peu moins d'une vingtaine de « mai gida » de Lomé.

FRAIS INTERMÉDIAIRES, CUMULS DE FONCTIONS ET CRÉDIT

Ces quelques données permettent de mesurer l'importance du réseau marchand du bétail. En 1978 et en 1979, le chiffre d'affaires global réalisé au parc à

(1) On a en effet : deux à six opérations commerciales par an pour un même marchand ; une taille moyenne des troupeaux de 45 bêtes ; un prix moyen à l'unité de 90 000 F CFA, au parc à bétail de Lomé, en 1979.

bestiaux de Lomé a été d'environ un milliard de francs CFA. Le poids économique local de ce secteur commercial est cependant moindre que celui des commerçantes autochtones de Lomé. En 1975, 70 d'entre elles — surnommées « nana Benz » — ont réalisé un chiffre d'affaires global de cinq à six milliards de francs CFA. Une trentaine de commerçantes loméennes ont fait chacune un chiffre d'affaires dépassant 150 millions de francs CFA et, toujours la même année, 300 autres commerçantes ont réalisé un chiffre d'affaires annuel moyen de 10 millions de francs CFA (1).

Avec des chiffres d'affaires oscillant entre 20 et 80 millions de francs CFA, les « mai gida » du commerce de bétail — importateurs étrangers (une soixantaine) ou patrons de bouchers (une vingtaine) — forment un groupe économique local important, mais dont le poids dans l'économie urbaine est moindre que celui des « nana Benz ».

Mais surtout, ces données générales ne traduisent pas les pratiques réelles de chaque commerçant. En effet, celles-ci sont dominées par trois éléments : l'importance des « frais intermédiaires », le cumul de plusieurs fonctions commerciales par de nombreux « mai gida », et le recours au crédit.

1 – Le produit des ventes est amputé d'une série importante de frais intermédiaires, dans chacun des trois circuits monétaires. Certaines de ces dépenses ne représentent qu'une partie des redistributions par lesquelles les « mai gida » constituent leur notoriété, leur prestige et leurs réseaux sociaux. Nous n'énumérons ici que les ponctions monétaires concernant directement le commerce du bétail et nous présentons brièvement les formes de la rémunération des dépendants des grands commerçants :

— Pour le « patron » des collecteurs : part aux collecteurs, paiement des gardiens de bœufs, cadeau au logeur, taxe de marché.

Les collecteurs touchent une part sur les ventes et/ou un « cadeau » de leur patron.

— Pour le « mai gida » du circuit intermédiaire : commission ou cadeau, selon les cas, aux logeurs, dans les lieux d'achats, de vente et à la frontière ; paiement des différents gardiens du troupeau, cadeaux aux manœuvres employés en cours de route, taxes douanières, transport (camion), cadeau aux vétérinaires, part du commerçant itinérant, etc.

La rétribution du commerçant itinérant peut prendre les formes de part sur les bénéfices, de « commission » (« la'ada ») ou de « cadeau » (« alheri ») au montant variable. Il reçoit cet argent en général au retour, après avoir fait à son « mai gida » le bilan de son voyage. Mais son patron peut également lui

(1) *Marchés nouveaux*, n° 6, « Le Togo », 1977-1978.

donner de l'argent avant son départ. Cette somme sert à l'entretien de la famille du « dan fatauci » en son absence et au commerçant lui-même. A Lomé, de nombreux marchands de bétail du nord achètent quelques tôles ou vêtements pour leur usage personnel ou de la kola ou du ciment pour en revendre au nord.

— Enfin, pour le « mai gida » patron de bouchers à Lomé : commission au logeur de Lomé, parts aux manœuvres et revendeurs, taxe d'abattage, transport du parc à l'abattoir, taxes de marché, etc.

La rémunération des prestataires de travail du « mai gida » boucher est différente selon qu'il s'agit des manœuvres ou des revendeurs.

En général, un « mai gida » emploie entre trois et six manœuvres travaillant en permanence, auxquels s'ajoutent des manœuvres occasionnels. Ils se paient directement en prenant le « pinci » (bas morceaux) de chaque bœuf qu'ils dépècent et en vendant eux-mêmes ce « pinci » à des revendeurs indépendants (soit environ 2 000 F CFA par bœuf). L'un des manœuvres conserve l'argent pendant quelques jours jusqu'à ce qu'il ait une somme assez consistante pour être partagée. Il existe parmi les manœuvres une hiérarchie en fonction de laquelle le partage de l'argent du « pinci » est effectué (1). Selon la position dans cette hiérarchie, selon le nombre de manœuvres et le chiffre d'affaires réalisé par le « mai gida », le revenu monétaire mensuel varie de 10 000 à 30 000 F CFA par manœuvre. A cela, le « mai gida » ajoute diverses prestations pour certains de ses manœuvres ; il peut leur donner des « cadeaux », les héberger et les nourrir.

La rémunération du travail des revendeurs dépendant du patron de bouchers peut prendre deux formes qui traduisent une différence dans la relation d'allégeance au « mai gida ». Dans un cas, un prix est fixé à l'avance entre le patron et le revendeur, par exemple 400 ou 500 F CFA le kilo (prix en 1979) et le dépendant vend au prix qu'il peut, par exemple entre 500 et 600 F le kilo. Puis il remet à son commerçant la somme fixée et garde la différence. Cette formule est en fait identique à celle que pratiquent les revendeurs indépendants qui achètent à crédit la viande qu'ils revendent pour leur compte. La principale différence est que le revendeur dépendant travaille toujours avec le même « mai gida », ce qui n'est pas le cas du revendeur indépendant. Cette régularité (liée à une relation de parenté ou de clientèle pour ce qui concerne le revendeur dépendant, alors que, parmi ceux qui sont « à leur compte », on trouve quelques autochtones qui n'ont pas de relation précise avec les « mai gida », ou d'anciens clients d'un « mai gida » qui se sont détachés de lui), cette régularité implique, entre autres, que le « mai gida » « couvre » son revendeur en cas de mévente et qu'il paie les taxes de marché. La rémunération de ces revendeurs peut être

(1) On décrira plus en détail cette hiérarchie plus loin, (voir p. 214).

plus élevée que celle des manœuvres, atteignant 50 000 F CFA par mois environ. Mais, fréquemment, une autre forme de rémunération est pratiquée : le revendeur remet la totalité du produit des ventes à son « mai gida » et celui-ci lui donne une « commission », dont le montant varie bien sûr en fonction de la recette du revendeur, mais aussi selon la relation qui le lie à son « mai gida », selon l'état général des finances du patron et selon l'humeur de ce dernier.

Finalement, dans l'ensemble du réseau marchand, les dépenses fixes, les rémunérations variables des différents travaux effectués, et l'entretien de bonnes relations rendent l'écart important entre le prix de départ (au marché d'approvisionnement) et le prix d'arrivée (sur les marchés de détail de Lomé).

Par exemple, un zébu acheté 50 000 F CFA à Pouytenga sera vendu 75 000 F CFA au parc à bétail de Lomé (prix en mai 1979). La vente de la viande au détail au prix pratiqué à la même époque, c'est-à-dire entre 500 et 600 F CFA le kilo, rapportait, pour ce même zébu, entre 75 000 et 90 000 F CFA.

On voit par cet exemple que le prix de la marchandise peut presque doubler entre l'approvisionnement et la distribution et, cependant, le bénéfice net qui devrait permettre à chaque commerçant d'engager une nouvelle opération est fortement réduit par les différentes ponctions effectuées.

Nous manquons d'informations pour établir, à l'unité et pour chaque commerçant, la somme chiffrée des ponctions effectuées sur le produit des ventes, et en particulier des rémunérations de tous les travailleurs commerciaux.

Cela tient, bien sûr, à une certaine méfiance des commerçants face à ces questions, mais aussi au fait que la caractéristique commune à toutes ces rémunérations est d'être *variables*, c'est-à-dire subjectives — au sens où elles dépendent de la relation « de sujet à sujet » établie entre le patron et son dépendant. Au reste, les différentes tentatives de calcul économique, voire de projections, ne résistent pas à la pratique où l'on voit de nombreux « mai gida » cumuler plusieurs fonctions commerciales et recourir en permanence au crédit.

2 – Les « mai gida » cumulent d'autant plus différentes fonctions commerciales s'ils ont de nombreux dépendants — parents ou clients — auxquels ils peuvent déléguer diverses tâches.

On en donnera rapidement quelques exemples :

Un commerçant de Pouytenga occupe quatre fonctions dans le réseau du bétail : collecte des animaux dans la région, vente de la viande au détail sur le marché de la ville, exportation de troupeaux vers Lomé, et rôle de logeur-intermédiaire à Pouytenga. Trois de ses fils et trois fils de son frère travaillent pour son compte. Il emploie également, à la demande, plusieurs gardiens de troupeau et aides-intermédiaires. Au total, près d'une trentaine de personnes travaillent, régulièrement ou occasionnellement, pour lui. Ce faisant, il réalise trois chiffres d'affaires simultanés auxquels s'ajoutent ses revenus de logeur.

A Lomé, certains patrons de bouchers envoyaient, jusqu'en 1975, des commerçants itinérants acheter du bétail au nord pour le revendre à Lomé. De cette façon, ils contrôlaient tout à la fois le secteur intermédiaire et celui de la distribution. L'importance des dépenses (achats, transport, taxes et autres ponctions) et leur manque de numéraire les ont contraint à interrompre ces activités mais certains, en 1979, envisageaient de les reprendre (voir plus loin, p. 158).

Par ailleurs, certains commerçants itinérants peuvent eux-mêmes collecter les animaux qui constitueront leur troupeau à exporter, sans passer nécessairement par un commerçant-collecteur.

Enfin, des commerçants, ou des logeurs — les uns de Fada N'Gourma, les autres de Dapaong — achètent ou font acheter des petits groupes de quatre ou cinq bœufs et les joignent au troupeau d'un autre commerçant. Le circuit intermédiaire se trouve alors dédoublé et les dépenses affectant en principe le produit des ventes du « mai gida » du commerçant itinérant sont négociées « à l'amiable » ou annulées : paiement des gardiens et des manœuvres, entretien du commerçant itinérant, cadeaux aux logeurs, etc.

En fait, toutes les combinaisons de cumuls sont possibles, sinon généralisées. On peut être à la fois patron de collecteurs et de commerçants itinérants, ou patron de bouchers et de convoyeurs. La fonction de logeur peut se doubler de celle de « mai gida » de commerçant itinérant et même de patron de bouchers (un cas observé à Pouytenga, et un cas, relativement marginal, à Lomé).

Mais, de plus, des « mai gida » du réseau du bétail peuvent aussi faire le commerce d'autres produits. Ainsi, un patron de bouchers de Lomé tient également un stock de peaux de moutons qu'il vend à des commerçants itinérants venant du nord. Ce « mai gida » fait travailler régulièrement six manœuvres et trois revendeurs-tabliers. A Dapaong, un riche Haoussa employant un marchand itinérant de bétail est en même temps commerçant de planches et de kola et collecteur de produits vivriers locaux qu'il revend à l'administration. Huit personnes travaillent en permanence pour ce « mai gida » qui emploie aussi des manœuvres occasionnels.

Dans tous les cas, ces cumuls de fonctions s'édifient sur une sociabilité savamment entretenue. Ils montrent par ailleurs que des positions économiques peuvent être légitimement disputées, voire supprimées, dans les pratiques commerciales de chaque « mai gida ».

3 – C'est avec le résultat de ses ventes qu'un acheteur paie ses dettes à son vendeur. Le crédit est généralisé à Lomé, tant pour les acheteurs du parc à bétail que pour les revendeurs indépendants de détail. A Pouytenga, le crédit est également possible, sans être systématique.

La mécanique du crédit engendre un cycle d'avances et de restitutions qui semble sans fin : le capital d'arrivée d'une opération est en grande partie le

capital de départ de la même opération. Mais la fin n'est autre que l'accumulation de l'endettement, créant des tensions entre acheteurs, vendeurs et logeurs et aboutissant à des refus de vente.

C'est ce qui s'est passé au parc à bétail de Lomé en juin-juillet 1979. La non-réévaluation des prix de vente de la viande au détail depuis 1975 mettait les patrons de bouchers, d'une part dans l'« illégalité » manifeste puisque leurs revendeurs sur les marchés vendaient à 500 ou 600, voire 700 F CFA le kilo alors que le prix de vente imposé par l'Etat était de 350 F, d'autre part — pour un grand nombre d'entre eux — dans un endettement cumulatif à l'égard des commerçants itinérants. Certains retards de paiement de la part des bouchers dépassaient trois mois alors que le crédit est en principe de trois à dix jours.

C'est en jouant de leur monopole et de menaces de blocage de l'approvisionnement bovin de la ville (1) que les commerçants de Lomé obtinrent une réévaluation des prix officiels qui rattrapèrent à peu près les prix pratiqués (2). Dans la même période, sept des principaux « mai gida »-bouchers créèrent une coopérative qui devait leur permettre d'obtenir des prêts bancaires. Certains avaient le projet, grâce à ces prêts, de reprendre l'envoi de commerçants itinérants au nord, qu'ils pratiquaient quelques années auparavant.

Les logeurs

Le réseau de commercialisation du bétail de la Haute-Volta à Lomé apparaît ainsi comme une vaste entreprise.

Chaque « mai gida » emploie de cinq à une quinzaine de travailleurs permanents et sollicite souvent des aides occasionnels et des gardiens de troupeau travaillant au « contrat ». Chacun mene, avec ses dépendants, ses affaires « pour son propre compte ». Tant pour la circulation de l'argent que pour celle de la marchandise, c'est sur le marché d'approvisionnement et sur le marché final de Lomé que s'organise la régulation du mouvement commercial. C'est aussi sur ces deux marchés que les logeurs-intermédiaires établissent le contact entre les commerçants.

Ils sont une dizaine à Pouytenga. Les deux plus importants sont un Peul et un Mossi.

---

(1) Une lettre du « Sarkin'pawa » de Lomé au Ministre du Commerce de début juillet 79 en atteste.

(2) *Togo-presse*, 18/7/79.

A Fada N'Gourma, ils sont quatre. Le plus sollicité est un Gourma, qui est aussi patron de commerçants itinérants ; les trois autres sont un Haoussa, un Peul et un Djerma.

A Lomé, cinq logeurs prennent en charge les commerçants venant du nord. L'un d'eux domine tous les autres ; c'est un Haoussa, « successeur » de l'imam (voir plus haut, p. 129). Un logeur peul lui est directement associé ; les trois autres « mai gida-dillali » (logeur-intermédiaire) sont deux Djerma et un Songhaï de Gao.

A Dapaong, ville frontière entre la Haute-Volta et le Togo, sept logeurs se répartissent les commerçants de passage ; ils assurent leur hébergement et leur représentation auprès de l'administration (il n'y a pas, à Dapaong, de fonction d'intermédiaire commercial). Ils sont principalement haoussa et mossi.

Sur l'ensemble du réseau, il y a donc une vingtaine de logeurs importants, auxquels il convient d'ajouter d'autres commerçants faisant parfois, à Pouytenga et Lomé, fonction de logeurs sinon d'intermédiaires commerciaux et d'autres qui sont employés, soit occasionnellement (à Pouytenga), soit régulièrement (à Lomé) comme « dillali » seulement, c'est-à-dire comme aides-intermédiaire d'un logeur.

Les trois fonctions du logeur

Le rôle particulier des logeurs dans les réseaux marchands ouest-africains a déjà fait l'objet de plusieurs descriptions et analyses (1). On s'attache ici à montrer les particularités locales de cette position et à aborder deux questions qui nous semblent encore en suspens : celle du revenu des logeurs ; celle des possibilités de rivalité ou de « court-circuitage » des « mai gida-dillali ».

L'accueil

Si les commerçants itinérants apparaissent comme les acteurs principaux du réseau marchand (puisqu'ils font le lien entre les secteurs d'approvisionnement et de distribution), il est tout aussi important de souligner que la mobilité des uns est rendue possible par la sédentarité des autres.

Les logeurs assurent, d'abord, l'hébergement et la nourriture des commerçants de passage et de leurs aides éventuels (chefs de convoi et gardiens s'ils sont

(1) Voir tout particulièrement : Abner Cohen, 1965, et Polly Hill, 1966. Egalement : Paul E. Lovejoy, 1970 : 133 et 137-138, Pierre Bonte, 1973 : 165-167, et Kenneth H. Shapiro, 1980 : 35 et suivantes.

étrangers). L'hébergement peut durer quelques jours (à Dapaong), plusieurs semaines (à Fada N'Gourma), voire plusieurs mois (à Lomé).

Aussi les maisons représentent-elles le principal outil des « mai gida-dillali ». Un logeur peul de Pouytenga possède trois maisons, dont deux servent à l'hébergement des commerçants de passage.

A Lomé, la destruction de l'ancien quartier zongo a entraîné une ré-organisation provisoire de l'accueil des marchands du nord. Le logeur djerma résidant à Agouévé accueille les étrangers chez lui et dans cinq chambres qu'il loue dans une autre maison proche de la sienne. Un autre logeur djerma, habitant au nouveau lotissement, hébergeait chez lui, le même jour, trois commerçants djerma et cinq gardiens peul venant de Fada N'Gourma. Le logeur peul, de son côté, abritait sept commerçants étrangers dans trois chambres de la maison qu'il habitait dans le nouveau quartier et dont il était locataire. Le logeur haoussa pouvait mettre, dans l'ancien quartier zongo, quatre maisons à la disposition des commerçants itinérants (il n'était « propriétaire » que d'une d'entre elles). Après la destruction du quartier, il hébergeait ses étrangers, d'une part dans une maison située à Tokoin dont il était propriétaire et où il habitait lui-même avec sa famille, d'autre part dans une seconde maison qu'il avait faite construire après la destruction du zongo et enfin dans deux ou trois chambres qu'il louait ailleurs dans Lomé, et parfois aussi à l'hôtel.

En même temps qu'il est hébergé gratuitement, le commerçant étranger est également nourri par son logeur. Puis, au moment où il repart, le « dan fatauci » remet un « cadeau » (« alheri ») au logeur. Ce don n'est pas présenté par les informateurs comme une règle, mais il apparaît cependant régulièrement. En fait, il intervient en dehors des opérations commerciales proprement dites, mais dans la relation particulière qui lie le logeur et « son » étranger. Les montants que l'on a pu relever varient, à Lomé, entre 5 000 et 15 000 F CFA. Cette somme représente, approximativement, les frais de nourriture du commerçant itinérant pendant son séjour (autour de 500 F CFA par jour) (1). Pour le logeur, il restera alors, comme revenu presque net (si l'on ne tient pas compte des locations auxquelles furent contraints les logeurs après la destruction du quartier zongo), le montant de la « commission » (« la'ada ») qui lui est versée pour sceller la vente.

L'intermédiaire

Dans la théorie particulière organisant le réseau marchand, les vendeurs et les acheteurs ne se connaissent pas. C'est ce qui fonde le rôle du « dillali » : intermédiaire.

---

(1) Paul E. LOVEJOY note la même pratique chez les commerçants de kola à Kano (*op. cit.*, p. 138) ; au contraire, c'est l'inverse à Ibadan où c'est le logeur qui donne un cadeau à son étranger quand il repart (Abner COHEN, *op. cit.*, p. 11).

Lorsque le commerçant itinérant arrive à Lomé, il doit confier tout le travail commercial à son logeur. On dit à Lomé que le « dan fatauci » n'a rien à faire.

Cette prise en charge implique, de la part des logeurs, une bonne connaissance de l'état des prix locaux (notamment ceux du produit concurrent, le poisson) et de la demande.

Par ailleurs, le logeur doit tenir la comptabilité des ventes des différents commerçants étrangers qu'il accueille. Aussi doit-il s'entourer d'un personnel compétent. Le logeur haoussa de Lomé emploie, entre autres, deux jeunes gens sachant parler, écrire et compter en français et qui tiennent ses cahiers de compte. L'un des fils du logeur songhaï, qui suit parfois son père au marché et dans ses contacts avec les commerçants, est élève de terminale en section commerciale au lycée technique de Lomé. Dans un autre commerce, un logeur-intermédiaire haoussa, qui s'occupe de marchands venant du nord pour acheter à Lomé divers produits importés d'Europe (tissus, appareils électriques, « bricoles », etc.) a envoyé deux de ses fils étudier la comptabilité en France.

Enfin, parce que ce réseau est pluri-ethnique, la charge de « dillali » contient aussi une part d'interprétariat. La langue dominante du réseau est le haoussa que parlent la plupart des commerçants (qu'ils soient djerma, dendi-bariba, mossi ou peul) mais elle est parfois concurrencée par le moré (langue des Mossi) et le foulfouldé (langue des Peul). Aussi bien les logeurs s'entourent-ils d'assistants parlant ces deux langues parfois nécessaires au déroulement des transactions.

Finalement, la fonction de « dillali », traditionnellement intermédiaire, se double ici de ses compléments actuels qui la modernisent : comptabilité et interprétariat.

La garantie et la commission

La relation de confiance nécessaire aux transactions est établie par le logeur. C'est lui qui garantit à l'acheteur que la marchandise est bonne et au vendeur que l'acheteur est fiable et paiera son dû. Il certifie que l'un et l'autre disent la « vérité » : « Gaskiya ». Cette notion est l'une des plus importantes dans les marchandages.

Après la vente, le logeur collecte auprès des acheteurs l'argent qu'ils doivent. Puis il garde cet argent avant de le remettre aux vendeurs, lors de leur séjour suivant. Il faut donc que le « mai gida-dillali » offre lui-même l'honnêteté et la sécurité pour lesquelles les commerçants lui feront confiance. C'est ce qui conduit certains logeurs à déposer en banque le produit des ventes. Mais on a pu constater que des logeurs gardaient chez eux — même pour peu de temps — des quantités considérables d'argent liquide, représentant plusieurs millions

de francs CFA (1). Sans avoir en principe de capital personnel investi dans les circuits monétaires du réseau, les logeurs sont en fait ceux qui manipulent l'argent et en organisent la répartition.

La commission (« la'ada ») que reçoit le logeur est le seul sceau obligatoire de la vente. C'est aussi le seul revenu « officiel » du « mai gida-dillali ». Polly HILL, à partir des travaux d'Abner COHEN (2) et de ses propres observations faites à Zaria, Accra et Kumasi, soutient que la commission n'est pas très importante pour les logeurs et qu'ils ont d'autres sources de revenu (3). L'auteur note, en outre, qu'ils peuvent eux-mêmes être des patrons de commerçants itinérants, fait que l'on retrouve dans le commerce étudié ici. Elle soutient par ailleurs que le logeur peut toucher des « commissions cachées » de la part de l'acheteur, ou détourner une part de l'argent remis par l'acheteur avant de le transmettre au vendeur, ce qui est tout à fait possible. Elle note également que les étrangers peuvent donner directement aux dépendants d'un logeur qui les aident diverses gratifications qui dispensent en partie le logeur de redonner lui-même une part de ses revenus à ses dépendants ; on a pu également observer cela à Pouytenga. L'auteur suggère enfin que le « mai gida-dillali » peut être payé pour divers services ayant un caractère clandestin (touchant par exemple au change ou aux taxes d'importation).

Par cette énumération des revenus « complémentaires » des logeurs, Polly HILL montre bien que ce qui est en l'occurence déterminant est la position sociale des logeurs comme piliers portants de la structure du marché (4). Sans apparaître directement dans la circulation de l'argent (sauf par leurs ponctions pour commission), les logeurs sont, dans la pratique courante du réseau, les manipulateurs de la masse monétaire qui y circule et les organisateurs de sa répartition. On peut, à partir de là, faire diverses hypothèses quant aux revenus cachés des « mai gida-dillali »... On constatera simplement que certaines de nos observations confirment l'énumération de Polly HILL.

Mais qu'en est-il du revenu « officiel » des logeurs ?

Pour ce qui concerne Lomé, l'ensemble des commissions représente, en moyenne, une ponction de 60 000 F CFA par jour de marché. Répartie inégalement entre les quatre principaux logeurs (le logeur peul cité plus haut est associé au logeur haoussa), cette somme donne à chaque « mai gida-dillali »

(1) On présente, dans le chapitre 8, le déroulement d'une recherche de voleurs pour étudier le réseau social d'un « mai gida » « en situation ». L'événement en question est un vol de sept millions de francs CFA commis au domicile d'un logeur-intermédiaire de Lomé.

(2) Abner COHEN, 1965.

(3) Polly HILL, 1966 : 353-355.

(4) « The landlords are the pillars supporting the market structure » (*op. cit.*, p. 355).

un revenu mensuel moyen dépassant 300 000 F CFA. Mais il est amputé de nombreuses rétributions, dont la principale est celle qui revient à l'aide-intermédiaire du logeur : celui-ci reçoit un tiers de la commission (500 F pour 1 500 F CFA).

A Pouytenga, les logeurs sont plus nombreux (une dizaine en permanence) et leur commission n'est pas fixe : elle est de 500 ou 1 000 F CFA. Si l'on fait une moyenne des animaux vendus sur ce marché entre 1976 et 1977, on peut estimer à 200 000 F CFA le revenu mensuel moyen des logeurs, duquel sont retirées diverses rémunérations et notamment celle (non fixe) des aides-intermédiaire occasionnels.

Le pouvoir des logeurs : contestations, rivalités

La domination des logeurs sur le réseau marchand leur est disputée à travers diverses tentatives de concurrence ou de court-circuitage.

Ainsi, à Pouytenga, 36 commerçants se sont déclarés « logeurs » à l'administration alors qu'ils ne sont en fait qu'une dizaine à contrôler effectivement et en permanence le marché (1).

A Lomé, un commerçant-vendeur mossi de Pouytenga se rend chez un marchand de planches haoussa qui n'est que son logeur, les ventes de ce commerçant étranger étant faites par un des « mai gida-dillali » du commerce de bétail.

D'une manière générale, la pratique de l'accueil des étrangers, habituelle pour tout commerçant, vient « concurrencer » parfois une des fonctions des logeurs du commerce de bétail (particulièrement, à Lomé, depuis la destruction du quartier).

Cette concurrence n'enlève pas aux logeurs patentés la commission qu'ils touchent au moment de la vente. Mais elle en introduit d'autres, plus redoutées.

On a souligné plus haut qu'en principe, l'acheteur et le vendeur ne se connaissent pas et le « mai gida-dillali » est leur intermédiaire obligé. En fait, la régularité et la répétition des opérations commerciales font que les commerçants finissent par se connaître et même parfois par traiter directement, sans recourir aux logeurs :

30.04.79 : visite du logeur songhaï, Amadou D., chez un patron de bouchers haoussa, Djibril S. Le logeur, Amadou D., vient redire à Djibril ce qu'un autre logeur, alhaji T.,

(1) Au plus seraient-ils une vingtaine si l'on prenait en compte le nombre de parcs sur le marché de Pouytenga. Mais, comme on l'a déjà noté, il y a moins de logeurs que de parcs (voir plus haut, p. 137).

un Haoussa. a déclaré en son absence. Le logeur haoussa « s'est énervé » contre les patrons-bouchers, avant-hier au parc, parce que ceux-ci « s'arrangeaient » avec les commerçants pour ne pas passer par lui. En particulier, alhaji T. s'en est pris à Djibril qu'il accuse d'avoir traité directement avec les commerçants itinérants. Ceux-ci auraient proposé à Djibril — et à d'autres acheteurs — de leur faire un meilleur prix s'ils payaient « cash », et sans le dire au logeur. (D'une manière générale, les commerçants se réfèrent explicitement à la règle islamique de l'interdiction de l'intérêt sur la vente à crédit. Mais tous les commerçants reconnaissent que la vente — exceptionnelle — au comptant rabaisse le prix habituel de la vente à crédit. Un zébu vendu 100 000 F CFA à crédit coûtera 90 000 F CFA s'il est payé « cash »).

Djibril ne nie pas avoir fait ces opérations. Et Amadou lui redit les règles qu'a rappelées alhaji T. au parc à bétail : il veut que les acheteurs paient après un délai d'au moins deux jours. Normalement, les patrons-bouchers font comme cela « depuis le temps du commandant Maillet » (voir plus haut, p. 131) : ils prennent les bœufs, ils les font abattre et vendre, puis ils paient aux logeurs qui donnent l'argent aux commerçants.

Djibril acquiesce, puis il informe Amadou qu'il a « réservé » trente bœufs à un commerçant qui doit bientôt arriver du nord et il demande au logeur de le prévenir lorsque ce commerçant arrivera...

Dans une telle contestation de son rôle, c'est-à-dire dans le contact direct vendeur/acheteur et dans la vente au comptant, le logeur perd tout à la fois sa position centrale et sa commission.

Mais les tentatives de « court-circuitage » des logeurs sont rares. La plupart des « mai gida »-bouchers acceptent la position dominante des logeurs et le recours systématique au crédit dans la mesure où ils sont une sécurité en cas de manque de numéraire et un « tampon » dans les rapports parfois délicats entre vendeurs et acheteurs. Les commerçants itinérants, de leur côté, voient dans les logeurs la garantie d'une bonne distribution de leur marchandise et une collecte assurée du produit de leur vente.

Contester le rôle des logeurs trop ouvertement, c'est risquer un rappel à l'ordre ; mais rien n'interdit à quiconque de disputer cette position, d'essayer de devenir logeur. Pour résumer ce que l'on traitera plus longuement plus loin, disons que la condition de logeur prolonge une position dominante antérieure, commerciale ou politique. Et la transmission de cette charge se fait plus par des successions déterminées par des rapports de clientèle que par des héritages dans les rapports de parenté.

Dans tous les cas, le logeur-intermédiaire incarne la réussite sociale d'un individu. Son pouvoir s'édifie principalement sur son capital de bonnes relations avec les vendeurs et les acheteurs, sur sa notoriété et son prestige individuels, et sur son propre réseau de parents et de clients.

Conclusion

Le commerce du bétail entre la Haute-Volta et Lomé est un commerce « par *relais* » : « La marchandise atteint sa destination en passant successivement entre les mains de plusieurs marchands. » (1) Les plaques tournantes de ce commerce sont les marchés d'approvisionnement (Pouytenga et Fada N'Gourma) et le marché final de Lomé.

Mais ce commerce est aussi un ensemble de *réseaux*. Dans son étude des commerçants kooroko du Mali (commerce de la kola), Jean-Loup ANSELLE définit un réseau marchand comme « un système commercial formé par la combinaison de trois fonctions commerciales, celle de chef de réseau (jula-ba), celle de commerçant itinérant (jula-den) et celle de logeur-correspondant (jatigi) » (2). L'étude de ces réseaux montre qu'il s'agit de systèmes familiaux ou, à tout le moins, intra-ethniques. Cependant, la description de la structure actuelle du commerce de la kola à Bamako montre que les Kooroko n'ont pas de « monopole tribal » sur le marché et que, par ailleurs, une hiérarchie locale pluri-ethnique se dessine, au sommet de laquelle se trouvent les « grossistes importateurs-exportateurs » (jula-ba) et les logeurs (ja-tigi) qui sont en même temps magasiniers, font le courtage et touchent des commissions (certains « jula-ba » pouvant être aussi logeurs). Enfin, un non Kooroko peut actuellement faire du commerce, et notamment des achats à crédit à un Kooroko et, d'une manière générale, « il est possible à quiconque d'acheter de la cola à crédit à Bamako (et) il est également permis à n'importe qui de venir en vendre » (3).

Le commerce du bétail entre la Haute-Volta et Lomé est, d'un certain point de vue, dans une situation analogue à celle du commerce de la kola à Bamako. Il est composé d'une *multitude de réseaux* du type kooroko : chaque patron (« mai gida ») emploie un commerçant itinérant (« dan fatauci ») qui a un logeur-correspondant (« mai gida-dillali ») au lieu de vente et, si nécessaire, au lieu d'approvisionnement. Mais cet agencement devient ici abstrait dans la mesure où, dans la pratique courante du commerce, d'une part le logeur est le correspondant de plusieurs commerçants itinérants et, d'autre part, la relation entre le logeur et le commerçant itinérant (ou son patron) n'est pas une relation de parenté ni une relation intra-ethnique mais repose essentiellement sur la notoriété du logeur, c'est-à-dire aussi bien ses capacités d'hébergement, ses qualités d'intermédiaire et sur une reconnaissance collective de son pouvoir.

---

(1) Claude MEILLASSOUX, 1971, p. 30.

(2) Jean-Loup AMSELLE, 1977, p. 193.

(3) Jean-Loup AMSELLE, *op. cit.*, p. 226.

En simplifiant, on peut dire que le statut du logeur (son pouvoir ou sa dépendance) peut, à lui seul, caractériser un système commercial. Pour préciser ce point de vue, on présentera deux hypothèses quant à l'origine du logeur :

D'une part, l'origine du logeur se trouve dans la position du *correspondant*, lié par des rapports de parenté ou intra-ethniques à un patron, au même titre que le commerçant itinérant. C'est ce que montre l'étude historique des négociants kooroko, et aussi bien celle des commerçants kolatiers Kambarin Beriberi (groupe assimilé à l'ensemble haoussa) menée par Paul E. LOVEJOY (1). On retrouve ce type de réseau et ce statut du logeur, en filigrane, dans les commerces de la kola et des objets d'art à Lomé (voir plus loin : 172-174).

D'autre part, l'origine du logeur se trouve chez l'*autochtone* du pays d'accueil du commerçant itinérant. C'était le cas à Ibadan jusque vers 1915 : les logeurs des premiers commerçants haoussa de bétail venant du nord étaient des Yorouba autochtones de la ville. Mais c'est également le cas à Salaga, à la fin du XIX^e siècle. Lorsque BINGER visite cette ville, il remarque que « les gens de Salaga tirent (...) quelque profit de l'hospitalité qu'ils offrent aux étrangers car, s'ils ne se font pas payer directement, ils réussissent toujours à se faire donner quelque cadeau de leur locataire momentané. Ils tirent aussi quelques bénéfices du courtage. » (2)

Les maisons étant le principal outil des logeurs-intermédiaires, la conquête de la fonction de logeur — permettant d'accaparer toute la mécanique commerciale — impliquait des stratégies foncières de la part des étrangers face aux autochtones occupant les terrains urbains. Les plus réussies de ces stratégies furent celles qui obtinrent de l'administration locale l'octroi d'un terrain pour les étrangers. C'est ce qui se passa à Ibadan où le quartier haoussa « Sabo » (abréviation de « Sabon gari » : nouvelle ville) fut créé en 1916 (3). A Lomé, au moment de la naissance, en 1940, du commerce du bétail importé, le problème était déjà résolu puisque le quartier zongo existait depuis plus d'un demi-siècle. Les personnages importants du zongo s'emparèrent de la fonction commerciale de logeur-intermédiaire dans le réseau du bétail : les grands commerçants et les chefs politiques (chefs de groupes ethniques ou, dans d'autres villes du circuit, chef de quartier). Finalement, les logeurs d'aujourd'hui se définissent comme des *étrangers sédentarisés*, et même *installés*, c'est-à-dire ayant acquis, avec le temps, un capital d'accueil et de relations locales leur permettant d'être des logeurs efficaces (4).

---

(1) Paul E. LOVEJOY, 1973.

(2) Gustave BINGER, 1892, p. 78.

(3) Les Haoussa demandaient ce quartier depuis 1910 ; c'est sur décision de l'administration anglaise qu'il leur fut donné. (cf. Abner COHEN, 1969 : 112-113).

(4) Des logeurs autochtones sont d'ailleurs intégrés au commerce du bétail, dans la région soudanienne d'approvisionnement : des logeurs mossi à Pouytenga et gourma à Fada N'Gourma.

Que ce fut à Salaga ou Ibadan, ou aujourd'hui à Pouytenga et Lomé, c'est dans les villes-relais que se trouvent installés ces étrangers logeurs d'étrangers, c'est-à-dire autour des marchés d'approvisionnement et de distribution.

Le système organisant le commerce du bétail de la Haute-Volta à Lomé est une articulation entre un commerce de réseau et un commerce par relais. Il se présente comme *un ensemble de réseaux sociaux/marchands agissant chacun pour son compte et mis en inter-relation par les logeurs-intermédiaires.*

Il est, depuis son origine, pluri-ethnique. Les commerçants actuellement répartis en différents lieux du circuit sont haoussa, mossi, peul, djerma, dendi-bariba, gourma, etc., c'est-à-dire des originaires des régions soudaniennes.

Une série de traits apparents distinguent cependant cet ensemble pluri-ethnique des régions qu'il traverse, en particulier : l'islam, la position d'étrangers et la langue haoussa.

Enfin, parmi les règles communes partagées par tous les commerçants de ce réseau, la reconnaissance collective de la légitimité du pouvoir des logeurs affecte directement le fonctionnement de cette chaîne commerciale. Elle permet le maintien d'un climat de confiance réciproque et le recours au crédit ; elle est au principe de l'inter-dépendance entre les différentes positions commerciales (collecteurs, itinérants, bouchers). La question qui se pose alors est celle des fondements de la légitimité du pouvoir des logeurs.

Mais les pratiques de ce commerce posent d'autres questions ; en particulier : l'individualisme de chaque sujet commerçant entouré de ses dépendants, l'approbation des réussites sociales et des rivalités, et enfin, — derrière sa pluri-ethnicité — les principes de l'homogénéité sociale de ce milieu marchand.

Ces questions sont aussi bien celles qui se posent aux gens du zongo de Lomé. Le zongo est une partie de la capitale togolaise mais il est aussi un élément d'une chaîne sociale et marchande sortant du cadre loméen. On a vu précédemment (cf. chapitre 3) qu'il avait les mêmes contours que le réseau marchand qu'on a décrit ici : c'est un ensemble formé de plusieurs ethnies soudaniennes, dont la population est musulmane, étrangère, et utilise la langue haoussa. Et les principaux « mai gida » du zongo de Lomé sont des patrons de bouchers et des logeurs-intermédiaires du commerce du bétail.

L'étude des règles et des structures de la vie sociale des gens du zongo et de la logique particulière qu'elles incarnent nous permettra de répondre aux questions que posent la pratique du commerce, dans le zongo et dans la chaîne sociale et marchande dont il est un élément.

Avant d'aborder cette étude, nous présenterons brièvement les autres activités commerciales recensées au zongo le Lomé.

Si les plus riches « mai gida » — patrons ou logeurs — du commerce du bétail et de la viande représentent la plupart de la trentaine de grands commerçants

autour desquels s'organisent les réseaux sociaux dans le zongo, d'autres « mai gida » puisent leur numéraire dans le commerce des planches, de la kola, des objets d'art ou des « bricoles », etc., ou dans plusieurs de ces commerces à la fois... Pour les gens du zongo (et pour les Haoussa en particulier), faire du commerce est un point d'honneur et une marque de prestige, mais la marchandise importe peu. Dans l'histoire du zongo comme dans celle de chaque individu, elle peut varier selon les « occasions ».

5 *Les autres commerces*

Dans le « nouveau quartier zongo », près de la moitié des hommes travaillant dans les activités commerciales sont des marchands de bétail et de viande. Les autres font le commerce de vêtements et de tissus importés d'Europe (près de 15% des commerçants) et de multiples commerces variés, dans lesquels d'ailleurs ils sont plus ou moins fixés, le même marchand pouvant passer d'un commerce de perles et bijoux divers à un commerce de produits vivriers, du marché du poisson fumé à l'importation d'oignons du Nord-Bénin. Citons en vrac les divers produits commercialisés par les commerçants recensés au nouveau lotissement du zongo : pièces détachées d'automobiles, peaux de moutons, produits vivriers, parfums, montres, « pierres précieuses », planches, kola, etc.

Cette liste n'est évidemment pas exhaustive si l'on considère tous les « zongolais », qu'ils soient ou non présents au nouveau lotissement.

Chacune de ces activités pourrait faire l'objet d'une monographie particulière. L'organisation du commerce est différente selon qu'il s'agit d'acheter et revendre des planches ou des noix de kola.

A partir d'informations recueillies auprès de quelques marchands du zongo, on présentera brièvement les principales caractéristiques de ces activités, en faisant quelques comparaisons avec le commerce du bétail.

Le commerce des tissus

Les commerçants du nouveau quartier vendant des tissus importés sont tous des revendeurs indépendants. Ils s'approvisionnent dans des stocks tenus par des commerçants libanais et par quelques Djerma. Les commerçants s'occupent de l'importation des tissus. Ils peuvent faire un crédit aux reven-

deurs. Ceux-ci paieront leur dû après avoir revendu les tissus (toiles de « jean's », coton, tergal). La vente elle-même peut être ambulante, le vendeur circulant dans les rues avec son tas de cotonnades sur les épaules. Elle peut aussi se faire sur des éventaires que l'on trouve surtout autour du Grand Marché de Lomé ; le vendeur doit alors payer une taxe de 700 F CFA par mois. Les revendeurs travaillent en général seuls et chacun pour son compte. Ils achètent leurs tissus à plusieurs commerçants indifféremment dont les boutiques servent cependant d'entrepôts, à la fin de la journée, dans lesquels les revendeurs déposent les marchandises invendues qu'ils récupèrent le lendemain matin.

Toute chose égale par ailleurs, ces revendeurs sont dans la même position que ceux vendant, en indépendants, de la viande et des brochettes : achat à crédit possible ; revente ambulante ou sur des tables ; ils n'ont pas de patron particulier, mais plusieurs approvisionneurs. En aval d'une structure commerciale, ils en dépendent directement et n'ont aucune autonomie vis-à-vis d'elle, malgré leur indépendance dans le travail.

Le commerce des planches

Une usine de Kumasi (au Ghana) débite régulièrement des planches. Le bois provient de la forêt allant de Kumasi à la frontière occidentale du Ghana. Des commerçants venant de Ouagadougou, Niamey et des principales villes du Togo (Lomé, Atakpamé, Sokodé, Lama-Kara, Dapaong) s'y fournissent. Des commerçants ashanti (autochtones de Kumasi) tiennent dans la ville des stocks de planches dans lesquels viennent puiser les acheteurs. Ceux-ci peuvent également s'adresser directement à l'usine (malgré l'opposition, semble-t-il, des commerçants ashanti de Kumasi) en y étant introduit par un intermédiaire. Une fois le premier contact établi, les acheteurs ne sont pas tenus de passer par un intermédiaire. Dans ce cas, ils logent à l'hôtel. En principe, les planches sont achetées au comptant ; des crédits sont cependant possibles si le commerçant est connu des vendeurs (ceux de l'entreprise ou des magasins) et pour des achats importants.

Les acheteurs arrivent à Kumasi avec chacun sa propre commande (quantité, qualité et dimension des bois). Si celle-ci n'est pas immédiatement disponible, il attend quelques jours ou bien il repart en laissant sur place un assistant. Il trouve à Kumasi un transporteur pouvant amener les planches en camion. Il n'y a pas de relation particulière entre les commerçants et les transporteurs, ceux-ci pouvant d'ailleurs être des chauffeurs de « taxi-bagage ». Les chargements importés au Togo varient de 100 à 500 planches. Un chargement de 300 planches, nombre le plus fréquent, représente une valeur de 400 000 à 500 000 F CFA. Quatre entrées principales existent : trois au nord, vers Dapaong, Mango et Bassar (bois venant de Bawku et de Kumasi) et une à

Lomé (frontière d'Aflao ; le bois vient de Kumasi et aussi d'Accra, où il y a un marché de planches).

A Lomé, certains commerçants, les moins aisés, attendent que des commandes leur soient faites par des entreprises ou des particuliers pour aller chercher les planches à Kumasi.

La constitution d'un stock représente une promotion et transforme le commerce parfois occasionnel en une entreprise régulière. Le commerçant qui faisait travailler deux ou trois assistants devient employeur d'une quinzaine de personnes et possède plusieurs comptes bancaires.

Selon un marchand de planches de Lomé, un commerçant qui débute fait d'abord ses achats à la commande (mais, même à ce stade, il lui faut une mise de départ ; le commanditaire peut ne fournir à l'avance que la moitié de la somme nécessaire et, par ailleurs, le crédit à Kumasi est incertain). Avec les bénéfices réalisés en travaillant à la commande, il constitue progressivement un stock de bois qu'il est sûr de vendre ; il peut ainsi répondre sans délai à toute demande ponctuelle de clients pressés. Finalement, il ne fait plus qu'un commerce de stock régulièrement approvisionné.

Il n'y a pas dans ce commerce de marque sensible d'un réseau, c'est-à-dire d'un système solidaire du point d'approvisionnement au point de distribution. Mais, comme c'est aussi le cas dans le commerce du bétail, des rapports de parenté ou de dépendance peuvent être le cadre des relations entre les commerçants et leurs assistants. Enfin, il n'y a ni logeur obligé, ni crédit systématique. Parallèlement, ce commerce est largement pluri-ethnique. Des marchandes mina chargent des hommes de mener pour elles ce commerce et leur fournissent argent et camions. Quatorze commerçants de bois sont enregistrés à la chambre de commerce de Lomé, dont un seul est haoussa et un autre est djerma (1).

On a vu le rôle important que jouaient les logeurs et le crédit dans le commerce du bétail. Les premiers instaurent un climat de confiance entre les partenaires commerciaux. Le second permet de s'engager, avec un capital de départ relativement faible, dans une entreprise qui peut, en une dizaine d'années, transformer le débutant en un important « mai gida ». Ces deux éléments manquent dans le commerce des planches et expliquent probablement la difficulté des gens du zongo à s'engager sur ce marché ouvert et pluri-ethnique.

(1) Ce critère n'est cependant pas suffisant, dans la mesure où des commerçants de bois ne sont pas enregistrés à la chambre de commerce.

Le commerce de la kola

Arouna Z. est un Dendi natif de Kandi (Nord-Bénin). Arrivé à Lomé au début des années 1950, il est « malam » et commerçant de kola.

Il achète la kola à quatre marchands dendi venant du Ghana. Ceux-ci achètent les noix à des commerçantes ghanéennes, au nord d'Accra, vers Koforidua. Avant, les femmes faisaient crédit mais elles ne le font presque plus sauf si une personne sûre peut garantir le paiement après la revente. Mais, à Lomé, Arouna achète à crédit la kola à ses vendeurs. Il a un délai de cinq jours à une semaine pour payer. Il achète la kola au prix moyen de 350 F CFA la calebasse (100 noix) quand il s'agit de grosses noix (1), calebasse qu'il revendra pour environ 400 F CFA. Les kola lui sont vendues dans des sacs pouvant contenir 20 à 30 calebasses de grosses noix ou une soixantaine de calebasses de petites noix. Arouna déclare acheter entre cinq et dix sacs chaque semaine.

Il donne régulièrement deux de ses sacs à une revendeuse haoussa et à un autre vendeur soudanais qu'il a connu il y a trois ans seulement, en faisant ce commerce.

L'une et l'autre s'occupent eux-mêmes du triage de leurs noix et de leur revente, employant pour cela d'autres personnes. Ils ont un crédit complet de trois ou quatre jours. Lorsqu'Arouna leur vend ainsi un sac entier, il fait un prix global supérieur d'environ 10% au prix auquel lui-même l'a acheté aux commerçants venant du Ghana.

Par ailleurs, il a à Lomé un magasin où il dépose sa kola après l'avoir triée. Le triage et la mise en panier sont faits par sa femme et une jeune fille tchamba (originaire du Centre-Togo, vers Sokodé). Celle-ci est la sœur d'un jeune apprenti-chauffeur qui habitait dans la même cour qu'Arouna à l'ancien quartier zongo. Avant leur mariage, deux filles d'Arouna travaillaient également au triage des noix. D'autres personnes les aident occasionnellement.

C'est son épouse qui s'occupe le plus souvent du magasin où est stockée la kola. Quelques commerçants yorouba et djerma du Bénin et du Niger viennent lui acheter de la kola, une dizaine ou une vingtaine de calebasses chacun. Certains commerçants venant du Bénin paient au comptant mais les acheteurs peuvent en principe recourir au crédit. De plus, le magasin approvisionne des revendeuses de Lomé. Celles-ci sont yorouba, haoussa, et mina. Elles achètent la kola a crédit. Un délai précis — mais rarement respecté — est décidé au moment de la vente, par exemple 10 jours de délai pour un achat de 12 000 F CFA. Il arrive que des revendeuses achètent — comme dans l'exemple cité —

(1) Il y a trois catégories de noix : les petites, les moyennes, les grosses.

jusqu'à un sac de kola. Mais le plus souvent, elles viennent acheter une ou deux calebasses à la fois. Enfin, la jeune fille tchamba qui participe au triage des noix s'occupe également de la revente au détail de la kola sous le contrôle de la femme d'Arouna. Celui-ci, dans l'ancien quartier zongo, logeait les vendeurs du Ghana et les acheteurs du Bénin. Il ne le fait plus depuis le déplacement du quartier.

Cet exemple suggère la possibilité de l'existence ancienne d'un réseau dendi allant du Nord-Bénin au Ghana et dont la boutique d'Arouna, ses achats à des Dendi et ses ventes à des commerçants du Bénin seraient un vestige... Les pratiques d'hébergement et de crédit s'y retrouvent. Pour autant, Arouna fait aussi bien du commerce, « pour son propre compte » bien sûr, avec des commerçants et commerçantes haoussa, yorouba et mina.

Son réseau familial, élargi à ses relations de voisinage et à des connaissances dans le milieu des étrangers musulmans lui permet de se consacrer lui-même, en fait presqu'exclusivement, à ses activités de « malam » et à la construction de sa maison dans le nouveau lotissement du zongo.

Au demeurant, Arouna est le seul commerçant de kola dans le quartier. Il y en avait d'autres dans l'ancien zongo, mais relativement peu nombreux. En fait, la plupart de la kola transite au Nord-Togo, venant de Kumasi, passant à Mango et ressortant du Togo à Bafilo ou Kétao pour aller vers Djougou (Nord-Bénin) et Malanville (frontière Bénin-Niger). La consommation locale de kola est relativement faible à Lomé ; elle est surtout le fait des étrangers musulmans, peu nombreux dans l'ensemble de la population.

Boutiques d'art, caisse de dépôt, etc.

On ne retrouve de « monopole tribal » ni dans les commerces des tissus ou du bois, ni dans celui de la kola.

On ne le retrouve pas davantage dans le commerce des objets d'art traditionnel où des Haoussa, des Yorouba, des Mossi, des commerçants sénégalais et maliens, et enfin des autochtones de Lomé se partagent le marché.

Si les Haoussa furent les premiers à investir le marché des objets d'art à la fin des années 1950, ils sont aujourd'hui largement concurrencés. Les objets vendus actuellement viennent de toute l'Afrique occidentale et d'une partie de l'Afrique équatoriale (Gabon, Zaïre). La question se pose cependant de l'existence, au début, de réseaux ethniques et relativement clos, en particulier pour des objets venant du Nigeria et stockés à Lomé par des commerçants haoussa. Un de ceux-ci, tenant une boutique à Lomé, s'approvisionne actuellement auprès de vendeurs haoussa et yorouba. Il emploie dans son magasin

quatre personnes : deux sont haoussa (dont le responsable de la boutique — qui n'a aucun lien de parenté avec le commerçant — et qui lui fait le bilan hebdomadaire des ventes), un autre est kabyé et le quatrième est évhé (autochtone de Lomé). Le patron haoussa verse un « salaire » de 3 000 F CFA par mois à chacun de ses quatre boutiquiers. Cela représente moins de 10% de leur rémunération globale (l'essentiel étant composé par le partage de la commission que leur laisse le commerçant : environ 5 000 F CFA par jour à partager en quatre) mais suggère cependant une tendance à l'effacement des clivages ethniques.

Un autre commerçant du zongo, D.A., tient une sorte de « banque de dépôt » à laquelle cotisent plus ou moins régulièrement 325 personnes (il en a la liste) ! Chaque personne lui verse, en principe chaque jour, et en fait quand elle peut — une dizaine de fois par mois — une somme pouvant aller de 50 à 200 F CFA. D.A. garde cet argent jusqu'à la fin du mois et inscrit sur une carte individuelle les sommes versées quotidiennement par chaque cotisant. A la fin du mois, il rend au cotisant les sommes versées en gardant pour lui l'argent du 30e ou 31e jour — ou, s'il n'y a eu que dix jours de versement, du 10e jour.

Un autre « zongolais », qui est salarié au port de Lomé, fait le commerce des sacs de sable qu'il prend au port et revend à Lomé.

Quelques jeunes font du commerce de « pierres précieuses » lorsque l'occasion se présente, c'est-à-dire lorsqu'un étranger arrivant du Ghana a quelques « pépites » à vendre ; les personnes qui font la vente, comme celles qui vendent au détail et à la criée des objets traditionnels, touchent une commission.

Si de nombreux revendeurs et commerçants indépendants pratiquent alternativement plusieurs commerces différents, quelques « mai gida », de leur côté, cumulent les marchés, par exemple le commerce de la kola avec celui des planches et des vêtements importés.

Logeur et transporteur

Adamou G. est un Haoussa âgé d'une cinquantaine d'années et un des plus importants « mai gida » du zongo. Deux de ses frères sont des patrons de bouchers. Lui-même a fait le commerce du bétail et de la viande de 1943 à 1968, avec son père d'abord puis pour son compte après la mort de son père.

Actuellement, il est logeur de commerçants qui viennent du nord pour acheter à Lomé de la friperie, des cigarettes, des boîtes de conserve ou des appareils électriques (électrophones, lecteurs de cassette, etc.). Adamou est leur intermédiaire auprès des vendeurs locaux et il reçoit une commission (entre 5% et 10% du prix de vente) que lui donnent les vendeurs.

Les achats peuvent être très importants. Ainsi, un même commerçant du nord a acheté, lors d'un séjour à Lomé, pour 35 millions de francs CFA de marchandises, par l'intermédiaire d'Adamou. Outre les commissions que celui-ci a touchées, son commerçant lui a remis — contre un reçu — un cadeau (« alheri ») de 500 000 F CFA. S'il est habituel que le commerçant remette un « cadeau » à son logeur-intermédiaire avant de repartir, le montant de cette « rémunération » dépend de la satisfaction de l'étranger après les achats qui ont été faits et aussi, comme le dit Adamou, il dépend « de la gentillesse du commerçant ». Cependant, le logeur présente lui-même ce versement comme le paiement des frais de séjour de l'étranger à la charge de son logeur (hébergement, nourriture, etc.).

Adamou possède quatre maisons dont trois sont utilisées pour le logement des commerçants étrangers de passage, seuls ou avec d'autres résidents (parents et clients du logeur) (1).

Il possède par ailleurs deux camions. L'un d'eux est à Lomé et sert parfois à transporter, au Niger ou en Haute-Volta, les marchandises achetées par ses commerçants étrangers, et aussi des marchandises qu'Adamou achète et exporte lui-même vers le nord. L'autre camion se trouve à Lagos. Un des fils d'Adamou est transporteur dans cette ville. Il rend des comptes à son père une fois par trimestre. Un autre fils du logeur le seconde, à Lomé, et touche un tiers des rentrées d'argent sur les affaires qu'il traite.

La réussite d'Adamou le place parmi les plus riches « mai gida » du zongo, avec les grands patrons de bouchers, les logeurs du commerce de bétail, et les quelques marchands cumulant plusieurs commerces.

Une telle prospérité implique, dans son cas, une ancienneté dans la ville permettant d'avoir des relations suivies avec les vendeurs auxquels il présente ses acheteurs étrangers, et notamment avec les commerçants libanais et les marchandes autochtones.

Adamou est natif de Lomé ; il parle évhé et français (ce qui est rare parmi les « mai gida » de sa génération).

Parce que la circulation de l'argent n'était pas assez rapide dans le commerce du bétail, il s'est lancé dans d'autres activités. Cependant, il était logeur d'étrangers depuis 1957, c'est-à-dire une dizaine d'années avant de quitter le marché du bétail et de la viande. En fait, Adamou s'est d'abord appuyé sur la réputation de sa famille auprès des commerçants étrangers, réputation qui s'est faite sur une position ancienne de son père dans le réseau du bétail. Cette notoriété était le principal patrimoine familial dans lequel il a puisé, et à partir duquel

(1) Il a également, dans le nouveau lotissement du zongo, une concession qui est actuellement en construction.

il a lui-même constitué son capital de logeur-transporteur : maisons et camions. Adamou a eu par héritage une maison dans l'ancien zongo (qui lui donne une parcelle dans le nouveau lotissement) et il a acheté ses quatre autres maisons.

C'est finalement en s'appuyant sur une notoriété familiale « internationale » et locale qu'Adamou a saisi l'opportunité d'une demande venue du nord de produits européens importés.

L'ambition des marchands, quels qu'ils soient, est de tirer un profit de leur commerce. C'est même pour perpétuer ce profit que le groupe des commerçants soudanais, dans son histoire, et chaque négociant, dans sa biographie, passent, selon les conjonctures et selon les occasions, d'un marché à un autre.

Mais, lorsqu'un groupe social vit du commerce, la question qui se pose est celle du sens et des modalités de la redistribution des profits commerciaux.

Les descriptions précédentes ont montré que chaque pratique commerciale avait un « double » sociologique simultané : aumône, cadeau, faveur, service, etc. En même temps, les relations entre les commerçants, ou des commerçants avec leurs « employés », renvoient le plus souvent à certaines significations et fonctions des références familiales ou extra-familiales (« clientèlisme », communauté ethnique ou religieuse).

A une question générale : existe-t-il un mode de vie propre aux milieux commerçants ?, les gens du zongo apportent leur réponse particulière en formulant, dans leurs comportements quotidiens, une théorie de la vie sociale qui donne leur sens local aux activités du commerce et qui détermine les formes du contrôle social et des pouvoirs dans ce milieu.

C'est cette réponse particulière des gens du zongo que l'on va étudier maintenant.

TROISIÈME PARTIE

FAMILLE ET SOCIABILITÉ DES COMMERÇANTS

6 *Les modalités de l'aumône*

« Ban godé ba » (« je ne remercie pas (Dieu) ») est une insulte en forme de surnom que les gens du zongo donnent à un commerçant-transporteur ne faisant pas les aumônes qu'ayant la position qui est celle des « mai gida », il devrait faire pour avoir le statut social de « mai gida » et « grand » (« babba », pluriel : « manya ») dans le zongo.

Michael SMITH note que, dans le système haoussa, « *le secteur coutumier encadre et sanctionne le secteur commercial* » et que le premier « *sert à modifier l'effet des activités strictement commerciales sur la société haoussa, en redistribuant des parts de revenu dans les chaînes formées par les institutions-clés haoussa du mariage, de la famille et de la parenté, de la religion, du gouvernement, des relations d'amitié et de clientèle* » (1).

Pour les commerçants du zongo, des références non-commerciales dictent tout à la fois la redistribution de leurs revenus et l'organisation du travail commercial proprement dit. Si les cadres sociaux de ce travail sont la parenté, l'alliance, le clientèlisme et la communauté religieuse, deux notions « couvrent » ces relations et les pratiques redistributrices : la « sadaka » (aumône) et l'« alheri » (faveur, cadeau).

L'économie générale des commerçants englobe leurs « investissements » symboliques et sociologiques. La quantité d'argent mobilisée par cette économie particulière, ainsi que ses effets, son « travail » propre, en font un « secteur » indissocié de l'économie strictement commerciale des « mai gida ».

---

(1) M.G. SMITH, 1962, p. 312 : « *This Haousa exchange system consists of two sectors, the commercial and the customary. The latter surrounds and sanctions the former, and also serves to modify the effect of strictly commercial activities on Hausa society by redistributing portions of income on channels provided by the key Hausa institutions of marriage, family and kinship, religion, government, bondfriendship and clientage.* »

On traite, dans ce chapitre, de trois modalités particulières de l'aumône : l'hospitalité des commerçants, les activités d'une association d'entr'aide, et les dons faits à l'occasion de la fête musulmane « babban salla » (la « grande prière », tabaski). Directement ou indirectement, intégralement ou en partie, les redistributions que l'on va présenter, et qui sont faites sous forme d'argent, d'hébergement ou de nourriture, se réfèrent au principe de la « sadaka ».

Etudier l'économie de l'aumône consistera tout à la fois à évaluer les dépenses monétaires qu'elle implique et la quantité de personnes qu'elle touche, et à estimer son travail propre, c'est-à-dire son sens et sa fonction sociologiques dans les rapports entre ceux qui donnent et ceux qui reçoivent de la « sadaka » dans le zongo.

La « sadaka »

La « sadaka » (pluriel : « sadakoki ») est un don fait « à Dieu » qui laisse dans l'anonymat la personne qui le reçoit.

Marcel MAUSS consacre un court paragraphe de *l'Essai sur le don* à la « sadaka » des Haoussa. « *L'aumône, explique-t-il, est le fruit d'une notion morale du don et de la fortune, d'une part, et d'une notion de sacrifice de l'autre* » (1). Il y a dans l'institution de l'aumône un rite de sacrifice par lequel certains hommes cherchent à se faire pardonner leur richesse en détruisant symboliquement une partie de celle-ci. La définition de l'aumône exclut d'emblée la « sadaka » du cycle de l'échange : donner, recevoir, rendre. Ce faisant, « les dieux et les esprits consentent à ce que les parts (... de richesse...) détruites dans des sacrifices inutiles servent aux pauvres et aux enfants » (2).

L'aumône n'est pas une obligation absolue. Chacun la fait quand il peut et quand il veut.

Le revers immédiat de cette règle est que le versement de l'aumône est un signe de reconnaissance des « mai gida » pour lesquels la « sadaka », qu'ils peuvent faire, devient constitutive de leur statut.

Répondant à une question d'un élève de l'école coranique concernant les qualités du prophète Mohammadou, un « malam » du zongo explique : « *L'envoyé de Dieu élève des moutons et il les revend pour avoir, de ses propres mains,*

(1) Marcel MAUSS, 1923 (1980), p. 169.

(2) Marcel MAUSS, *op. cit.*, p. 170.

de la richesse. C'est un homme qui aime le travail, il ne se fâche pas, il n'insulte personne, et il ne souhaite jamais (aux autres) un mauvais travail, il pardonne à celui qui l'a offensé, parce qu'il aime pardonner et il fait des cadeaux aux orphelins, il aide les infirmes et les pauvres parce qu'il est grand » (1).

Archétype élémentaire du commerçant musulman, le portrait du prophète définit les qualités du « mai gida » (2).

L'ostentation du versement de l'aumône et son sens sociologique se traduisent dans les rituels où elle opère : un bon mariage est non seulement déterminé par les alliances qui l'on fait arriver, mais aussi par l'abondance de « sadaka » qui est versé au moment de l'« attachement du mariage » (« darmen aure »), événement qui est, en lui-même — et en dehors du fait qu'il scelle une alliance après diverses tractations —, tout entier dominé par les prières et l'aumône.

Sur cinq mariages qui se sont déroulés au quartier zongo de décembre 1978 à juin 1979, un seul n'a donné lieu qu'à une aumône « minimum » de quelques noix de kola et quelques pièces remises aux « malam ». Les quatre autres ont été l'occasion des versements suivants :

— 24 000 francs CFA de « sadaka » versés par huit personnes ;
— 32 000 francs CFA de « sadaka » versés par vingt-deux personnes ;
— 18 000 francs CFA remis aux « malam » par dix personnes et 24 000 francs CFA versés aux griots par une personne (3) ;
— 7 200 francs CFA de « sadaka » remis par huit personnes.

De même, les différentes fêtes que donnent les enfants de l'école coranique (pour la rupture du jeûne du Ramadan ou pour la célébration de la naissance du prophète) sont marqués par des surenchères de « sadaka » publiques que les uns et les autres condamnent verbalement sans pour autant se dispenser d'y participer.

Ainsi, une soirée de chants, prières et leçons donnée par l'école coranique du zongo pour la fin du mois de Ramadan est marquée par des aumônes allant au

---

(1) Fête de Mahouloudou (commémoration de la naissance du prophète), 17/2/79, zongo.

(2) Il convient ici de souligner que nous prenons le parti de parler de *l'expression locale* de l'islam au zongo de Lomé, et non du discours religieux « universel » inscrit dans le Coran et dans les différents textes de la Sounna. A l'exception des « malam », les gens du zongo ne connaissent en général que la première sourate du Coran (Fatiya) et parfois une ou deux autres. L'essentiel du discours religieux retrace « l'exemple du prophète », tel qu'il apparaît dans les textes de la Sounna, et tel qu'au zongo les « malam » l'expriment à l'occasion notamment des fêtes religieuses et le plus souvent sous la forme didactique que l'on vient de citer, c'est-à-dire de questions de fidèles et de réponses des « malam ».

(3) L'ami du marié (« abokin ango »), qui a des obligations particulières de « sadaka » le jour du mariage.

bénéfice de cette école ; la « sadaka » prend deux formes : Premièrement, pendant les chants des élèves, des femmes, puis des hommes de l'assistance (environ 200 personnes) défilent et posent sur le front des enfants des pièces de monnaie. Deuxièmement, pendant toute la soirée, le maître de l'école coranique circule parmi le public pour récupérer des enveloppes, qui ont été données avant la fête aux hommes avec leur nom inscrit dessus, et dans lesquelles ils ont dû mettre de l'argent en « sadaka ».

Rituel de prestige marquant l'appartenance au groupe de ceux qui donnent la « sadaka » — distinct de ceux qui n'en donnent pas d'une part, et de ceux qui la reçoivent d'autre part —, l'aumône est aussi un rituel propitiatoire par lequel on demande à Dieu d'accompagner ou de favoriser certaines actions.

Les mariages sont une situation au cours de laquelle la demande à Dieu est explicitée. Le versement de la « sadaka » y est public, celui qui donne est nommé, et une demande est formulée.

A titre d'exemple, voici les propos enregistrés à l'occasion de l'« attachement du mariage » (« darmen aure ») entre la fille du « nayibi » du zongo (assistant de l'imam) et le fils d'un « mai gida » patron de bouchers.

Les personnes participant au mariage sont les parents et amis des conjoints, une vingtaine de « malam », commerçants et notables du zongo et des étrangers venus du Bénin et du Nigeria.

Un griot re-dit à voix haute les propos de l'imam et des donneurs de « sadaka ».

Après l'annonce du mariage (trois fois) devant l'assemblée témoin, commencent les prières et la distribution des aumônes :

« Première sourate du Coran

Deuxième sourate du Coran

Eh ! Voici ce qu'a dit le Sarkin' Pawa (chef des bouchers), Balou : voici 1 500 francs aux « malam » pour ceux qui viennent de Cotonou, Aniê, Atakpamê, Kpalimé ; que Dieu fasse qu'ils retournent chez eux en bonne santé.

Première sourate (deux fois)

Les parents du garçon et de la fille, nous les saluons.. Que Dieu mette la paix entre eux.

Que Dieu mette des enfants entre eux.

Première sourate (deux fois)

(...)

Eh ! Voici ce qu'a dit le Sarkin' Pawa des gens d'Anêho : voici 1 000 francs, qu'on les donne aux « malam » pour qu'ils fassent la prière.

Première sourate

Que Dieu augmente notre richesse.

Eh ! Alhaji Issa a dit : voici cet argent pour les « malam », faites la prière.

Première sourate (trois fois)

Eh ! Le fils du Sarkin' Pawa, Sanoussi, il a dit : voici 1 000 francs pour l'imam. Que Dieu fassent qu'ils soient tous en bonne santé.

Première sourate

Eh ! Voici ce qu'a dit Iyassou : que Dieu fasse que les parents des enfants (les mariés) puissent être en paix. Et, pour cela, voici de l'argent, qu'on le donne aux « malam ».

Eh ! Worou, il a dit : voici de l'argent, qu'on fasse la prière pour que Dieu amène des bœufs et qu'il leur donne la bonne santé.

Première sourate

Eh ! Voici ce qu'a dit malam Moussa : il faut que Dieu leur amène des bœufs, et qu'il leur donne la chance.

Première sourate

Eh ! Assemblée, ceux qui sont venus et qui veulent repartir chez eux, qu'ils arrivent en bonne santé. C'est Baharé, fils de Issa Màmà qui a dit : ils remercient les étrangers d'être venus, que Dieu donne à chacun de la fortune. Il a dit : l'imam, faites-leur la prière, remerciez-les, que chacun retourne en bonne santé.

Première sourate

Eh ! Voici ce qu'a dit Amadou, fils de Mamadou : les « malam », voici de l'argent, 1 000 francs. Faites la prière pour les gens qui sont venus. Ils font un avec nous.

Que Dieu nous unisse. Première sourate. Les gens de Cotonou et nous, nous sommes « même père, même mère ». » (1)

On voit dans cet exemple que les demandes formulées lors du versement de l'aumône sont la bonne santé (« lafiya ») d'une part, la chance (« sa'a »), la fortune (« albarka ») ou la richesse (« arziki ») d'autre part, et enfin la paix et la bonne entente (« zumunci »). On retrouve généralement ces trois thèmes dans tous les exemples de demande explicite.

Le bénéficiaire de l'aumône est anonyme, mais il doit aussi être reconnaissable : « il ne sait pas ce qu'il va manger aujourd'hui ni demain » ou « il vient d'un autre pays et arrive sans rien » (nayibi). Pratiquement, les bénéficiaires attitrés de l'aumône, dans le zongo, sont le mendiant (« bara »), le griot (« maroki » ou « kidi », le joueur de tam-tam), le maître de coran (« malam ») et l'étranger (« bako »).

De plus, comme on l'a souligné plus haut, un manœuvre occasionnel se tenant à la disposition des commerçants de bétail recevra de la « sadaka » après avoir mis des bœufs dans un camion et sera appelé « bara » (mendiant) (2) ; recevront également de l'aumône un jeune déscolarisé écrivant une lettre que lui dicte un adulte, un coursier occasionnel d'un commerçant de passage, etc.

Les griots, maîtres de Coran, mendiants et « inactifs » représentent 20% de la population masculine adulte du zongo. Tous ne vivent pas exclusivement de

---

(1) Mariage à la mosquée du nouveau zongo, 25/3/79. Au cours de ce rituel, 42 000 francs CFA de « sadaka » ont été versés.

(2) Le même terme de « bara », mais prononcé différemment, désigne le serviteur ; on le trouvera, plus loin, dans les relations de clientèle.

l'aumône (par exemple certains « malam » qui sont aussi commerçants), mais celle-ci représente cependant un revenu, partiel pour les uns, intégral pour les autres.

Les formes et les occasions de ces distributions sont nombreuses. Elles ne se résument pas aux seuls dons monétaires qui sont faits quotidiennement aux mendiants (50, 100, 200 francs) qui en vivent et, selon les occasions, aux « malam » et aux griots. Si tous les rites collectifs sont le théâtre de versements de « sadaka » systématiques, l'aumône est aussi le principe d'autres activités, et notamment de l'hospitalité.

Le sens de l'hospitalité

« *Sauf s'il n'en a pas les capacités, un musulman doit bien recevoir, héberger et nourrir un étranger* » (l'imam). Un « mai gida », accueillant souvent des étrangers, dit qu'il « reçoit n'importe qui à cause de l'islam ». Un chant des enfants de l'école coranique du zongo dit notamment ceci : « *Si un étranger vient chez toi, il dira : « Excusez-moi ». Toi tu lui diras : « Sois le bienvenu, étranger, fils de ma mère (dan uwana) ». Tu lui donneras une place pour s'asseoir et tu lui donneras de l'eau. Ensuite, tu lui parleras et vous commencerez votre causerie de l'amitié (soyaya).* » (1)

Un des traits définissant le statut des notables, des « gens riches et importants » (« manya-manya ») et plus particulièrement des grands commerçants, est le sens de l'hospitalité. Pour être un « mai gida », il faut aussi être un « mai karban'baki » (« celui qui reçoit les étrangers »).

L'islam est un premier « cadre » où s'accomplit l'hospitalité. C'est un réseau virtuel d'inter-connaissance, l'étranger accueilli étant, sauf exception, un musulman comme celui qui l'accueille et qui le fait « à cause de l'islam ». L'un et l'autre se réfèrent au même principe de la « solidarité » musulmane qui traduit l'obligation faite aux riches de ne pas utiliser et de mettre à la disposition d'autrui une partie de leurs biens.

L'imam donne l'exemple. Dans sa maison « en dur » dans le nouveau quartier zongo, dont la construction n'est pas achevée et alors que lui-même habite à Lomé, sept personnes sont hébergées gratuitement. Il s'agit d'un maçon, travaillant occasionnellement pour l'imam, de son épouse (revendeuse de produits vivriers pour le compte d'une commerçante mina) et de leur enfant ;

(1) Fête Mahouloudou, 17/2/79, zongo.

tous trois sont mossi. Dans la même maison, se trouvent quatre mendiants : deux Mossi, un Bouzou (Touareg) et un Yorouba, qui loge régulièrement chez l'imam haoussa depuis vingt ans, chaque fois qu'il passe à Lomé.

Un étranger musulman arrivant à Lomé et ne connaissant personne peut se rendre chez l'imam ; mais il peut aussi aller chez le chef du zongo (« Sarkin' zongo »). Comme on l'a noté plus haut (chapitre 2), le quartier zongo est le milieu d'accueil local des étrangers. Ce sont des étrangers installés qui reçoivent des étrangers itinérants ou immigrants. Cela se traduit notamment dans le comportement des notables du quartier.

Dans sa double concession située à l'entrée du nouveau lotissement, le « Sarkin'zongo » possède cinq pièces (chambre et salon) « en dur » où il habite avec sa famille (trois épouses et leurs six enfants) ; de plus, il a quatre chambres — construites provisoirement en tôles et planches — où logent des étrangers.

Lors d'un relevé (effectué le 6-8-79), une des pièces était occupée par cinq maçons venus de Lomé, entrain de construire une maison dans la parcelle voisine de celle du chef. Cette première pièce (située à côté de l'auvent où le « Sarkin'zongo » reçoit les gens du quartier) était prévue au départ pour être le « bureau » du chef du zongo (et c'est ce à quoi elle sert lorsque personne ne l'occupe), mais, manquant de place pour loger ses visiteurs, le chef l'utilise pour l'hébergement. Il envisage de faire construire un autre bâtiment provisoire pour loger les étrangers.

L'occupation des trois autres pièces était la suivante :

Deuxième chambre : un barbier, étranger haoussa, originaire du Niger, arrivé au zongo il y a deux jours. Le « Sarkin'zongo » ne sait pas combien de temps il va rester là.

Troisième chambre : quatre étrangers. Ils sont d'abord restés pendant quatre mois dans cette chambre, puis ils sont partis « au pays » (Katsina, en pays haoussa) et sont revenus chez le chef il y a trois jours. Ces quatre personnes ont commencé à fabriquer des petits tamis et à les vendre au zongo. Pour leur travail, ils se sont installés sur la parcelle du chef du quartier, en bordure de la rue d'entrée du nouveau lotissement. Ces quatre personnes vont probablement rester au zongo. Le chef ne sait pas où ils habiteront mais, en attendant de trouver un logeur, « ils peuvent rester (chez le chef) tant qu'ils veulent ».

Quatrième chambre : Un chauffeur de camion haoussa y a passé la nuit puis est reparti pour Abidjan. Quelques jours plus tard, un étranger djerma est arrivé du Ghana ; il est logé chez le chef et fait divers travaux de maçonnerie, débroussaillement, etc., dans le quartier.

Le « Sarkin'zongo » peut aussi envoyer l'étranger chez le chef de l'ethnie dont il est membre. Tous les chefs d'ethnie du zongo n'ont cependant pas les moyens matériels d'héberger les étrangers. Ainsi, le chef des Mossi n'avait que deux grandes pièces en tôles et planches où logeait sa famille déjà nombreuse

(18 personnes). Par contre, le chef des Djerma déclare héberger régulièrement les ressortissants de son ethnie : de deux à une dizaine selon les jours (mais on n'a pas pu vérifier ces dires) ; ces étrangers s'ajoutent à ses douze co-résidents permanents : huit membres de sa famille, la fille d'un ami décédé et ses deux enfants, et un étranger djerma installé depuis un an chez lui.

Les commerçants peuvent accueillir des étrangers par un biais institutionnel, par exemple lorsque le « Sarkin'zongo » ou le chef d'une ethnie leur présentent un nouvel arrivant, ou lorsqu'ils occupent eux-même une position hiérarchique dans le quartier :

Exemple 1 : Issa est un Peul natif de Mopti, au Mali. Il était gardien de convois de bétail entre le Mali et le Ghana. Il conduisait le bétail jusqu'à Kumasi. Vers 1970, « le travail ne marchait plus très bien » (cela s'explique à la fois par la sécheresse dans la zone d'approvisionnement et par les difficultés monétaires du Ghana). Issa reste alors à Kumasi « sans rien faire ». Puis, il apprend qu'il a des « parents » à Lomé. En 1973, il se rend au zongo de Lomé, chez le chef des Peul, Tenja, qui « accueillait les étrangers » et qui « connaissait son père ». Issa arrive avec ses deux épouses et cinq enfants. Il loge chez le « Sarkin'Foulani » jusqu'à la destruction du quartier en 1977 ; dans le nouveau lotissement, il est locataire, le chef des Peul résidant à Lomé et n'ayant pas encore fait construire sa maison dans le nouveau quartier (1).

L'institution d'accueil peut également être « professionnelle ». C'est le cas dans l'exemple suivant :

Exemple 2 : Djibril, venant de la région de Sokoto (Nigeria) arrive à Lomé à 25 ans, vers 1956, après être passé par Accra (Ghana). Ne connaissant personne, il se rend chez le « chef des bouchers » (« Sarkin'pawa ») qui l'envoie chez un autre commerçant patron de bouchers. Djibril fait à ce moment là un petit commerce de kola. Après avoir remonté et vendu à Sokoto la kola qu'il avait achetée à Accra, Djibril revient à Lomé, retourne chez son logeur qui va alors l'héberger gratuitement pendant plusieurs années.

Lorsque le cadre d'accueil est « professionnel », la notoriété personnelle du « mai gida » est tout aussi opérante que son éventuelle position hiérarchique :

Exemple 3 : En 1921, Ali G., âgé de 18 ans, quitte Sokoto (en pays haoussa) où il est né pour aller à Ibadan en se faisant, pour l'occasion, gardien d'un troupeau de bétail allant vers le sud.

---

(1) Les exemples d'hospitalité qui sont présentés ici s'appuient sur des récits biographiques d'étrangers accueillis *puis sédentarisés* au zongo. Ils seront repris plus loin — c'est pourquoi nous les numérotons — dans l'étude des alliances et des rapports de clientèle vers lesquels certains se sont prolongés. Cette « suite » chronologique n'est pas systématique, loin de là, mais elle est possible. Ce faisant, les étrangers sédentarisés fournissent, par le récit de leur arrivée au zongo, une réponse à la question « comment cela se passe-t-il ? », qui porte sur les processus de l'hospitalité en général.

Pendant neuf ans, il passe son temps entre Ibadan, où il est revendeur de viande, et Sokoto où il remonte trois fois avec un chargement de noix de kola.

Vers 1930, il se rend à Lagos (« Iko »), au Sud-Nigeria, où il travaille pendant huit ans comme revendeur de viande. Puis il va à Cotonou (capitale du Bénin) où il reste un an. Là, des commerçants de bétail lui ont dit : « Si tu vas à Lomé, tu vas loger chez Godjé Djibril ». Celui-ci était, vers 1940, le plus important patron de bouchers de la ville et le « Sarkin'pawa ». Il a accueilli Ali G. et l'a logé sur sa concession.

Comme on le voit par cet exemple, l'étranger suit une « filière » qui le conduit vers un logeur. Qu'ils soient ou non liés à une institution « professionnelle » ou politique, les « mai gida » se trouvent en effet très régulièrement au bout de nombreuses chaînes d'inter-connaissance.

Les commerçants ont une réputation qui dépasse la seule ville de Lomé pour atteindre les différents points des circuits marchands ou de leurs trajets migratoires. Aussi, les nouveaux arrivants connaissent-ils souvent le nom d'un ou plusieurs commerçants. Certains peuvent établir une connexion généalogique assez précise pour montrer que la personne qui les reçoit est un parent. Mais l'accueil s'appuie souvent sur une simple relation antérieure :

Exemple 4 : Ahoudou a été accueilli, en 1970, par un commerçant haoussa, Garba, patron de bouchers, marchand de peaux de moutons et, à cette époque, patron de commerçants itinérants.

Ahoudou raconte ainsi son arrivée chez Garba : il venait de Kumasi (Ghana) où il était élève (fin de primaire) et travaillait un peu avec son père. Celui-ci était commerçant de bétail ; il voulait que son fils aille au collège. Ahoudou ne voulait pas et, vers 15-16 ans, il est parti de chez lui (sans prévenir son père) pour venir à Lomé. Il connaissait déjà Garba, chez qui il était venu deux fois deux mois (pendant les vacances scolaires) les deux années précédant son départ définitif de Kumasi. Garba et le père d'Ahoudou se connaissaient « depuis le pays haoussa », ils étaient amis mais n'avaient jamais travaillé ensemble. Lorsqu'il arrive à Lomé, Ahoudou ne se rend pas tout de suite chez Garba, car il craint que celui-ci prévienne son père. Il reste pendant quatre jours à errer dans Lomé et à dormir sur la plage. C'est là qu'il rencontre un revendeur de brochettes travaillant pour Garba. Le revendeur l'amène chez son patron. Arrivé chez celui-ci, Ahoudou salue Garba en lui disant qu'il vient d'arriver le jour même de Kumasi. Garba l'a logé « dans la chambre où il reçoit les étrangers ». Ahoudou est resté chez son logeur, qui est devenu ensuite son patron.

Le même commerçant, connu pour être un grand « mai taimako » (« celui qui aide »), fournit un autre exemple d'accueil :

Exemple 5 : Il a accueilli, avant Ahoudou, quatre étrangers dont un seul, Ibrahim, venait du « même village » que Garba (il s'agit, en fait, de la ville de

Tawa, au Niger, qui comptait en 1965 4 000 habitants environ). Celui-ci « connaissait ses parents ». Ibrahim est donc venu directement chez Garba. Mais il était accompagné de trois autres personnes que Garba ne connaissait pas. Tout ce qu'il sait d'eux, c'est qu'« ils ont quitté le pays haoussa à la recherche de la fortune et (qu') ils sont venus chez (lui) ».

Dans ce récit, on trouve une référence à un « même village », comme précédemment au « même pays haoussa ». L'accueil est en effet souvent intra-ethnique, voire intra-« villageois », mais pas uniquement. Dans l'exemple suivant, le réseau marchand fournit le cadre de l'inter-connaissance :

Exemple 6 : Un autre commerçant, un Haoussa qui a la fonction de logeur-intermédiaire (« mai gida-dillali ») à Lomé dans le commerce du bétail, a ainsi accueilli un jeune Gourma venant de Fada N'Gourma (Haute-Volta). Celui-ci a été conduit auprès du commerçant de Lomé par un marchand qui connaissait bien le logeur, puisqu'il venait chez lui chaque fois qu'il avait du bétail à vendre à Lomé, bétail qu'il achetait à Fada N'Gourma. Le jeune Gourma a été accueilli et hébergé dans la maison où le « mai gida » recevait ses commerçants étrangers.

D'une manière générale, la notoriété des « mai gida » les amène à voir arriver chez eux des personnes qu'ils ne connaissent pas et qui leur demandent de l'argent, le gîte et de la nourriture. Cette hospitalité s'adresse d'abord, mais pas exclusivement, aux mendiants dont l'existence sociale est reconnue dans le zongo.

Enfin, il est fréquent de voir, chez un commerçant, un maître de Coran hébergé et nourri gratuitement et qui peut improviser chez son logeur une école coranique.

Ainsi, un patron de bouchers, résidant dans le quartier N'Kafu, loge, entre autres personnes, un « malam » qui donne quelques leçons de Coran, dans un hangar de la maison « en dur » de son logeur, pour une demi-douzaine d'enfants, dont ceux du « mai gida ».

La gamme des personnes bénéficiant de l'hospitalité des commerçants et des notables du zongo est étendue : des étrangers de passage ou des immigrants (qui ne savent pas forcément, lorsqu'ils passent, s'ils deviendront ou non des immigrés), des personnes introduites chez le logeur par une connaissance commune ou des inconnus arrivant chez lui parce qu'ils en ont entendu parler, des « malam », des mendiants ou des « inactifs » plus ou moins sédentarisés.

En pratiquant l'hospitalité comme une aumône, les « grands » (« manya-manya ») du zongo se constituent un entourage de dépendants « mobiles ». Les individus peuvent n'être que de passage ou se sédentariser, mais le fait lui-même demeure dans sa stabilité : un ensemble renouvelé d'accueillis et d'assistés.

Dans l'ancien quartier zongo, cela se traduisait par de vastes « maisonnées », que les principaux notables et commerçants du quartier contrôlaient en s'appuyant sur une patrimoine foncier qu'ils avaient acquis dans des relations de parenté ou de clientèle avec les les premiers occupants (1).

On présente, dans le tableau XXXII, sept cas de ces ensembles résidentiels organisés autour de l'imam qui fut également commerçant, du chef du zongo qui fut auparavant transporteur, d'un commerçant de bijoux et d'objets d'art assistant du « Sarkin'zongo », d'un commerçant de planches, d'un patron de bouchers, d'un logeur-transporteur et d'un « mai gida-dillali » (logeur-intermédiaire) dans le commerce du bétail. Les données présentées dans ce tableau sont celles de l'enquête administrative de 1975 menée dans l'ancien quartier zongo, complétées par des informations recueillies dans le nouveau lotissement en 1979. Comme on l'a souligné plus haut, l'enquête administrative de 1975 avait pour but de déterminer les « propriétaires » à partir des occupations et des informations fournies par les résidents. Les enquêtes que l'on a pu mener auprès des intéressés et de leur entourage permettent de dire que, dans certains cas, le contrôle réel de ces personnes sur le terrain du zongo était plus étendu qu'il n'apparaît dans les titres fonciers qui ont été finalement attribués. C'est le cas, notamment, des exemples 1, 4 et 5 du tableau. Nous avons cependant conservé les attributions données par l'enquête administrative, qui recoupent les dires des informateurs, en y ajoutant parfois les contrôles réels que l'on a pu établir avec certitude.

Notons encore que quelques-uns des chiffres de population des « maisonnées » paraissent très en-dessous de la réalité. C'est le cas chez le « Sarkin'zongo » (n° 2) qui ne se voit attribuer que 34 résidents au total par l'enquête administrative, alors qu'il contrôlait effectivement cinq parcelles (ce qui lui fut reconnu) et que, dans les quatre concessions qu'il partage avec des membres de sa famille dans le nouveau lotissement, 45 personnes ont été recensées, malgré la situation précaire de la construction du nouveau zongo, en septembre 1979.

Ces réserves étant faites, on peut dire que les sept commerçants et notables présentés ici contrôlaient au minimum une vingtaine de parcelles de l'ancien quartier zongo et le logement d'au moins 400 personnes (voir tableau XXXII). Soit, en moyenne, près d'une soixantaine de dépendants résidentiels par « mai gida ».

---

(1) Comme on l'a noté plus haut, onze seulement des 332 parcelles recensées dans l'ancien quartier zongo avaient été achetées. Les autres avaient été obtenues par héritage ou par « attribution administrative », c'est-à-dire en fait par allégeance ou « clientèlisme » à l'égard des plus anciens occupants. On donne un exemple (p. 78) des stratégies de division des parcelles à partir d'un premier « mai gida » ayant obtenu son terrain en 1925. Une étude historique plus approfondie sur la période 1900-1975 montrerait sans doute une intéressante répartition du foncier dans les rapports de parenté et de clientèle noués avec une poignée de notables premiers occupants.

TABLEAU XXXII

Exemples de contrôle résidentiel (ancien-nouveau zongo)

LOGEUR	Total surface habitable	Nombre de parcelles	Nombre de pièces	Type de construction (*)	RÉSIDENTS (**) Epouses et femmes	Enfants de 0 à 20 ans	Autres personnes à charge	Total (ancien zongo)	Situation au nouveau quartier zongo (septembre 1979)
1. Imam, ancien commerçant de kola, ancien logeur-intermédiaire de marchands de bétail	566 m²	3	(1) 6 (2) 21 (3) 12	en dur banco en dur	— 2 4	— 6 9	30 45 20	30 53 33	2 lots en construction dont un habité par 7 personnes ; le propriétaire habite à Lomé. 1 lot attribué au fils, habité par 14 personnes.
2. Sarkin'zongo, ancien transporteur	758 m²	5 regroupées	41	2/3 en dur, 1/3 en semi-dur	4	18	12	34	2 lots habités par le propriétaire (21 personnes) 1 lot au neveu utérin, habité (18 personnes) 1 lot attribué au fils du frère, habité (6 personnes)
3. Galadima, commerçant de bijoux, objets d'art, etc., frère d'un chef du zongo précédent, décédé	681 m²	3	(1) 4 (2) 14 (3) 28	semi-dur dur semi-dur	7 3 12	15 12 16	7 — 22	29 15 50	Propriétaire d'une parcelle, en construction. Deux autres lots en héritage aux fils de son frère décédé, dont un où le Galadima habite (10 personnes)
4. Commerçant de planches	732 m²	3	(1) 10 (2) 8 (3) 13	en dur 3/4 en dur 1/4 en semi dur en dur	1 1 1	14 2 12	15 7 5	30 10 18	Trois lots, dont un en construction. Hébergé gratuitement sur une parcelle du quartier dont le propriétaire réside à Lomé (14 personnes)
5. Patron de bouchers	278 m²	2	(1) 4 (2) 18	semi-dur 1/2 en dur 1/2 en semi-dur	3 3	5 13	11 4	19 20	Deux lots dont un en construction. Habite à Lomé chez son frère.
6. Logeur-transporteur	212 m²	1	10	en dur	2	17	4	23	1 parcelle en construction. Habite à Lomé
7. Logeur-intermédiaire de marchands de bétail	260 m²	1	17	1/2 en dur 1/2 en semi-dur	2	11	22	35	1 parcelle en construction. Habite à Lomé

(*) Pour l'explication des types de construction, voir plus haut, p. 79.

(**) Les catégories de résidents sont celles de l'enquête administrative de 1975. On peut supposer que la catégorie « autres personnes à charge » comprend des personnes hébergées n'ayant pas de parenté avec le « mai gida » et des étrangers de passage.

Le déplacement du quartier, entraînant d'une part la dispersion provisoire de sa population et d'autre part la fixation définitive des stratégies foncières liées aux rapports de parenté et de clientèle dans des titres de propriété, a, au moins momentanément, limité les pratiques d'accueil des étrangers.

Les terrains ne sont plus aussi aisément extensibles ou divisables, et, pour l'heure, la plupart des maisons sont encore en construction.

On a cependant estimé à près d'une centaine sur 1 400 le nombre de gens de passage hébergés gratuitement dans le nouveau lotissement (voir chapitre 3, p. 103).

Ces quelques données montrent l'efficacité immédiate du principe de l'hospitalité. Mais, de plus, comme l'ont suggéré les exemples d'accueil des étrangers, il peut y avoir une suite à cette pratique. Des alliances et des rapports de clientèle s'amorcent sur l'hospitalité des « mai gida ». Cette suite logique — mais non systématique — traduit une des fonctions de l'hospitalité ; comme l'explique l'imam, accueillir un étranger, c'est faire de la « sadaka », mais c'est aussi établir un lien avec la personne accueillie. L'étranger est un « don de Dieu » ou un « envoyé de Dieu » ; un commerçant dit qu'« un étranger, tu ne sais jamais ce qu'il peut t'apporter ». L'hospitalité, faite comme une aumône et à ce titre propitiatoire, a une signification dans la vie sociale des « zongolais » : elle constitue le statut de « mai karban baki » (« logeur d'étrangers ») et simultanément de « mai gida » ; elle peut ne pas être vaine et se prolonger dans une relation durable entre l'accueillant et l'accueilli.

L'association « Zumunta club »

En 1970, quelques commerçants du zongo fondèrent une association « dans le but d'aider les pauvres à pouvoir regagner leur pays, de participer aux mariages, aux naissances et aux activités sociales ; tous les membres de l'Association sont aidés pour lutter contre la faiblesse » (article 5 des statuts, déposés, de l'association).

Parmi les treize membres du bureau de l'association à sa création, on comptait un chauffeur à son compte (le président de l'association), deux bouchers, deux tailleurs et huit commerçants. En 1978, les responsables de « Zumunta club » étaient, en plus du chauffeur qui en était toujours le président, deux patrons et trois manœuvres-revendeurs bouchers, un commerçant d'objets d'art ; les réunions de l'association, qui regroupaient alors une demi-douzaine de personnes, se tenaient chez un « mai gida »-patron de boucher, qui était présenté « comme le vieux », et qui était en fait le véritable animateur de l'association ; un de ses dépendants était le « secrétaire » du « Zumunta club ».

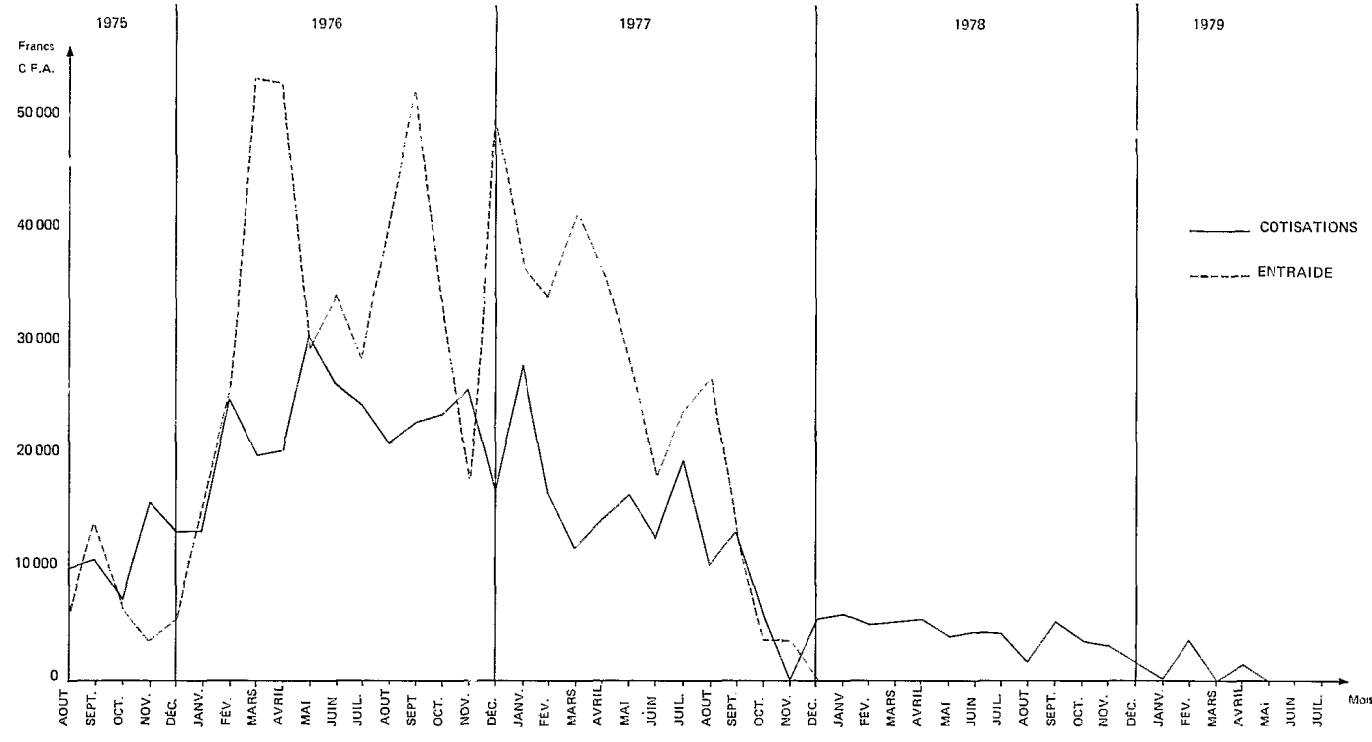


FIG. 7. — « Zumunta club », sommes mensuelles des cotisations et des versements pour l'entraide des membres de l'association (1975-1979)

Il existe une carte individuelle donnée aux membres de l'association, mais le nombre d'adhérents n'est pas très précis. Les responsables parlent de 1 500 membres avant 1975, puis de 500 après ; en 1978, 140 personnes avaient une carte de l'association.

La principale activité du « Zumunta club » consiste à collecter et redistribuer de l'argent. Si chaque membre doit, en principe, verser 100 francs CFA chaque semaine, le nombre maximum de cotisants hebdomadaires, entre 1975 et 1979, est de 70 personnes.

L'association a interrompu ses activités à partir de mai 1979. Le déplacement du quartier zongo a eu un effet immédiat sur le versement des cotisations. Celles-ci ont été nulles en novembre 1977 (mois au cours duquel eut lieu la destruction de l'ancien quartier), et, à partir de cette date, moins d'une quinzaine de personnes cotisèrent plus ou moins régulièrement. C'était les « grands » et les responsables de l'association qui en alimentaient encore les fonds. En mai 1979, le trésorier du « Zumunta club » fut mis en cause et accusé d'avoir « gaspillé tout l'argent du club ». En décembre 1979, les responsables du bureau de l'association attendaient que le trésorier leur rende des comptes avant de reprendre les cotisations et les actions du « Zumunta club ».

L'association a deux comptabilités séparées.

Un premier registre est celui de l'entraide interne au « Zumunta club » (représenté en pointillé sur la figure 7). Il correspond à la finalité « officielle » de l'association. Son président explique que le club a été créé pour « se réunir et s'entraider », alors qu'il voyait arriver au zongo des gens du nord qui restaient séparés à Lomé.

« Hada-kai da taimakon » — réunion et entraide — sont d'ailleurs les deux termes inscrits sur la carte de membre de l'association. Le nom de l'association, « zumunta » (que l'on peut traduire ici par : entente) est présenté comme une synthèse de la réunion et de l'entraide.

Chaque semaine, une somme est cotisée par les animateurs de l'association et remise à un membre du club qui en fait la demande ou que les responsables souhaitent aider à l'occasion d'un événement particulier : mariage, décès, naissance, etc. Le bénéficiaire de ce don peut être « riche ou pauvre », la seule condition étant qu'il soit membre de l'association et que l'aide soit justifiée par un événement extra-ordinaire.

D'août 1975 à novembre 1977, 104 dons furent ainsi remis, représentant une somme globale de 737 000 francs CFA ; soit une aide moyenne de 7 000 francs rassemblée par 44 personnes en moyenne et reçue par un membre de l'association chaque semaine.

Un second registre des dépenses concerne les versements effectués à l'extérieur de l'association et présentés comme de la « sadaka ».

L'association a un « fonds de roulement » alimenté en principe par les 100 francs hebdomadaires de chaque membre et, en fait, par les principaux « mai gida » qui font vivre l'association par des versements allant jusqu'à 5 000 francs CFA en une fois (c'est ce fonds de roulement qui est représenté dans la figure 7 en trait continu mais, en chiffre absolu, celui-ci ne rend pas compte de tous les versements effectués dont certains n'ont pas été enregistrés).

C'est cette caisse qui alimente les dépenses de « sadaka ».

L'association verse des aumônes à des personnes malades ou hospitalisées, à des étrangers sans ressource, ou à des « malam », pour lesquels un membre de l'association vient demander de l'argent ou qui se présentent eux-mêmes au bureau de l'association.

La « sadaka » est également versée au bénéfice des écoles coraniques et de la mosquée.

Certaines des dépenses de l'association ont été inscrites sur un cahier tenu de 1971 à 1978, que l'on retranscrit dans le tableau XXXIII. De nombreux dons de l'association ne figurent pas dans ce tableau, en particulier des « sadakoki » d'un montant inférieur à 5 000 francs CFA qui n'ont été que rarement enregistrées.

Nous faisons également figurer dans ce tableau les explications des dépenses qui nous ont été données par les responsables de l'association.

TABLEAU XXXIII

Association « Zumunta club », dépenses enregistrées (1971-1978)

DATE	DÉPENSE (en francs CFA)	OBJET
02/01/71	7 000	Secours et hospitalisation à un membre de l'association
04/02/71	21 000	Hospitalisation puis retour au pays d'un étudiant venu du Nigeria. Il se rend d'abord au Ghana pour chercher son frère, ne le trouve pas, retourne, et arrive à Lomé seul, malade et sans argent.
/71	37 000	Frais d'hôtel de plusieurs étrangers invités au mariage de deux « clients » d'un « mai gida » membre de l'association.
/71	27 000	Achat d'un bœuf pour le mariage du secrétaire de l'association.
25/08/72	19 000	Frais d'hôtel puis retour du « grand marabout des musulmans qui se trouve au pays Ibo » ; intervention demandée à l'association par l'ambassade du Nigeria à Lomé.

Date	Dépense (en francs CFA)	Objet
/72	10 000	Contribution à la construction de la maison du R.P.T. (Rassemblement du Peuple Togolais, parti unique).
15/05/73	3 000	Hospitalisation et nourriture d'un griot.
16/07/73	3 000	« Sadaka » à un « malam ».
/73	75 000	Equipement de l'équipe de football du zongo. L'association a formé une première équipe de football, qui s'est ensuite dissoute, puis s'est reformée.
15/08/74	8 685	Hospitalisation d'un « grand marabout ».
20/09/74	5 000	Don de nattes de prière à la mosquée.
15/11/74	10 000	Achat d'un micro pour la mosquée servant à l'appel à la prière. L'imam a demandé de la « sadaka » pour cet achat. La somme est une contribution de l'association.
28/12/74	9 500	Achat de bois pour faire des bancs pour une école coranique.
12/06/75	2 000	« Sadaka » à une personne pour retourner au pays.
20/06/75	2 000	« Sadaka » à une personne pour retourner au pays.
21/06/75	2 000	« Sadaka » à une personne pour retourner au pays.
18/04/76	2 600	Frais de nourriture et de maladie d'un « malam ».
17/06/76	3 000	« Sadaka » à une personne pour retourner au pays.
15/08/76	9 400	Hospitalisation et nourriture pour « un vieux togolais » entré dans le bureau de l'association pendant une réunion de celle-ci et qui demande de l'aide.
29/08/76	5 500	Don de nattes à la mosquée pour la prière du « Ramadan »
14/09/76	16 000	Hospitalisation puis retour au pays d'un « jeune Yorouba, élève de l'école coranique, voulant continuer ses études dans les pays arabes ». La somme est rassemblée par les personnes présentes à la réunion au cours de laquelle la demande est faite (il n'y avait pas assez d'argent en caisse).
20/02/77	4 500	Don « à un pauvre malheureux pour réparer son vélo »
/77	56 000	L'association est informée, par un message de l'Etat, de la visite du président du Nigeria. Location de véhicules, achat de pancartes et de pagnes à l'effigie du président pour l'accueillir.
juillet 77	25 000	L'imam a demandé de la « sadaka » pour l'achat d'un corbillard. Contribution de l'association.
30/01/78	32 000	L'association décide d'offrir un bœuf au président togolais « parce qu'il reçoit beaucoup d'étrangers ».
octobre 78	20 000	Autre « sadaka » de l'association pour l'achat du corbillard musulman.

Ce tableau suggère quelques commentaires :

D'une part, on retrouve, dans la liste des dépenses et dans les explications qui en sont données, la part de l'aumône, dont l'association représente une sorte d'*institutionnalisation*. Au demeurant, un étranger de passage, un « *malam* » ou une personne hospitalisée à qui le « Zumunta club » verse une aumône n'est pas redevable, de quelque manière que ce soit, à l'association.

D'autre part, on trouve quelques cas, dans ce tableau, de l'entraide entre les membres de l'association, notamment à l'occasion de mariages, mais cette entraide se manifeste surtout par les dons hebdomadaires mentionnés plus haut et qui sont répertoriés sur un cahier à part.

Enfin, le « Zumunta club » a vocation d'animer la vie sociale du zongo (par exemple par les dépenses faites pour l'équipe de foot-ball). L'association est une institution du quartier parmi d'autres (1) ; et elle assure à ce titre sa participation à la vie locale (notamment par ses dépenses « politiques »). Mais elle est également impliquée dans un réseau d'associations identiques et disséminées dans différentes villes du Togo et des pays environnants, avec lesquelles elle communique régulièrement par courrier ou par des visites. Au Togo, il existe des associations « Zumunta club » à Kpalimé, Atakpamé et Dapaong, villes où se trouvent également des quartiers zongo. En dehors du Togo, les mêmes associations existent au Ghana (notamment à Accra, Takoradi, Kumasi et Bawku) et au Nigeria (à Lagos, Agégé — ville proche de Lagos —, Kaduna, Sokoto et Kano). Il s'agit bien d'un « réseau » qui refait le parcours des migrations haoussa, depuis le Nord-Nigeria (Kaduna, Sokoto, Kano) jusqu'au Sud-Nigeria, au Togo et au Ghana. Cependant, si le « Zumunta club » de Lomé est, en principe, une association haoussa, ses membres, comme les bénéficiaires de ses aumônes, sont plus généralement des musulmans ayant à Lomé le statut d'étrangers, même si ses principaux animateurs sont haoussa.

On retiendra surtout, ici, les deux comptabilités séparées de l'association : l'entraide de ses membres d'une part, l'aumône d'autre part, qui sont une traduction — et, d'une certaine façon, une solution — des problèmes que l'on retrouve dans le déroulement des dons et contre-dons à l'occasion de la fête musulmane « babban salla », que l'on va présenter maintenant.

(1) Notamment parmi d'autres associations, qui ont existé dans l'ancien quartier mais n'avaient plus d'activité depuis le déplacement du zongo : une association de femmes (appelée « aminci », amitié) et une association d'entraide et de loisirs de jeunes (appelée « samaria club », club des jeunes).

La fête de l'aumône

La fête de la « Tabaski » (« babban salla » : la grande prière) est une commémoration du sacrifice fait par Ibrahim pour Dieu. Ibrahim sacrifia un bélier au lieu de tuer son fils Ismaï que lui demandait Dieu. « Babban salla », la fête du mouton, est donc d'abord une fête de l'offrande à Dieu, du sacrifice propitiatoire.

C'est à la même période (au dixième jour du douzième mois musulman : « zulhaji ») que celui qui le peut se rend en pèlerinage à La Mecque et en revient avec le statut d'« alhaji » (pèlerin).

La fête du mouton dure deux jours.

Le premier jour est consacré à la prière et à l'abattage des moutons, le second au partage et à la consommation (qui peut se prolonger les jours suivants).

La prière du premier jour a lieu le matin à 9 h 30. Dans le nouveau quartier zongo, les gens commencent à arriver à la mosquée à partir de huit heures, certains venant de Lomé en taxi ou dans leur voiture personnelle. Les hommes et leurs jeunes enfants, ainsi que les femmes ménopausées participent à la prière collective.

Après la prière, l'imam égorge un mouton, devant l'assemblée réunie aux abords de la mosquée.

Puis certains hommes partent chez eux pour tuer le ou les moutons qu'ils ont achetés pour la fête (on ne peut tuer le mouton qu'après que l'imam l'ait lui-même fait) et pour faire un repas avec du riz (alors qu'en dehors des jours de fête, on mange de la pâte de maïs ou du « gari », farine de manioc). Ceux-ci sont rejoints chez eux par d'autres personnes — amis, griots, ou visiteurs inconnus — qui viennent manger le riz. Les plus grands commerçants peuvent accueillir une dizaine à une trentaine de visiteurs pour cette collation.

Durant toute la journée, des « malam » passent dans quelques maisons pour tuer et dépecer les moutons. Dans d'autres maisons, ce sont les fils ou les dépendants de celui qui a acheté le mouton qui font ce travail.

Si les « grands » du zongo peuvent, pour la fête, tuer plusieurs moutons (jusqu'à sept pour une personne, comme on le verra plus loin), d'autres ne font que peu ou pas de dépenses : au mieux un petit mouton coûtant 6 500 F CFA (alors que certains gros moutons, dont le prix peut doubler pour la fête, atteignent 50 000 F CFA) ; à défaut, un commerçant indépendant a tué un coq (1 200 F), a acheté pour 500 francs de riz et quelques condiments ; un vieil inactif, ancien revendeur au détail, n'a fait aucune dépense pour la fête mais a reçu de nombreuses parts de mouton en aumône.

Photo 13.
Sacrifice du mouton.
C'est un vieil « alhaji»
qui exécute l'animal

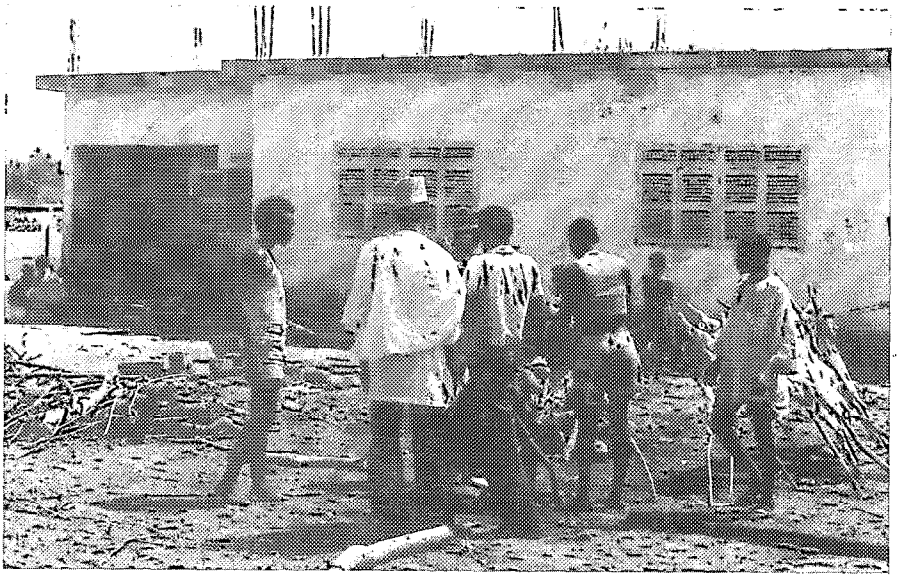


Photo 14. — Garba T a fait tuer sept moutons pour la fête (1978). Le « mai gida» (de face) et quelques « yara» autour des moutons prêts pour la cuisson, dans la cour du commerçant

Aux différenciations sociales qui s'expriment dans l'importance du sacrifice fait à l'occasion de la « babban salla », s'ajoute la parcimonie forcée résultant de la destruction du quartier et entraînant des dépenses inhabituelles. Le vieil homme, ancien revendeur, que l'on vient de citer, avait tué un mouton dans l'ancien quartier zongo en 1976, de même que le commerçant qui se contente, en 1978, de l'achat d'un coq. Parmi les commerçants plus aisés, un patron de bouchers qui sacrifie un gros mouton en 1978 (voir plus loin, cas n° 3) en tuait régulièrement quatre ou cinq dans l'ancien quartier.

Une fois abattu et dépecé, le mouton peut être grillé, entier, au feu de bois, ou partagé en plusieurs morceaux dont certains seront donnés crus et d'autres seront frits.

Le second jour de la fête commence par une course matinale pour distribuer autour de soi, à des amis ou des connaissances, des parts de mouton données comme « sadaka ». En principe, l'aumône ne se rend pas. Il faut donc se lever tôt pour gagner le statut de donneur d'aumône, enjeu social dont la fête du mouton est un moment. En réalité, la « sadaka » sera souvent rendue, au prix d'une « incompréhension » — selon l'expression d'un « malam » — dont on traitera plus loin. Puis, tout au long de la journée, des enfants circulent dans le zongo, portant des bols, des assiettes ou des cuvettes en fer blanc contenant des morceaux de moutons qui sont distribués dans diverses maisons — selon ce que leur a dit leur « mai gida » — comme « sadaka ». Les personnes les moins fortunées, les mendiants et les griots se rendent chez les plus riches qui tiennent à leur disposition, chez eux, des assiettes contenant des morceaux de moutons frits.

Une part des moutons tués est consommée par les membres du « gida ». Cette part représente entre le quart, ou moins, et la moitié des moutons tués. Deux ou trois groupes de commensaux sont habituellement distingués : d'une part, le « mai gida » qui prend ses repas seul ou avec des hommes vivant dans sa maison ou des amis venus lui rendre visite ; d'autre part, les femmes, avec ou sans leurs enfants, et parfois avec des amies ; enfin, éventuellement, les enfants mangent à part, par exemple les fils et petits-fils d'un « mai gida » venus de Lomé chez leur père pour le jour de la fête et prenant leur repas séparément avec des amis.

Outre la part réservée à la consommation de la maisonnée, la distribution de la viande des moutons couvre deux domaines : les dons faits aux beaux-parents, en référence à l'attitude de respect et de prodigalité du gendre pour son beau-père dans la relation d'alliance « suruki » ; et la part de l'aumône.

Par ailleurs, d'autres dons peuvent être faits (riz, argent, vêtements, etc.). Mais celui qui donne peut également recevoir des parts de mouton ou d'autres produits qui lui sont offerts au titre de l'aumône ou par les époux de ses filles. La fête du mouton, et particulièrement au moment de la prière du premier jour, est aussi une « parade » vestimentaire dans laquelle chacun essaie de présenter, sur soi-même, sur ses épouses et ses enfants, de nouvelles tuni-

ques, des foulards, des mouchoirs de tête, etc, qui ont été achetés pour l'occasion.

On présente ci-dessous huit cas de dépenses pour la fête et de partage des moutons (1). On y verra quelques règles, régularités et différences que l'on commentera ensuite.

1. Ousman S., notable du quartier

5 moutons tués, pour un prix d'achat total de 80 000 F CFA.

Autres dépenses pour la fête : achat de pagnes pour les épouses et les enfants (40 000 F CFA) ; achat de riz, pâte et condiments (3 500 F CFA).

Total des dépenses : 123 500 F CFA.

Répartition :

— Un gigot donné au père de la première épouse (et un mouton donné avant la fête) ; un demi-gigot (et un mouton donné avant la fête) aux pères des deuxième et troisième épouses. Les morceaux sont donnés à chaque épouse qui les transmettent à leur père.

— Trois moutons pour la « sadaka » : des morceaux crus dans une assiette portée par un enfant qui se promène dans le zongo et en donne à toute personne rencontrée ; d'autres morceaux donnés à un enfant qui les porte au domicile de quelques « amis à qui on pense » et à des « grands personnages » (« manya-manya ») ; morceaux frits déposés dans une assiette dans la maison pour les visiteurs ou donnés aux épouses pour les offrir à leurs amies qui viennent leur rendre visite.

D'autres dons sont faits par le « mai gida » : de l'argent et des vieux habits donnés à des griots et à des « pauvres du zongo », ainsi que du riz servi le matin du premier jour, après la prière, à des amis venus chez lui.

Par ailleurs, Ousman reçoit des parts de mouton données par les époux de ses filles et des gens qu'il connaît ; il reçoit aussi de l'argent que lui donnent ses fils.

2. Abdou N., notable religieux

2 moutons tués, pour un prix d'achat total de 22 000 F CFA.

Autres dépenses pour la fête : achat de pagnes pour ses deux épouses (8 000 F) et ses enfants (5 000 F) ; achat de 2 kilos de viande (1 200 F) et de riz et condiments (4 000 F).

Total des dépenses : 40 200 F CFA.

Répartition :

— Un gigot au père de chacune des deux épouses ; les morceaux sont donnés à un enfant qui les porte.

---

(1) Observés lors de la fête « babban salla » qui eut lieu en novembre 1978. Sur les huit « mai gida » présentés ici, cinq résidaient au nouveau quartier zongo, deux à Agouévé, et un à Lomé.

— « Sadaka » : un gigot, apporté par un enfant, à une sœur aînée ; un mouton découpé d'une part en morceaux crus portés par un enfant qui se promène dans le zongo et en donne à toute personne rencontrée, d'autre part en morceaux frits servis aux « étrangers venant à la maison ».

Abdou a également offert du riz chez lui, après la prière du premier jour de la fête.

Il reçoit des morceaux apportés dans une assiette par des enfants venant de la part d'amis ou de donneurs de « sadaka » dont il connaît le nom.

3. Ahoudou M., patron de bouchers

1 mouton tué, d'une valeur de 40 000 F CFA (A.M. en était le propriétaire ; il élève, pour les vendre, une quinzaine de moutons).

Autres dépenses : pantalons et boubous pour six enfants (40 000 F), pagnes et argent pour les deux épouses (60 000 F) ; riz (3 000 F).

Total des dépenses : 103 000 F CFA.

Répartition :

— Un demi-gigot au père de chacune de ses deux épouses ; morceaux donnés aux épouses qui les portent à leur père.

— La moitié du mouton pour la « sadaka » ; coupé en petits morceaux et donnés à ses voisins et à un enfant qui se promène dans le zongo et donne aux gens qu'il rencontre ; des morceaux frits servis à la maison à des gens qui peuvent arriver et se servent même s'il ne les connaît pas.

Après la prière du premier jour, une trentaine de personnes sont passées chez Ahoudou pour manger du riz qu'il leur offre.

Ahoudou reçoit des morceaux de mouton donnés par ses voisins ; par ailleurs on lui apporte un gigot offert par l'époux d'une de ses filles.

4. Moussa O., « malam » et commerçant de pharmacopée

2 moutons tués, pour un prix d'achat total de 21 000 F CFA.

Autres dépenses : pagnes pour son épouse (6 000 F), pantalon et boubou pour lui-même (8 000 F), condiments (3 000 F), et bois à brûler (1 500 F).

Total des dépenses : 49 500 F CFA.

Répartition :

Un gigot pour le père de l'épouse ; c'est un enfant qui le porte.

— « Sadaka » : un gigot et un demi-gigot remis à « deux très bons amis » ; des morceaux remis à seize « amis » et à des personnes inconnues rencontrées par l'enfant qui porte les morceaux ; d'autres morceaux servis, à la maison, à des personnes qui passent.

Avant et après la prière du premier jour, Moussa donne de l'argent à des gens (mendiants, griots, etc) autour de la mosquée.

Il reçoit des morceaux de mouton de la part de cinq amis qui lui ont « rendu » la « sadaka ». Il reçoit d'autre part des morceaux offerts au titre de la « sadaka » par une personne qu'il connaît et à qui il n'a rien donné.

5. Djibril D., logeur-intermédiaire de commerçants de bétail

2 moutons tués, pour un prix d'achat total de 43 000 F CFA.

Autres dépenses : pagnes (10 000 F), 4 kilos de viande (2 000 F), deux pintades (1 400 F), riz (500 F).

Total des dépenses : 56 900 F CFA.

Répartition :

— (le père de l'épouse réside à Niamey)

— Un mouton pour la « sadaka » : des petits morceaux portés par un enfant n'importe où ; des morceaux plus gros portés par Djibril à quatre amis de même ethnie (Djerma) ; quelques morceaux portés par un enfant à un voisin évhé (Djibril réside à Agouévé) ; des morceaux servis à des gens musulmans venant à la maison.

— Le second mouton est consommé à la maison par Djibril et six commerçants étrangers qu'il loge au moment de la fête.

Par ailleurs, il donne deux peaux de mouton à deux « malam ».

Il reçoit des morceaux de mouton de la part d'amis à qui il a remis de la « sadaka ».

6. Inoussa N., patron de bouchers

4 moutons ; prix d'achat : 55 000 ; 32 000 ; 18 000 ; 18 000 F.

Autres dépenses : pagnes pour ses trois épouses (66 000 F) ; argent donné à ses trois épouses (30 000 F) ; un sac de riz (3 000 F) ; 6 kilos de viande (3 000 F).

Total des dépenses : 224 000 francs CFA.

Répartition :

— Un demi-gigot pour le père de chacune des trois épouses ; donné à un enfant qui le porte.

— « Sadaka » : morceaux donnés à un enfant qui les distribue en se promenant ; morceaux portés par un enfant chez des amis évhé et à des voisins musulmans ; morceaux frits déposés dans une assiette à la maison pour les visiteurs. De plus, Inoussa donne deux moutons à ses épouses pour elles et pour leur « sadaka ».

Après la prière du premier jour : riz pour des amis, des vieux et des enfants venant chez lui.

Inoussa reçoit un mouton de la part de l'époux d'une de ses filles, et diverses parts données par d'autres gendres. Des amis à qui il a donné de la « sadaka » lui donnent des morceaux de mouton.

7. Garba T., patron de bouchers

7 moutons ; deux d'entre eux sont achetés pour un prix total de 40 000 francs CFA. Moussa a élevé les cinq autres.

Autres dépenses : vêtements pour cinq enfants (25 000 F) ; pagnes pour ses deux épouses (8 500 F) ; un sac de riz (3 000 F).

Total des dépenses : 76 500 F CFA.

Répartition :

— Un gigot au père de la seconde épouse apporté par Garba et envoi d'argent, avant la fête, au père de la première.

— « Sadaka » : un mouton en petits morceaux dans une assiette servis à la maison à des enfants et des amis ; deux moutons en petits morceaux distribués par des enfants sur le marché d'Agouévé ; morceaux d'un mouton apportés par Garba à des gens du nouveau quartier zongo qu'il « connaît bien » ou qu'il rencontre dans le quartier Garba réside à Agouévé) ; morceaux d'un mouton portés par Garba à Lomé à quelques-uns de ses proches dépendants. De plus, Garba donne deux moutons à ses épouses pour elles et pour la « sadaka » à leurs amies.

Par ailleurs, Garba offre du riz à une quinzaine de personnes venues chez lui après la prière du premier jour. Il donne de l'argent « à n'importe qui » avant la fête et à trois personnes, venues de Kpalimé, qu'il ne connaît pas et qui se sont présentées chez lui pour lui demander de l'argent en aumône.

Garba reçoit de la « sadaka » : des morceaux de mouton donnés par des amis et des dépendants ; une chechia offerte par un de ses « clients ».

8. Arouna Z., malam et commerçant de kola

2 moutons tués, pour un prix d'achat total de 15 000 F CFA.

Autres dépenses : pagnes pour ses enfants (6 000 F) et six mètres de tissu pour son épouse (9 000 F). Cinq litres d'huile d'arachide (2 250 F) et du riz (500 F) ; deux kilos de viande (1 000 F).

Total des dépenses : 33 750 francs CFA.

Répartition :

— (Le père de son épouse est décédé).

— « Sadaka » : la moitié d'un mouton, en petits morceaux crus portés par un enfant à tous les voisins et en morceaux frits servis à la maison aux visiteurs ; l'autre moitié du mouton, donné à sept amis de même origine (Dendi-Bariba).

Par ailleurs, Arouna a donné deux kilos de viande aux Evhé qui lui ont vendu les moutons. Les vendeurs autochtones lui demandaient une part des moutons. Arouna refuse et achète, à part, deux kilos de viande pour leur donner.

Après la prière du premier jour, il a offert du riz chez lui à des visiteurs (notamment à des griots).

Arouna a reçu des petits morceaux de mouton offerts par ses voisins. Le petit frère de l'époux de sa première fille lui a apporté, de la part de son gendre, de la viande de bœuf ; les maris de ses seconde et troisième filles lui ont offert chacun un gigot de mouton. Les amis à qui il a donné de la « sadaka » lui ont donné des morceaux de mouton.

De même que pour les autres modalités de l'aumône, on n'est pas obligé de tuer le mouton pour la « babban salla ». Seul le fait « celui qui est capable ». « *Il ne faut pas s'endetter pour acheter le mouton pour la fête* » (Abdou N, cas 1).

Cependant, si l'on a pu acheter et sacrifier au moins un mouton, la règle est précise : « *Le mouton est divisé en deux : une partie pour la sadaka, une partie à la maison pour la famille et ceux qui sont là* » (Ahoudou M., n° 3). Mais, régulièrement, la part du beau-père (« suruki ») est distinguée. Celui-ci, et parfois aussi quelques amis, reçoivent le gigot ou un demi-gigot. Pour le reste, le mouton est découpé, et « *lorsque tout est découpé, on ne regarde pas les morceaux* » (Ahoudou M., n° 3).

La part de la maisonnée

Selon les informateurs, la part de mouton réservée à la consommation de la maisonnée est déterminée au départ (« *Il faut que toi-même, tu sois rassasié avant de donner de la sadaka* », MOUSSA O. n° 4. « *D'abord, on donne à toute la famille, pour bien manger, ensuite on donne à celui qui vient* », INOUSSA N., n° 6) et, dans d'autres cas, cette part est ce qui reste après les différents dons (« *J'ai tout partagé. Le mouton c'est fait pour la sadaka* », GARBA T., n° 7).

Mais la consommation de la maisonnée est imprévisible, tant pour le nombre de commensaux que pour les quantités consommables. « Si quelqu'un entre pendant le repas de la maison, il peut venir manger, même si on ne le connaît pas. C'est la « sadaka » (n° 2). Chez AHOUDOU M., (n° 3) et GARBA T. (n° 7), des amis et des connaissances sont venus toute la journée et ont mangé avec eux. Au reste, les donneurs sont aussi les bénéficiaires de parts de moutons remises par des gendres, des amis ou de simples connaissances. Ces parts sont incorporées à la consommation de la maison ; le « mai gida » peut redonner à ses épouses ou aux personnes présentes les dons qu'on lui a apportés et ainsi « *ne pas voir ce qu'on lui a donné* » (GARBA T., n° 7).

La part du « suruki »

L'alliance scellée entre deux hommes par le don d'une fille que l'un fait à l'autre est entretenue par la prodigalité du gendre à l'égard de son beau-père. La fête de « babban'salla » est une des occasions de cette prodigalité.

Pour certains, les dons remis au « suruki » sont distincts des autres offrandes. Pour d'autres, ce qu'on donne aux pères de ses épouses, « c'est presque comme de la sadaka » (OUSMAN S. n° 1).

La part de « sadaka »

Dans la distribution des dons faits au titre de l'aumône, on peut distinguer trois types de bénéficiaires :

— les amis, les « clients », voire les parents et beaux-parents.

— les connaissances et les « grands personnages ».

— les inconnus, étrangers, mendiants et griots.

Comme on l'a déjà souligné, le dernier groupe est celui des bénéficiaires « patentés » de l'aumône en général. Leur donner du mouton, c'est donner « à Dieu ». « *Autrefois déjà, celui qui tuait le mouton, il le mettait au feu, puis il le découpait, et il le mettait devant sa porte. Tous les pauvres venaient en chercher* » (OUSMAN S. n° 1). Si on ne donne pas, cela fait honte ; « *on dira : « je suis allé chez lui et il ne m'a pas donné à boire »* » (AHOUDOU M., n° 3). « *Les manya-manya, tout le monde sait qu'ils tuent le mouton. Le jour du partage, les gens viennent les voir.*

S'ils ne donnent pas, les autres se fâchent : « tu as tué un mouton et tu n'as pas donné un morceau » » (GARBA T., n° 7).

Ces offrandes sont la pratique obligée et conforme à la théorie explicite de l'aumône pour laquelle les bénéficiaires de la « sadaka » ne sont pas identifiés (et si, malgré tout, on connaît ceux qui en reçoivent, « *on ne dit pas le nom de celui qui reçoit la sadaka* », AHOUDOU M., n° 3). De plus, l'aumône étant une destruction symbolique d'une partie de la richesse des riches, la rendre annulerait l'effet recherché. Dans sa définition même, l'aumône n'est pas restituable par les personnes sans identité qui la reçoivent. Mais ce rituel s'introduit dans une vie sociale également faite d'amitiés, d'alliances et de rapports de « clientèle » qui lui donnent un autre sens.

Dans tous les cas cités plus haut, le « mai gida » qui donne des morceaux de moutons à un enfant lui indique également quelques personnes à qui il doit en donner en particulier. Ce sont des amis, des grands personnages ou des connaissances. Parfois, le « mai gida » fait lui-même une partie de cette distribution.

MOUSSA O., malam et commerçant (n° 4) explique l'alchimie des échanges cachés sous les aumônes.

Si quelqu'un lui donne des morceaux de mouton, Moussa ne lui en donne pas. S'il lui en donne, cela « annule » la « sadaka » du premier.

La veille du partage, certains amis disent qu'ils donneront à partir de 9 heures du matin. Moussa fait sa distribution avant ; les autres ne peuvent plus donner. « Ceux qui connaissent le Coran », ils ne lui enverront pas de viande. Moussa a commencé à donner à 6 h 30 du matin. Une personne, Sani, lui a donné à 6 heures ; ce n'est pas vraiment un ami, mais seulement un voisin avec qui il entretient de bons rapports. Moussa n'a pas pu lui donner des morceaux de ses moutons — il ne pouvait pas lui « rendre » sa « sadaka » — mais il en a donné aux enfants qui sont venus lui apporter l'aumône de Sani.

Au total, Moussa a donné du mouton à dix-huit amis, sans compter ce qui fut donné « à n'importe qui » dans le zongo, et à ceux qui sont venus chez lui. Sur ces dix-huit personnes, cinq lui ont rendu de l'aumône après. « Ils n'ont pas compris » ; Moussa a néanmoins accepté leur offrande, sinon ils auraient pensé à mal.

L'échange de « sadaka » est, en pratique, inévitable. « *Quand tu envoies une part de mouton à quelqu'un, ça lui fait penser à toi. Alors, il va t'amener de la viande* » (INOUSSA N., n° 6).

GARBA T. (n° 7) est lui-même allé au nouveau zongo et à Lomé (il habite à Agouévé) pour donner des parts de mouton à des amis et à des gens qui travaillent habituellement pour lui. La plupart lui ont rendu son aumône, en lui offrant des morceaux de mouton. « *C'est comme un échange, c'est pas bon* », explique GARBA T. qui dit aussi : « *Ils m'en ont donné, mais je n'ai pas vu* ».

Ousman S. (n° 1) craint qu'on lui dise : « *Je t'ai donné de la sadaka, et tu ne m'as pas donné, pourtant tu as tué le mouton* », alors il donne à ceux qui lui ont donné.

Arouna Z. (n° 8) a donné et reçu de cinq amis dendi-bariba qu'il considère de sa « famille » (il est parent par alliance avec l'un d'entre eux).

S'il est honteux, pour quelqu'un qui le peut, de ne pas donner de « sadaka » (et, par là même, dans la situation précaire faisant suite au déplacement du quartier, de ne pas tuer de mouton pour ceux qui le faisaient auparavant), il est anormal de la rendre. En fait, les « mai gida » détournent en partie la règle, qu'ils appliquent par ailleurs, pour ajouter du sens à leurs pratiques d'aumône.

Les échanges qui se font dans la « sadaka » donnée/rendue participent de relations inter-individuelles, amicales, d'alliance ou de clientèle, en leur donnant de nouveaux arguments.

Ce faisant, la fête du mouton a sa logique propre qui est celle d'une compétition dont l'enjeu est le statut de « manya-manya » (riches et importants) duquel rapproche l'abondance de dons faits non au hasard, mais aussi bien aux bénéficiaires « patentés » qu'aux alliés.

De l'aumône à l'échange

A chercher la cause de l'effet, il n'y a pour produire les pratiques de l'aumône qu'une demande symbolique de protéger, soutenir, accompagner le donneur dans le déroulement de ses actions quotidiennes, de lui donner la santé, la paix et la fortune. En ce sens, les diverses modalités par lesquelles l'homme riche dilapide une partie de ses biens sont des rites propitiatoires.

Mais, à examiner le contexte de leur effectuation et l'identité des donneurs et des bénéficiaires, on voit que ces mêmes pratiques ont un sens et une fonction sociologiques. Elles façonnent le statut du « mai gida »-donneur d'aumône-logeur d'étrangers-animateur d'association charitable. Elles amorcent immédiatement un lien et un échange.

C'est là l'ambivalence de la « sadaka ». Faire l'hospitalité est une pratique propitiatoire et une obligation de « prestige », et ce peut être en même temps l'ébauche d'une relation entre l'accueillant et l'accueilli qui, dans certains cas, n'en resteront pas là et s'acheminеront progressivement vers des rapports de clientèle. L'association « Zumunta club » résoud son ambivalence dans deux comptabilités séparées : l'entraide de ses membres et l'aumône en dehors de

l'association. Des « incompréhensions », qui traduisent cette ambivalence, permettent la compétition de dons à l'occasion de la fête de « babban salla ». L'échange s'introduit dans un rite qui, en principe, l'exclut, pour donner corps à des relations inter-individuelles et à des statuts sociaux.

Bref, les divers travaux symboliques contiennent l'ébauche de leur prolongement sociologique : l'« alheri », la faveur faite, non « à Dieu », mais à une personne identifiée qui est mise en situation de rendre, d'une manière ou d'une autre, le don d'argent, de nourriture, d'hébergement, etc., dont elle a bénéficié.

En passant de la « sadaka » à l'« alheri », les sujets passent de l'aumône à l'échange, de l'anonymat à la relation inter-individuelle, et de l'enveloppement d'un acte social et économique dans un travail symbolique à un enveloppement des actes économiques dans un travail de sociabilité.

C'est en puisant dans leur entourage flou mais stable de personnes accueillies et assistées que les « mai gida » constituent une partie de leur « richesse en hommes » (« arzikin mutane »).

Les réseaux sociaux des commerçants sont des ensembles de dépendants ayant des relations précises avec les « mai gida » : parenté, alliance ou clientèle.

C'est ce groupe de dépendants que l'on va étudier maintenant.

7 *La richesse en hommes*
(Parenté, alliances, clientélisme)

Relations sociales et relations de travail

La main-d'œuvre qu'utilisent les commerçants est fournie par leurs relations familiales et de clientèle. Les travaux de portage ou d'acheminement des marchandises, de manutention, de transformation ou de conditionnement (stockage de planches, abattage de zébus, triage de noix de kola, etc.) ainsi que certaines opérations commerciales (achat, dédouanement, revente) sont effectués, pour le compte des « mai gida », par des employés permanents qui ont un statut de « fils », de « frère », d'« enfant » ou de « gendre ».

Trois registres de relations sociales structurent le travail commercial :

la famille (« iyayi ») du commerçant, et particulièrement le rapport père/fils ;

la parenté cognatique (« dan uwanci »), dans laquelle se distinguent les relations aux parents utérins — et notamment le rapport oncle/neveu — alors que les appellations ne différencient pas les parents maternels des paternels.

les relations de clientèle (en particulier le lien « zumunci ») et d'alliance (la relation de « suruki » : beau-père/gendre).

Selon les cas, ces trois cadres sont plus ou moins importants.

On présentera quelques exemples de réseau de travail avant d'étudier plus en détail les principales relations à l'œuvre.

Sofo G. (patron de bouchers, haoussa, Lomé)

Sofo G. fait travailler en permanence huit personnes : trois membres de sa famille (un fils et deux descendants d'un fils décédé), deux alliés matrimoniaux

(le mari de la sœur de son épouse, et le fils d'une de ses filles) et trois clients avec lesquels il n'a aucun lien de parenté.

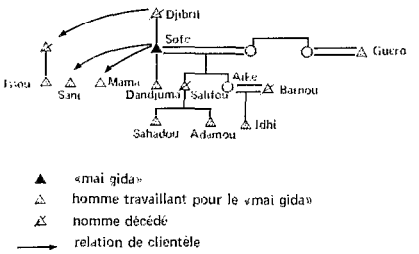


FIG. 8. — Relations sociales et relations de travail (le cas de Sofo G.)

Dandjuma est le seul des descendants directs de Sofo qui travaille actuellement pour son père. Les activités des dix fils de Sofo se répartissent de la manière suivante :

Salifou, l'aîné aujourd'hui décédé, a toujours travaillé pour le compte de son père. Deux de ses descendants directs, Sahadou et Adamou, sont actuellement revendeurs de viande pour Sofo.

Le deuxième fils du commerçant a d'abord travaillé pour son père, puis il l'a laissé pour aller travailler chez un vendeur de viande d'Agouévé.

Le troisième n'a jamais travaillé pour Sofo. C'est un « aventurier », il est actuellement en Europe où il fait du « business ».

Le quatrième est allé à l'école coranique, puis publique. Ensuite il est parti et Sofo n'a aucune nouvelle de lui.

Le cinquième a travaillé pour Sofo puis il est parti. Il est maintenant commerçant de montres, bijoux, postes de radio, etc., circulant entre Lagos (capitale du Nigeria) et Lomé.

Le sixième a également travaillé pour son père puis l'a laissé. Il est parti à Accra (capitale du Ghana) où réside sa mère. Là-bas, il est chauffeur de taxi.

Le septième, frère germain du précédent, a suivi le même itinéraire : travail pour Sofo puis départ pour Accra, où il est actuellement apprenti-mécanicien.

Le huitième, Dandjuma, travaille actuellement pour Sofo (comme manœuvre).

Les neuvième et dixième sont à l'école publique.

Ainsi, sur huit fils en âge de travailler, Sofo n'a jamais gardé en permanence que l'aîné, aujourd'hui décédé. Deux autres n'ont jamais travaillé pour lui. Quatre autres l'ont fait mais l'ont ensuite laissé pour s'orienter l'un vers la revente de viande et les trois suivants vers d'autres activités du « secteur informel urbain ». C'est ce que pourront faire à leur tour son huitième fils (il a entre 18 et 20 ans) travaillant actuellement pour Sofo ainsi que les deux descendants de son fils aîné décédé.

Guéro est le responsable des manœuvres travaillant au parc à bétail pour le compte de Sofo. C'est un étranger qui connaissait Sofo de réputation et qui est venu chez lui pour demander du travail et pour être nourri et logé. Plus tard, Guéro a épousé la petite sœur de la première épouse de son « mai gida ». Il a alors quitté la concession de son patron qui l'hébergeait jusque là gratuitement mais il a continué à travailler pour lui.

Idhi, célibataire âgé de 24 ans, un autre manœuvre travaillant pour Sofo, est le fils d'un étranger, Barnou, qui, ne pouvant payer l'impôt colonial, se rendit vers 1940 chez Djibril (le père de Sofo) et lui demanda de payer pour lui. Celui-ci paya et Barnou resta avec Djibril et travailla pour lui. Djibril « lui a fait » deux mariages ; une première épouse est décédée ; une seconde a divorcé. Après la mort de Djibril en 1954, Barnou continua de travailler dans la même maison, pour le compte de Sofo, fils aîné de Djibril. Sofo a lui-même donné à Barnou sa fille Aïké en mariage. Lorsque Barnou est décédé, il y a une quinzaine d'années, ses fils furent placés sous la responsabilité de Sofo ; l'aîné est ensuite parti au Nigeria où il est actuellement chauffeur ; le second, Idhi, travaille pour son grand-père maternel ; le troisième a d'abord travaillé pour Sofo et fait maintenant son propre commerce (tissus, vélos, noix de kola, etc.) au Nigeria et vient parfois à Lomé chez Sofo.

Issou, revendeur de viande, est le fils d'un Gourounsi (originaire du nord Ghana) venu avec son épouse loger et travailler chez Sofo. Issou est resté chez ce dernier après la mort de son père.

Sani et Mama sont deux étrangers haoussa qui sont récemment « passés » chez Sofo et sont restés avec lui. Ils sont actuellement revendeurs de viande pour le compte du « mai gida ».

A ces huit employés permanents, s'ajoutent des « enfants » que Sofo ne connaît pas précisément et qui viennent aider occasionnellement ses manœuvres et revendeurs.

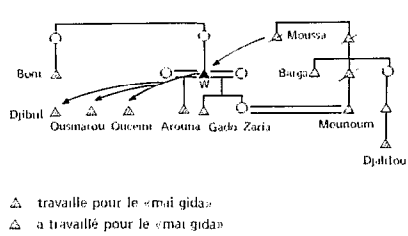
On remarquera que sur les huit « employés » du « mai gida », cinq sont ou descendent d'étrangers accueillis, pris en charge et mis au travail par leur logeur.

MOHAMMAD W. (patron de bouchers, dendi bariba, Lomé)

Mohammad est arrivé à Lomé en 1947 et s'est placé sous la protection de Moussa, originaire comme lui de Kandi (ville du nord Bénin) et oncle paternel de Barga, un ami de Worou. Barga et Mohammad se connaissaient depuis Kandi et s'étaient retrouvés au Ghana, où ils restèrent une dizaine d'années (Barga faisait le commerce de la kola, Mohammad travaillait dans les commerces de planches et de moutons). Puis Barga a rejoint son « père » à Lomé, et Mohammad l'a suivi. Tous deux ont travaillé pendant une dizaine d'années pour le compte de Moussa, importateur de bétail et patron de bouchers. Lorsque leur « mai gida » est mort, vers 1957-1958, Mohammad et Barga ont fait leur commerce chacun de son côté. Mohammad considérait Moussa comme son « père », mais Barga est son ami ; simplement, celui-ci est plus âgé que Mohammad et depuis la mort de Moussa, il est le plus ancien et le plus influent des Dendi-Bariba de Lomé (on reparle plus loin de Barga, p. 223).

Mohammad emploie actuellement six manœuvres. Deux autres personnes travaillaient auparavant pour lui et l'ont quitté. Il s'agit d'un de ses fils, Gado, et d'un gendre, Mounoum.

Après avoir fait l'école coranique, Gado a travaillé pendant quelques années pour son père. Lorsqu'il a fait son premier mariage (avec une Haoussa de Kpalimé), Mohammad lui a dit de « se débrouiller tout seul », et de garder pour lui les bénéfices de son commerce. Gado habitait alors dans son propre logement. Après la destruction de l'ancien quartier zongo, Gado est venu avec ses deux épouses (sa deuxième femme est une Dendi originaire de Djougou, au Nord-Bénin) habiter avec Mohammad. Celui-ci est provisoirement hébergé gratuitement sur la concession d'un « ami Yorouba » dans un quartier périphérique de Lomé, en attendant la fin de la construction de sa propre maison au nouveau zongo (une partie de cette maison, déjà construite, est occupée gratuitement par un ami djerma de Mohammad). Malgré cette nouvelle (et provisoire) dépendance résidentielle à l'égard de son père, Gado continue d'acheter, de faire abattre et de revendre au détail du bétail pour son propre compte. Par ailleurs, les manœuvres qui travaillent pour Mohammad sont également employés et rémunérés par Gado.



△ travaille pour le «mai gida»
△ a travaillé pour le «mai gida»

FIG. 9. — Relations sociales et relations de travail (le cas de Mohammad W.)

Mounoum est un parent de Barga, l'ami de Mohammad. Depuis plus d'une vingtaine d'années, Barga a accueilli et a fait travailler de nombreux originaires de la région de Kandi, parmi lesquels il compte dix agnats et trois parents utérins. Le père de Mounoum est le frère (cousin parallèle patrilatéral) de Barga. Celui-ci ayant déjà de nombreux parents à son service, Mounoum a travaillé pour Mohammad. Il est resté pendant huit ans avec lui, jusqu'à ce que Mohammad lui donne une de ses filles en mariage. Mounoum a arrêté de travailler pour Mohammad après son mariage et il est actuellement employé par Barga. D'une manière générale, les employés de Barga et de Mohammad sont relativement « interchangeables » ; plus précisément, les mêmes personnes peuvent, selon les besoins des différents « mai gida » amis de Barga, travailler pour celui-ci, pour Mohammad, pour le fils de Mohammad (Gado) ou pour deux ou trois autres patrons dendi.

Boni, âgé d'une trentaine d'années, est le responsable des manœuvres de Mohammad. Il est son cousin parallèle matrilatéral et le plus ancien des six manœuvres travaillant actuellement pour ce « mai gida ». Il est avec lui depuis une dizaine d'années. Pour son mariage, Mohammad lui a payé toutes ses dépenses matrimoniales. Boni était logé auparavant chez Mohammad, mais il est allé louer son propre logement après son mariage.

Ousmarou était déjà marié lorsqu'il est arrivé chez Mohammad. La famille d'Ousmarou et celle de son patron « sont voisines au pays ». Mohammad a d'abord envoyé le jeune homme à Kpalimé chez un ami, puis celui-ci est revenu à Lomé et a commencé à travailler pour Mohammad il y a deux ans. Il n'est que le quatrième dans l'ordre d'arrivée des manœuvres du « mai gida » mais sa compétence au travail le classe juste après Boni dans leur hiérarchie.

Ouceini travaille depuis six ans pour Mohammad. Sa famille réside dans un village du Nord-Bénin distant de quelques kilomètres de Kandi, et il savait en venant à Lomé qu'il trouverait Mohammad. Ouceini est célibataire et habite une chambre dont la location est payée par son patron.

Djibril est le neveu utérin d'un ami de Mohammad, originaire comme lui de Kandi. Cet ami est un « malam » qui a conduit Djibril à Lomé chez Mohammad il y a quatre ans. Mohammad a pris en charge les dépenses matrimoniales pour le mariage de son client.

Djalilou est le descendant d'une sœur de Barga, l'ami de Mohammad. Agé de quinze ou seize ans, il travaille depuis environ un an pour Mohammad, chez qui il est logé.

Arouna a le même âge que Djalilou ; c'est un des fils de Mohammad. Il vient d'abandonner l'école publique (après le CM 2) et travaille pour son père. Etant le dernier arrivé et le moins expérimenté des manœuvres de Mohammad, il est aussi le dernier dans leur hiérarchie et reçoit, avec Djalilou, la part la plus faible du « pinci » (rémunération des manœuvres).

La répartition du « pinci » (produit de la vente des bas morceaux des bœufs abattus) est faite par le premier des manœuvres, Boni. On présente ci-après un exemple de distribution d'un « pinci » de trois jours, soit au total 9 750 F CFA. Djibril étant absent de Lomé pendant une semaine (à son retour, il offrira à Mohammad une cuvette pleine de farine de manioc), c'est un manœuvre occasionnel qui le remplace (voir tableau XXXIV).

TABLEAU XXXIV

Hiérarchie et répartition du « pinci » des manœuvres de Mohammad W.

NOM	POSITION HIÉRARCHIQUE (1)	RELATION DE PARENTÉ AVEC LE « MAI GIDA »	ANCIENNETÉ DE LA RELATION DE TRAVAIL	DÉPENDANCE RÉSIDENTIELLE	SITUATION MATRIMONIALE	PART DE « PINCI » (en CFA)
Boni	1	cousin parallèle matrilatéral	10 ans	non	marié	2 000
Ousmarou	2	non	2 ans	non	marié	2 000
Ouceini	3	non	6 ans	oui	célibataire	1 500
Djibril	4	non	4 ans	non	marié	absent
Djalilou	5	non	1 an	oui	célibataire	1 450
Arouna	6	fils	1 an	oui	célibataire	1 450
Aide occasionnel	—	non	—	—	—	1 350

La hiérarchie des manœuvres organise tout à la fois la division du travail, la répartition des revenus et la préparation des promotions individuelles : c'est au premier de ses manœuvres, celui qu'il côtoie le plus régulièrement et à qui il délègue sa fonction de redistributeur, qu'un « mai gida » pourra proposer de se lancer seul dans le commerce, acheter pour son compte un zébu et faire travailler les manœuvres employés habituellement par le « mai gida ».

Cette hiérarchie interne des manœuvres se retrouve régulièrement dans les différents réseaux professionnels des patrons de bouchers.

Un autre « mai gida » haoussa emploie également six manœuvres en permanence. Ils sont classés en deux catégories : les « grands » et les « petits ». Dans

(1) Informateur : Boni.

chaque groupe, le « mai gida » distingue le premier, le deuxième et le troisième manœuvres. Ainsi, pour un « pinci » total de 7 500 F CFA, les trois « grands » se partagent 4 500 F CFA et les trois « petits » ont chacun 1 000 F CFA. Par ailleurs, ce « mai gida » a proposé au premier des « grands » d'acheter seul e pour son compte du bétail, en lui offrant de se porter garant de lui auprès des logeurs et des vendeurs pour le paiement à crédit. Il arrive ainsi que des patrons de bouchers remettent à un logeur la somme due et non payée par un de leurs protégés.

DJIBRIL S. (patron de bouchers, haoussa, Lomé)

Djibril S. n'a de lien de parenté avec aucune des six personnes travaillant actuellement pour lui.

Venant de la région de Sokoto (Nord-Nigeria) et arrivé à Lomé vers 1956 après un passage au Ghana, il se présenta chez le « sarkin'pawa » de la ville qui l'envoya chez un autre « mai gida » (voir chapitre 6, exemple 2, p. 186 ; voir aussi chapitre 4, p. 163). Celui-ci l'accueillit et le fit travailler comme collecteur de bétail. Il travailla pendant six ans pour son patron qui l'hébergeait gratuitement, tout en faisant parfois quelques affaires pour son propre compte (achat de viande en gros et revente au détail). En 1962, Djibril se sépara de son « mai gida » et du frère (de même mère) de celui-ci qui travaillait en association avec lui. Il fit venir à Lomé son épouse (il s'était marié au pays peu de temps après son installation à Lomé, lors d'un — dernier — retour pour quelques mois dans son village d'origine), prit un logement en location et ne travailla plus qu'à son compte.

Djibril a d'abord employé pendant quelque temps un manœuvre qui travaillait aussi pour le « mai gida » avec lequel il avait lui-même travaillé auparavant.

Puis des personnes « du même village » que Djibril sont venues le voir. Celui-ci les a accueillis et leur a proposé de travailler pour lui. C'était trois Haoussa. Ils logèrent quelque temps chez Djibril puis prirent eux-mêmes une location. Le premier aidait le patron à acheter des animaux en brousse autour de Lomé et était parfois envoyé en Haute-Volta et au Niger pour acheter et convoyer du bétail vers Lomé. Un autre travaillait au parc et à l'abattoir. Le troisième aidait Djibril pour la revente de la viande sur les marchés.

Six autres personnes travaillèrent également, par la suite, pour Djibril, mais celui-ci n'eut pas immédiatement de contact avec eux. Il n'avait de relation régulière qu'avec ses trois premiers assistants, et ceux-ci contrôlaient le travail et la rémunération des six autres employés. Deux d'entre eux venaient du pays haoussa et les quatre autres étaient des Haoussa natifs de Lomé (ce qui fait dire aujourd'hui à Djibril qu'il a une « relation particulière, plus étroite » avec les deux premiers — parce qu'ils « viennent du même pays » — alors qu'il n'entretient pas de relation personnelle avec les quatre natifs de Lomé).

Puis les trois premiers assistants de Djibril se mirent à leur compte. Ils demeurent actuellement à Lomé où ils font leur propre commerce (bétail). Djibril peut leur prêter parfois de l'argent et, s'il leur demande, ses trois anciens employés viennent l'aider à l'occasion. Ils furent remplacés, en 1975, par les deux originaires du pays haoussa qui travaillaient déjà pour Djibril. L'un des deux est actuellement le responsable des manœuvres du « mai gida » (les quatre Haoussa natifs de Lomé). C'est lui qui organise leur travail et fait la répartition du « pinci ». Le second vend la viande sur les marchés ou en demi-gros, le matin, à l'abattoir. Il habite chez son patron.

En 1978, Djibril réalisa le quatrième plus important chiffre d'affaires des patrons de bouchers de Lomé (777 bœufs commercialisés dans l'année, environ 65 millions de CFA). L'aîné de ses fils a entre 13 et 15 ans et suit les leçons d'un maître coranique à domicile.

SOYOUBA Y. (commerçant-logeur, mossi, Pouytenga)

Soyouba est un Mossi de Pouytenga (marché d'approvisionnement du bétail, Haute-Volta) qui cumule quatre fonctions commerciales dans le réseau du bétail : collecte des animaux dans la région de Pouytenga, vente de la viande au détail sur le marché de la ville, exportation de troupeaux vers Lomé et rôle du logeur-intermédiaire (voir p. 156).

Trois de ses fils et trois fils de son frère travaillent en permanence pour lui (pendant l'hivernage, ses neveux travaillent également dans l'agriculture).

Quand nous avons rencontré Soyouba, l'aîné de ses fils était à Lomé où il vendait, pour le compte de son père, un troupeau de 110 têtes qu'il avait convoyé avec cinq Peul. Le second (frère germain du précédent) était sur la route de Pouytenga à Dapaong avec un troupeau de trente bœufs qu'il suivait à pied avec deux gardiens payés au contrat. Son troisième fils (de mère différente) et un fils de son frère sont bouchers et revendeurs de viande au détail sur le marché de Pouytenga pour le compte de Soyouba.

Celui-ci emploie également deux autres neveux qui font la collecte du bétail, l'un sur un marché de collecte, l'autre en circulant de village en village.

Soyouba lui-même est logeur-intermédiaire de commerçants itinérants venant de Côte d'Ivoire ou de Ouagadougou (un de ses fils se trouve dans la capitale voltaïque où il va à l'école et est pris en charge par un commerçant itinérant ami de Soyouba, celui-ci étant son logeur-intermédiaire quand il vient s'approvisionner à Pouytenga). Les jours de marché, une dizaine d'aides-intermédiaires viennent assister le logeur.

En tout, six personnes travaillent directement et en permanence pour Soyouba, auxquelles s'ajoutent divers travailleurs occasionnels : ici, sept gardiens peul et plusieurs aides-intermédiaires.

LHAJI MOUSSA (commerçant, haɔussa, D apaong)

Alhaji Moussa est un important commerçant de Dapaong (Nord-Togo, sur le circuit commercial allant de la Haute-Volta à Lomé) qui fait simultanément, à l'aide de huit employés permanents et de nombreux travailleurs occasionnels, les commerces du bétail, des planches et des produits vivriers.

Il faisait auparavant (ce fut sa première activité) le commerce de la kola qu'il importait du Ghana il y a une trentaine d'années, puis il s'est lancé dans l'achat, le stockage et la revente de produits vivriers du nord (arachide et haricot) jusqu'à ce que l'Etat togolais mette en place des sociétés d'achat qui lui prirent le marché. Vers 1960, il a commencé à faire le commerce des planches achetées à Kumasi et revendues à Dapaong (où il a maintenant un magasin) et à Lomé. Puis il a repris le commerce des proudits locaux (arachide, karité, kapok) qu'il achète aux paysans de la région et revend à l'OPAT (Office des Produits Agricoles du Togo). Enfin, un vieil ami fait pour le compte d'alhaji Moussa le commerce du bétail entre la Haute-Volta et Lomé.

Trois commerçants itinérants (deux pour les planches, un pour le bétail), un collecteur de produits vivriers employant lui-même d'autres collecteurs en brousse, un gérant du stock de planches à Dapaong, un correspondant à Lomé pour la distribution des planches et des produits vivriers et un chauffeur travaillent en permanence dans « l'entreprise » d'alhaji Moussa. Des manœuvres occasionnels (pour les commerces des planches et du bétail) et des gardiens de troupeau interviennent également dans les commerces du « mai gida ».

Si l'on considère les employés permanents d'alhaji Moussa, on voit que quatre d'entre eux sont des clients du « mai gida », un autre est son neveu utérin et deux sont ses parents par alliance.

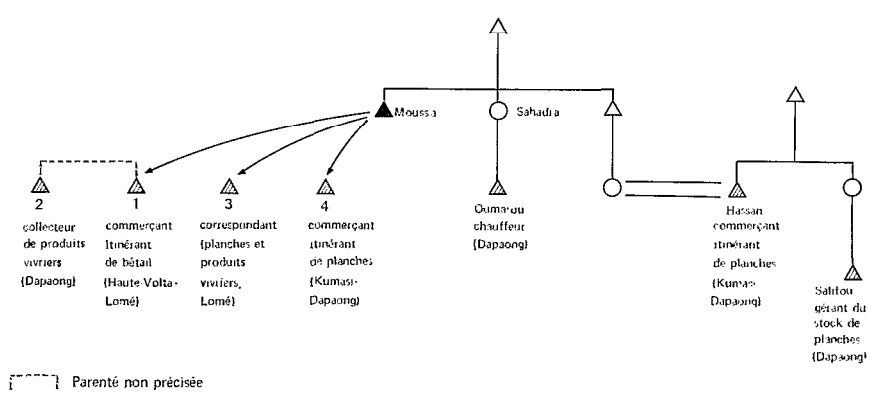


FIG. 10. — Relations sociales et relations de travail (le cas d'alhaji Moussa)

Les différentes relations de dépendance dominées par le « mai gida » ont chacune une histoire, et il paraît intéressant de présenter les quelques données dont on dispose à leur sujet.

Ainsi de la relation qu'à alhaji Moussa avec Hassan, époux de la fille de son frère, et avec Oumarou, son neveu utérin.

La sœur aînée de Moussa, Sahadia, était mariée à un « aventurier » qui était parti à Niamey (Niger), laissant à Dapaong son épouse et un enfant. Le mari était absent depuis deux ans lorsque le père de Sahadia demanda à Moussa d'aller chercher son beau-frère. Il demanda aussi à un homme (le père d'Hassan), plus âgé que son fils, d'accompagner Moussa. En partant, le père d'Hassan et Moussa prirent de la kola et la transportèrent jusqu'à Niamey où ils la revendirent. Moussa, le plus jeune des deux, était pendant ce voyage « au service » du père d'Hassan. Ils restèrent un an à Niamey. Le mari de Sahadia refusant de revenir à Dapaong, Moussa et le vieux revinrent seuls chez eux. Sahadia, considérée comme divorcée, épousa alors un maître coranique de Dapaong. Oumarou, l'actuel chauffeur de Moussa, est né de ce second mariage de Sahadia. Peu de temps après le voyage à Niamey, le fils du « vieux » qui accompagna Moussa — Hassan — travailla avec Moussa quand celui-ci commença le commerce des planches. Lorsque, à peu près à la même époque, Moussa « donna » à Hassan la fille de son frère aîné en mariage, cette alliance scella une relation qui s'était amorcée à l'origine entre le père de Moussa et celui d'Hassan.

Salifou est le neveu utérin d'Hassan. Il s'occupe du magasin de planches qu'alhaji possède à Dapaong.

Le commerçant de bétail (n° 1) avait commencé seul son commerce. N'ayant pas assez d'argent, il demande à Moussa de « s'associer ». C'est toujours avec l'argent d'alhaji que cet ami (ils ont « fait l'enfance ensemble ») fait maintenant ses affaires. Le collecteur de produits vivriers (n° 2) est un parent du commerçant de bétail. C'est ce dernier qui l'a présenté au « mai gida ».

Le second commerçant de planches (n° 4) qui, avec Hassan, travaille pour Moussa est un vieil associé d'alhaji. Il travaille avec lui depuis trente ans. Lorsque Moussa commença le commerce de la kola, à ses débuts, cet homme — qui était « de la même famille » que lui — est venu lui proposer son aide.

Le correspondant de Moussa à Lomé (n° 3) est associé au « mai gida » dans la société commerciale que celui-ci a récemment créée pour mener le commerce des produits vivriers avec l'OPAT. Il touche une part des bénéfices de la vente des produits vivriers ; il s'occupe en même temps de faire les commandes et les livraisons de planches pour des acheteurs de Lomé et touche une commission sur ces ventes. Lui et Moussa se sont connus dans le quartier zongo de Dapaong où ils ont tous deux grandi.

Il convient, à cette énumération, d'ajouter le cas d'un huitième employé du « mai gida » : un comptable, salarié, qui n'est ni Haoussa, ni musulman, et

qui travaille avec le collecteur de produits vivriers (n° 2). Moussa l'a engagé à Lomé lorsqu'il a créé sa société commerciale pour la gestion de son commerce de produits vivriers. Cet employé tient la comptabilité des achats sur place et des expéditions à Lomé.

Si ce cas est rare parmi les commerçants soudanais, il est cependant significatif. Dans un certain type d'organisation commerciale — en particulier dans le cas de rapports directs entre les commerçants et l'Etat —, la nécessité de tenir une comptabilité officielle impose le recours à des techniciens (en l'occurence, celui-ci avait été trouvé par Moussa dans la société de conseil qu'il avait consultée au moment de la création de sa société commerciale), nécessité avec laquelle ne s'accorde pas toujours la « préférence » montrée nettement par les « mai gida » à trouver leurs employés dans leurs réseaux de parents, clients et alliés (c'est la raison pour laquelle quelques commerçants, particulièrement des logeurs, de Lomé font suivre à leurs fils des études commerciales « modernes », le cas présenté ici faisant encore figure d'exception à la règle).

Les quelques exemples présentés ici montrent que les prestations de travail d'un côté, et les redistributions (en numéraire ou en nature) de l'autre, sont organisées par un ensemble de relations établies entre parents, entre alliés ou entre « patrons » et « clients ».

Pour mieux comprendre cette organisation sociale et commerciale, il est nécessaire d'évaluer le caractère plus ou moins opérant des différentes relations impliquées dans les unités de travail : les rapports entre père et fils, entre oncle et neveu, les alliances de mariage et les relations de clientèle.

Le travail de la parenté

Le rapport père/fils

Les recours des « mai gida » à la relation père/fils dans l'organisation du travail commercial est en général peu durable et problématique.

Le plus souvent, les fils travaillent pour leur père commerçant à partir de quinze ans, restent quelques années avec lui puis s'en vont ; ils vont avec un autre patron (rarement), ou plus souvent se mettent à leur compte, en général dans un autre commerce, voire une autre ville. Quelques uns cependant restent liés économiquement à leur père tout en ayant une relative autonomie dans le déroulement de leur commerce : ils lui rendent des comptes plus ou moins régulièrement et font leur commerce en son nom ou sous son couvert.

Certaines relations commerciales père/fils sont particulièrement conflictuelles. On en donnera deux exemples :

Un commerçant emploie deux de ses fils. L'un d'eux, âgé d'une trentaine d'années, a un jour importé deux voitures du Nigeria pour les revendre à Lomé ; il l'a fait sans le dire à son père mais, selon ce dernier, avec l'argent de son père. Celui-ci ayant découvert l'affaire a finalement livré son fils à la police pour trafic illicite.

Le fils d'un « mai gida » patron de bouchers travaillait, avec trois de ses frères, pour son père. Voulant arrêter alors que son père l'obligeait à continuer de travailler pour lui, il dut s'enfuir à Atakpamé (200 km au nord de Lomé) où il est devenu apprenti-électricien chez un autochtone. Il ne s'est pas rendu au quartier zongo d'Atakpamé mais a pris une chambre en location dans un autre quartier de la ville. Il ne garde de contact qu'avec sa mère et loge chez un ami quand il revient parfois à Lomé.

Cependant, les relations de travail père/fils peuvent s'interrompre sans conflit manifeste (comme dans le cas du fils de Mohammad W., vu plus haut) ou parfois même n'ont pas lieu, certains commerçants laissant leurs fils libres de « se débrouiller » seuls. Il est d'ailleurs intéressant de noter que ces « mai gida » critiquent les attitudes traditionalistes de certains de leurs paires qui contraignent leurs descendants directs à travailler pour eux.

Le caractère relativement peu opérant du rapport père/fils dans les relations de travail des « mai gida » s'explique à la fois en référence à la théorie « officielle » qui le régit et à l'idéologie propre au milieu commerçant où elle est appliquée.

Cette relation se réfère explicitement à deux énoncés traditionnels : la règle de l'héritage du père au fils aîné qui en redistribue une part — en principe — à tous ses cadets (frères et sœurs) ; et l'attitude craintive, de honte et de soumission (« kumya ») du fils — et particulièrement de l'aîné — à l'égard de son père.

Les gens du zongo appliquent cette règle de « honte » et de respect. Quel que soit son âge, un fils conserve une attitude soumise envers son père ; il lui parle à voix basse, sans l'affronter (il évite de le regarder en face, lui parle en baissant la tête, etc.), il se fait annoncer avant de lui rendre visite. Selon un notable du zongo, il y aurait deux sortes de respect à donner à son père :

— un jeune doit venir saluer son père chaque matin et faire sans discuter le travail que celui-ci lui commande ;

— plus âgé, le fils peut discuter les ordres de son père tout en restant à sa disposition. « Quand le fils a grandi, si le père voit qu'il est capable, ils travaillent ensemble ».

Ce à quoi le même notable ajoute : « mais si le fils n'est pas capable, il fait ce qu'il veut ». C'est la première « rectification » que les commerçants font de la théorie traditionnelle et elle se réfère à la compétence technique, à l'assiduité au travail et au sens des affaires. Ces thèmes sont les principaux arguments du

discours des « mai gida » lorsqu'ils parlent de leurs propres pratiques (dire comment ils sont devenus de grands commerçants). Un fils doit en principe rester dans le réseau commercial paternel mais s'il ne sait pas comment ramener à son père plus d'argent que celui-ci lui en a donné, son père ne le retient pas. Des commerçants se plaignent que leurs fils dilapident l'argent qu'ils leur donnent, alors qu'« on peut trouver dans le quartier un jeune qui veut travailler mais n'a pas d'argent »...

Par ailleurs, il y a une distinction, particulièrement opérante dans le milieu commerçant, entre l'héritage et la succession d'un « mai gida ».

L'héritage est fermé et il est parfois peu intéressant : seuls héritent les descendants directs du père décédé mais, si la règle de partage entre les frères et les sœurs est appliquée (il est un fait que l'application de cette loi islamique est d'ailleurs souvent problématique, les conflits qui peuvent apparaître entre frères étant, selon Abner COHEN, une des causes de la tension des rapports père/fils chez les commerçants haoussa) (1), cela aboutit à une dispersion du patrimoine paternel, qui est le plus souvent constitué d'une ou plusieurs maisons.

Au contraire, la succession d'un commerçant est ouverte et son enjeu n'est pas moindre que celui de l'héritage. Cette succession se joue, non dans la filiation, mais dans la contiguïté du commerçant et de ses dépendants susceptibles de bénéficier plus tard — après mais aussi éventuellement avant le décès du « mai gida » — des retombées de sa notoriété et de ses relations, bref de sa position dans le système commercial-social.

Aux maisons dont on hérite et que les partages entre frères (et parfois sœurs) peuvent réduire à peu de choses, répondent les positions commerciales auxquelles on succède. Dans la compétition pour la succession, ce sont les règles du clientélisme, de la capacité productive, du sens des affaires qui prévalent. Et les relations dégagées de la rigueur du rapport père/fils liée aux règles de l'héritage et de la « kumya » sont un domaine plus propice à l'improvision de stratégies de clientèle.

Pour mieux évaluer la place de la relation père/fils, il faut en effet la situer dans l'*ensemble des relations inter-individuelles organisées autour des « mai gida »*. La « famille étendue » fournit un potentiel de dépendants qui hériteront de leur propre père et non du parent pour lequel ils peuvent travailler. Pour des fils travaillant pour leur père, la possibilité offerte à d'autres jeunes gens d'entrer dans des relations patron/client sans lien de parenté et par lesquelles ils peuvent

(1) Abner COHEN, 1969, p. 86.

espérer grimper rapidement les échelles de la hiérarchie du zongo, rend légitime leur éventuel départ. Cette attitude correspond d'ailleurs à la « tradition » de mobilité géographique et sociale du zongo, dont les « mai gida » sont les représentants actuels. Et ceux-ci peuvent difficilement condamner les valeurs que leurs propres pratiques d'itinérance ont inculqué à leurs descendants.

Aussi les commerçants recourent-ils également à des personnes avec lesquelles ils peuvent établir une quelconque connexion généalogique, mais dégagée de la pesanteur du rapport père/fils.

Dans la parenté classificatoire haoussa, les neveux — par les hommes ou par les femmes — sont des fils (« da »).

Des commerçants peuvent ainsi prendre sous leur protection et faire travailler des fils classificatoires (notamment des fils de frères). On en a vu différents cas plus haut. Cette « préférence » peut expliquer que deux commerçants haoussa, frères de même père, aient ainsi interverti les rôles professionnels de leurs fils : l'un des deux est un logeur et a pour assistant le fils de son frère ; celui-ci, transporteur, emploie un fils du logeur.

La relation oncle/neveu

Parmi les ethnies soudanaises du zongo, le régime de filiation est patrilinéaire. Mais, si l'on se réfère aux seuls termes de référence familiaux, la parenté ne se « perd » pas par les femmes, les différentes appellations ne distinguant pas les lignes masculines ou féminines, mais les générations et, dans les générations, les rapports d'âge (cf. *chapitre 3, p. 106*).

La parenté maternelle est, autant que le patri-lignage du « mai gida », un cadre où s'observent très régulièrement des relations économiques commerçant-dépendant : un transporteur peul compte, parmi ses quatre « apprentis », deux fils (de pères différents) de la sœur de sa mère. Ce type de relations de travail entre cousins parallèles matrilatéraux est fréquent. Au demeurant, s'ils sont de la même « génération » sur un schéma généalogique, les sujets sont, en fait, le plus souvent de générations d'âges différentes ou, à tout le moins, de statuts différents, l'un des deux « frères » étant le protecteur, le patron et généralement l'aîné, l'autre étant protégé et client. Dans le cas décrit plus haut de Boni, premier manœuvre et cousin parallèle matrilatéral de Mohammad W., le premier a trente ans, le second soixante. Un logeur djerma du zongo, âgé de 61 ans et arrivé à Lomé en 1945, emploie également et loge le fils de la sœur de sa mère, âgé de 46 ans et arrivé à Lomé en 1967.

Il convient également de noter que, dans certains cas, le lien de parenté maternel n'est pas précisément identifié, bien que la connexion généalogique soit nettement affirmée : un logeur de commerçants de bétail est ainsi le bailleur de fonds d'un chauffeur de taxi (entre autres prestations, le premier prête à deux

reprises de l'argent au second pour s'acheter un véhicule), ce dernier désignant le logeur par le terme « rafani » (oncle) ; la mère du chauffeur a un lien de parenté non précisé avec la mère du logeur.

Enfin, le rapport oncle maternel/neveu utérin se différencie nettement des autres formes de relations commerciales entre parents. Le déroulement de la relation est analogue à celui d'une alliance de type électif, les principales étapes en étant l'accueil, la protection, la relation de travail, et finalement l'alliance matrimoniale.

Deux exemples de mariage entre cousins croisés sont présentés ci-dessous.

BARGA D. (patrons de bouchers, bariba, Lomé)

Barga a entre 25 et 30 ans lorsqu'il arrive à Lomé, vers 1945-46, chez son oncle paternel Moussa, après avoir quitté Kandi au Nord-Bénin et être resté une dizaine d'années au Ghana avec son ami Mohammad W. (voir plus haut).

Barga, logé chez son oncle, travaille pour celui-ci comme manœuvre et revendeur de viande puis comme commerçant itinérant.

Lorsque Moussa meurt vers 1957, Barga reste dans sa maison et prend en charge ses descendants dont il devient le tuteur et, en fait sinon en termes classificatoires, « comme le père ». Sur le plan commercial, Barga succède à son oncle, faisant travailler pour lui des manœuvres, revendeurs et commerçants itinérants dont certains avaient déjà travaillé pour Moussa. Barga lui-même continue, après la mort de son oncle, d'accueillir et de mettre au travail des parents et des clients sans lien de parenté, dont quelques-uns sont aujourd'hui des « mai gida », deux d'entre eux faisant actuellement des chiffres d'affaires nettement supérieurs à celui de Barga.

Entre 1960 et 1965, Barga accueille chez lui Sabi qui est son neveu utérin (fils de Fari, sœur sibling de Barga). Sabi venait, comme Barga, de Kandi où il avait laissé son père que Barga ne connaît pas. L'oncle a hébergé, pris en charge et fait travailler Sabi pour son compte. Puis il a organisé son mariage. Il lui a donné pour épouse une des filles de Moussa, fille dont il avait la charge comme des autres descendants de son oncle, et membre, comme Barga, du patrilignage issu de Moko.

Le mariage qui unit Sabi à la cousine parallèle patrilatérale de sa mère est assimilable à une alliance entre cousins croisés dans la mesure où Sabi « sort » du patrilignage de Moko par sa mère Fari, et Barga a un statut de père à l'égard de Ramatou (voir figure 11).

Par la suite, Sabi est devenu un commerçant indépendant, « mai gida » et « alhaji » notoire ; il garde des liens étroits avec Barga qu'il aide régulièrement. De son côté, Barga héberge chez lui (plus précisément, dans la petite maison

qu'il loue dans Lomé en attendant la construction de son logement sur son terrain au nouveau zongo) une des filles de Sabi, apprentie-couturière de 13 ans, en plus de cinq de ses descendants et de quatre jeunes enfants de ses frères.

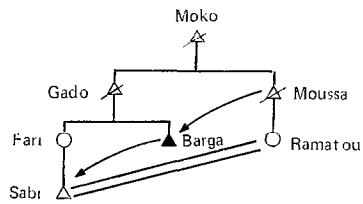


FIG. 11. — Relation de travail et alliance matrimoniale oncle/neveu (le cas de Barga D.)

AMADOU D. (logeur, songhaï, Lomé)

Natif de Gao (Mali), Amadou D. est d'abord allé à Kumasi où il a travaillé avec un « ami malien » puis il est venu à Lomé vers 1940 chez son oncle maternel. Amadou a travaillé pour ce dernier pendant plus de quinze ans : il achète des pagnes à Accra qu'il revend à Lomé et des moutons à Lomé qu'il revend à Accra.

Avant de faire pour son compte le commerce du bétail vers 1955, Amadou a épousé la fille de son oncle maternel. Puis il a commencé à loger quelques commerçants itinérants de bétail d'une part, d'autre part à se « spécialiser » dans la vente de zébus à l'administration militaire de Lomé, grâce à un « ami djerma » qui l'a introduit sur ce marché.

Amadou a actuellement une importante cour de personnes hébergées, travaillant pour lui, ou aidées de diverses façons. En particulier, il prête régulièrement de l'argent à un fils de son oncle maternel, prêts desquels il déclare ne tirer aucun bénéfice.

Il y a une dizaine d'années, Amadou D. a lui-même accueilli le fils d'une sœur plus âgée que lui, venant de Gao. Ce neveu est le responsable de ses manœuvres au parc à bétail. Amadou lui a donné en mariage une femme de Lomé dont le père est un Songhaï de Gao. L'oncle a payé toutes les dépenses matrimoniales.

La possibilité du mariage entre cousins croisés explique le bon usage de la relation oncle/neveu dans les rapports de travail par sa correspondance avec la relation patron/client qui sera décrite plus loin.

Ces mariages n'ont pas toujours lieu, tant s'en faut, mais ils révèlent à la fois le caractère traditionnellement « privilégié » et l'efficience actuelle de la relation oncle/neveu chez les commerçants (1).

L'importance de la parenté utérine ne se perçoit donc pas seulement « en creux », par l'absence de distinction terminologique entre maternels et paternels ; elle se révèle aussi dans son utilisation dans les rapports de travail. Ce qui revient à dire que, conformément aux règles patrilinéaires, la parenté se « perd » dans les lignes féminines — ce que montre le mariage entre cousins croisés — mais, ce faisant, elle se retrouve dans une parenté pratique, celle que désigne le terme « laxiste » de « dan uwanci », référence des commerçants au travail.

Les alliances matrimoniales

L'étude des mariages du zongo à ce point de la description des réseaux sociaux et professionnels des commerçants est justifiée par deux raisons immédiates.

D'une part, l'alliance de « suruki » (beau-père/gendre) représente un enjeu des relations simultanément sociales et commerciales centrées sur les « mai gida ».

D'autre part, le montant élevé des dépenses nécessaires au mariage et les règles de la négociation matrimoniale sont une mise en œuvre et un moyen de reproduction du pouvoir des commerçants sur leurs dépendants.

Un détour est donc nécessaire pour développer ces deux questions et situer l'enjeu du mariage dans la sociabilité des « mai gida ».

L'enjeu du mariage

Il existe au zongo une référence à une unité endogame virtuelle par rapport à laquelle se situent les individus à marier : une endogamie d'étrangers musulmans qui englobe 83,4% des mariages d'étrangers.

Pourquoi se marier dans le zongo ?

---

(1) Seul cas de mariage entre parents observé parmi les commerçants soudanais étudiés, l'alliance entre cousins croisés semble statistiquement insignifiante (trois cas relevés).

Une première réponse, en forme de constatation, peut être faite : pour y rester ou s'y installer.

Se marier hors du zongo (c'est-à-dire avec des autochtones non-musulmanes) revient le plus souvent à quitter ce milieu et à trouver ailleurs, par ses propres moyens, une source de revenus en même temps qu'une épouse (1).

Ces départs se répercutent sur l'équilibre général des sexes. Dans les âges 15-30 ans, le sex ratio est de 86 hommes pour 100 femmes alors qu'il est, pour l'ensemble de la population du nouveau quartier zongo, de 105 hommes pour 100 femmes.

Le déguerpissement du quartier touche inégalement les gens du zongo et, pour les hommes jeunes, les difficultés à obtenir un logement dans le nouveau lotissement s'ajoutent à celles qu'ils rencontrent pour trouver des revenus et une épouse ; tous ces éléments cumulés les incitent à se détacher de leur quartier.

Au demeurant, il est permis de penser que la diminution progressive du nombre de célibataires entre 20 et 35 ans tient davantage à leur départ qu'à leur mariage dans le zongo.

En effet, si l'on ramène à une base commune 100 le nombre total d'hommes et le nombre d'hommes célibataires de la tranche 15-19 ans, on s'aperçoit que les deux courbes diminuent progressivement ensemble jusqu'à la tranche

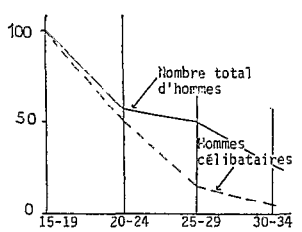


FIG. 12. — Départ et célibat des hommes du zongo entre 15-19 ans et 30-34 ans (base commune : 100 à 15-19 ans)

AGES	NOMBRE TOTAL D'HOMMES	HOMMES CÉLIBATAIRES
15-19 ans	100 (76)	100 (73)
20-24 ans	57,8 (44)	50,7 (37)
25-29 ans	51,3 (39)	19,2 (14)
30-34 ans	27,6 (21)	5,4 (4)

(1) Cela n'empêche pas certains « mai gida » de prendre comme deuxième, troisième ou quatrième épouse une autochtone de Lomé, évhé ou mina, qu'ils convertissent à l'islam et font venir au zongo.

Au contraire les mariages des jeunes hommes du zongo avec une autochtone comme première épouse vont le plus souvent de pair avec leur départ.

d'âges 30-34 ans. Le nombre de célibataires n'y est plus que de 5 (pour 100 à 15-19 ans) mais, parallèlement, le nombre total d'hommes est tombé à 28 (au lieu de 100 à 15-19 ans). Au regard de la première tranche d'âges, la dernière accuse un manque de 72 hommes, ceux-là même dont on peut penser qu'ils ont laissé le quartier pour trouver une épouse, un logement et un emploi ailleurs (1).

Pour qui peut se marier dans le milieu social du zongo (2), l'alliance matrimoniale entraîne un nouveau statut et crée une nouvelle relation : on devient gendre dans une relation de « suruki ».

La relation beau-père/gendre est caractérisée à la fois par l'alliance et la distance sociale entre le donneur et le preneur d'épouse.

Avant le mariage, le prétendant évite les parents de sa fiancée, plus particulièrement la mère de celle-ci. Il ne peut les voir dans la journée ; ce serait un déshonneur de rencontrer ses futurs beaux-parents avant le coucher du soleil. Les négociations en vue du mariage ne sont en principe pas menées par le futur gendre, mais par sa famille et son (ou ses) représentant(s) (« wakili »).

Après le mariage, l'évitement se transforme en respect et largesse à l'égard du père de l'épouse. Un gendre est tenu d'offrir à son beau-père des présents à chaque fête religieuse et, en dehors de ces occasions exceptionnelles, de lui rendre visite régulièrement et de lui venir en aide.

Selon la position socio-économique qu'occupe le père de l'épouse, le lien généalogique établi par le mariage peut permettre au gendre d'être introduit, par la parenté, dans le réseau de relations commerciales de son beau-père.

Cependant, la même relation instaure une certaine distance.

Outre le fait qu'aucun gendre ne réside chez son beau-père — même s'il était chez lui avant son mariage (ce qui est souvent le cas des clients des « mai gida ») —, le gendre acquiert une indépendance d'adulte, potentiellement chef de maisonnée (mais il peut encore, pour un certain temps, résider chez son

---

(1) Le graphique ne prend pas en compte une même génération d'hommes dans son évolution mais quatre groupes d'âges différents à un même moment. Il n'est donc pas une preuve d'un départ progressif des hommes célibataires mais il le suggère cependant. Son intérêt tient dans la correspondance empirique entre les baisses parallèles des deux courbes construites.

(2) C'est-à-dire en prenant une épouse aussi bien dans le *quartier* zongo de Lomé (ou ce qui en tient lieu au moment de la dispersion provisoire de sa population dans la capitale, à Agouévé, ou au nouveau lotissement) que parmi les ethnies soudanaises localisées dans les zongo d'autres villes (en particulier Kpalimé, Atakpamé, Aného, Dapaong) voire dans d'autres lieux des réseaux marchands depuis le pays haoussa (Nord-Nigeria) jusqu'au Ghana.

propre père qui est alors son chef de maisonnée). Jusqu'à son mariage, un jeune homme peut être appelé « yaro » (enfant) dans les relations de travail et, plus généralement il fait partie des « samari » (jeunes). En se mariant, il devient adulte (« babba »). Ce faisant, le mariage est parfois le moment que choisit le client d'un « mai gida » pour devenir indépendant et travailler à son compte même si, pour d'autres, il est un moyen de s'allier à un commerçant important.

Le mariage au zongo représente donc l'acquisition d'un statut d'adulte, l'installation résidentielle et professionnelle et l'introduction par la parenté dans le système des commerçants du zongo (sans que toutes ces promotions soient nécessairement réalisées dans tous les cas ou au même moment).

Si on les re-situe dans la problématique de la sociabilité des « mai gida » du zongo, ces perspectives font des mariages un enjeu des relations sociales et de travail dans lesquelles ces alliances sont possibles : avec les parents utérins dans quelques cas et surtout avec les clients sans lien de parenté.

Les négociations et les dépenses matrimoniales prennent alors tout leur sens.

La seule dépense officielle pour le mariage est le versement du « sadaki », sceau de l'alliance remis à l'épouse et qui est d'un faible montant (entre 1 000 et 10 000 CFA). Mais, à l'occasion des négociations préparant le mariage, de nombreuses autres dépenses sont faites par lesquelles la somme globale nécessaire à un homme pour se marier atteint entre 100 000 et 250 000 CFA et parfois davantage. De plus, contrairement à ce qui peut se passer en milieu rural, ou en ville parmi des ruraux urbanisés gardant des contacts réguliers avec leur souche familiale, les gens du zongo n'ont pas auprès d'eux une large « famille étendue » susceptible de les aider à trouver l'argent. Pour se marier, un jeune Soudanais, à Lomé, peut compter sur lui-même, éventuellement sur son père s'il est là, et enfin sur quelque ami ou « patron ».

La négociation matrimoniale (1)

La demande (« tambaya »)

Il peut arriver qu'un homme ait promis depuis longtemps à un ami de lui donner plus tard sa fille — quand elle aura au moins 13 ou 14 ans — pour

(1) Les termes de « négociation matrimoniale », utilisés par Pierre Bourdieu dans son étude du mariage kabyle (1980 : 227-331), rendent ici très bien compte des transactions, et parfois des purs marchandages, dont est l'objet un mariage au zongo.

Les descriptions présentées ici s'appuient sur l'étude de la préparation de dix mariages (dont huit célébrés) au quartier zongo entre novembre 78 et décembre 79.

qu'il la donne en mariage à son fils. Mais que cette « promesse » ait été faite ou non, le processus du mariage ne débute qu'au moment de la première visite des représentants du garçon (1) au père ou aux représentants du père de la fille, visite au cours de laquelle les premiers font officiellement la demande (« tambaya ») de la fille aux seconds (2).

Cette première démarche ne participe pas d'un cycle d'échange matrimonial « restreint » ou « indirect ». L'endogamie d'étrangers du zongo, si elle est efficiente, n'est pas pour autant constituée généalogiquement et, par ailleurs, les quelques mariages entre cousins croisés relevés dans des généalogies sont non seulement isolés mais surtout *individualisés*, stratégiquement organisés autour de la personne d'un « mai gida » et non déterminés par les droits ou devoirs d'un groupe dans un cycle matrimonial. Le système matrimonial actuel du zongo serait en fait assimilable à une « forme élargie d'échange généralisé », soit un système reposant essentiellement sur la circulation des « compensations matrimoniales », si elles existent. La question des dépenses du mariage et de leur utilisation est donc au principe de la compréhension du système matrimonial du zongo. Pour preuve le fait que le seul « type » de mariage qui soit distingué est celui où « une fille est donnée comme aumône », autrement dit le « mariage d'aumône » (« armen sadaka ») dont la caractéristique essentielle est d'annuler toutes les dépenses matrimoniales.

Au cours de cette première visite, les représentants du garçon demandent la fille en mariage mais ils n'ont pas de réponse immédiate. En même temps, ils donnent une somme d'argent, variant de 5 000 à 30 000 CFA selon les cas, allant au père de la fille. Si celui-ci ou ses représentants refusent la somme, ils signifient ainsi leur refus d'engager la négociation, soit pour la reporter à plus tard, soit parce qu'ils sont déjà engagés à l'égard d'un autre demandeur. Le fait d'accepter cette somme n'équivaut pas à une réponse positive à la demande, mais signifie que le processus peut être poursuivi.

La salutation (« *gaisuwa* »)

Entre une semaine et quatre mois (mais parfois encore davantage) après la demande, les mêmes représentants du garçon font une nouvelle visite au père de la fille. Entre temps, celui-ci a consulté la fille et sa mère, et éventuellement ses propres frères et sœurs.

---

(1) On examine plus loin le statut des intermédiaires (« wakili »).

(2) La visite au cours de laquelle est faite la demande (« tambaya ») est parfois également appelée la première « salutation » (« gaisuwa »).

Cette seconde visite marque le début d'une période d'intenses marchandages. Le père de la fille répond positivement à la demande, mais il le fait en général à plusieurs conditions.

D'une part, il faut que les représentants du garçon paient le « gaisuwa ». Un premier versement peut être fait au cours de cette visite (souvent 20 000 CFA) mais surtout il est décidé que d'autres visites de « salutation » doivent suivre. Il peut ainsi y avoir jusqu'à trois visites de « gaisuwa ».

La somme des dépenses faites au cours de ces « gaisuwa » atteint parfois 100 000 ou 150 000 CFA. Elles portent très prosaïquement les noms de « kudin kai » (« argent de la tête » de la fille) ou « dukiyan aure » (« richesse du mariage »). Selon les intéressés, elles doivent compenser « ce que la fille a coûté à son père pour l'élever ».

Comme pour l'argent versé au cours de la demande, il n'y a aucune prescription d'utilisation de ces sommes par le père de la fille qui les reçoit.

Mais ces dépenses peuvent être remplacées par d'autres. En effet, il arrive que des pères acceptent l'argent de la première visite (« tambaya ») de plusieurs prétendants. S'ils sont supplantés par un autre demandeur, les premiers donneurs doivent être remboursés pour que le mariage puisse être célébré sans contestation. Le futur gendre doit faire ce remboursement.

L'acceptation par le père de la fille de plusieurs cadeaux de « tambaya » anticipe et assure les rentrées de « gaisuwa » et, de fait, annule les marchandages, puisque le futur gendre est mis dans l'obligation de les payer.

C'est au cours des visites de « gaisuwa » que la date du mariage et le montant du « sadaki » (sceau du mariage qui sera remis publiquement au moment de la cérémonie) sont fixés.

Le partage de la kola (« goron baiko »)

Un ou deux mois après le dernier « gaisuwa », a lieu l'annonce publique du mariage et de sa date. Quelques amies et parentes (cinq ou six) de la mère du prétendant apportent à la mère de la fille un « pakani » de kola (soit vingt calebasses de cent noix ; au total environ 16 000 CFA) et une somme d'argent (2 000 CFA).

Devant la maison où habite la fille, les noix de kola sont posées sur une grande natte et on fait des tas de cinquante noix qui sont remis à une quinzaine de vieilles femmes du quartier (la famille de la fille en garde une partie pour faire parvenir à des amis hors de Lomé). Les femmes du quartier devront distribuer les noix autour d'elles, dans les maisons voisines de la leur. L'argent est également distribué.

Dans les jours qui suivent le « goron baiko », chaque femme du zongo reçoit ainsi quatre noix de kola et dix francs CFA que lui remet une voisine en annonçant le prochain mariage (1).

La purification de la fille (« lalle »)

Quelques semaines après le « goron baiko » et trois ou quatre jours (en principe une semaine) avant le mariage, la fille est « attrapée » par de vieilles femmes et des amies de sa mère qui la conduisent dans une chambre de sa maison ou d'une maison voisine. Les femmes lavent et coiffent la fille et lui mettent le « lalle » (henné) aux mains et aux pieds.

Les différents ustensiles de la toilette (seaux, savons, parfums, etc.) ont été fournis par le côté du garçon.

La fille reste ainsi cloîtrée jusqu'après le mariage, en compagnie de son amie (« abuyan amarya », l'amie de la mariée) qui la représente à l'extérieur de la maison et prend soin d'elle.

Pendant ces deux ou trois jours, des femmes du quartier viennent lui rendre visite, discutent, chantent et dansent sur la musique de quelques griots qui reçoivent du « buki » (pièces de monnaie).

L'attachement du mariage (« darmen aure »)

Les hommes se rassemblent, parfois devant la maison du père de la fille, d'un parent ou de son intermédiaire, mais la plupart du temps (dans les cas observés) dans la mosquée, pour une courte cérémonie à laquelle ne participent que des hommes : « malam », notables du quartier, pères de la fille et du garçon et leurs « wakili » (intermédiaires), amis et « étrangers » invités. Les futurs mariés ne participent pas à la cérémonie (2).

Les représentants du garçon remettent à l'imam (ou à son assistant, le « nayibi », ou encore à un « malam ») la somme du « sadaki » et quelques noix de kola.

Avant de prononcer le mariage, on s'assure qu'il n'y a aucune contestation.

---

(1) Avant cette distribution, personne n'est supposé savoir qu'un mariage se prépare. Le don de kola annonce le mariage et en même temps il est la condition pour que les femmes du quartier aident la mère de la fille à constituer son « panier » (« lefe ») comme on le verra plus loin. « *Je lui donnerai un mouchoir de tête si je reçois la kola* » dit une femme.

(2) A l'écart du groupe célébrant le mariage autour d'une natte, les gens du quartier peuvent observer la cérémonie.

Photo 15. — Les femmes de la famille du garçon apportent leur contribution au « lefe » (*panier*) dans la *maison* de la famille de la fille

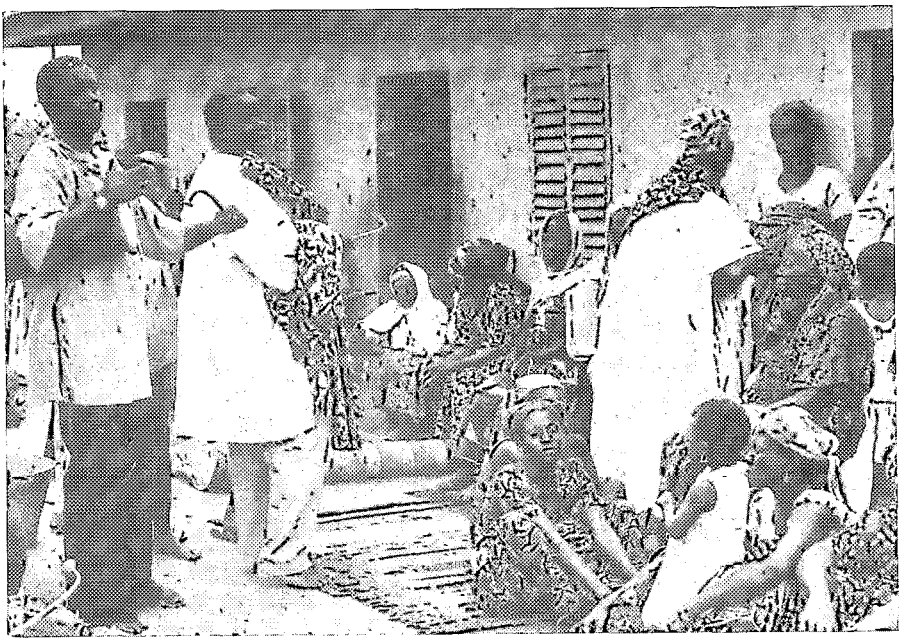


Photo 16. — Femmes et griots devant la chambre où est gardée l'« amariya » jusqu'après l'attachement du mariage

Photo 17. — Vue partielle d'un « lefe » remis à la jeune mariée

L'imam dit : « *Que ce soit auprès de la mère ou auprès du père (de la fille), si quelqu'un a tourné pendant la nuit, une vieille, un vieux, un enfant ou un adulte et s'il a donné 500 francs ou 1 000 ou 20 000 francs, que la personne se montre. Il ne faut pas qu'il laisse faire le mariage pour dire ensuite : mais j'avais donné 500 francs* ». L'imam, répète ensuite trois fois cette phrase : « *(untel) a pris sa fille et l'a donné à (untel) pour donner à son fils. Le garçon a accepté et il a fait le sadaki de (telle somme). Il a payé, on veut faire le mariage. Assemblée, vous êtes témoins ?* » Puis l'imam ou le « malam » qui a reçu le « sadaki » le donne au représentant de la fille qui le redonnera plus tard à la jeune mariée. Celle-ci usera de la somme comme elle l'entend.

Le « sadaki » ne dépasse jamais 10 000 CFA, bien que selon certains informateurs, il puisse être plus important.

Cette somme dérisoire au regard des autres dépenses du mariage (elle représente au plus 10% du total des dépenses du garçon) montre que le « sadaki » n'est pas au centre des négociations matrimoniales (il arrive que son montant ne soit même pas discuté avant le mariage) tout simplement parce que, étant

remis à la fille et non au donneur de la fille, il sort du circuit des « compensations matrimoniales ».

Au contraire, la « demande » et la « salutation », prix de la fille remis à son père, sont plus « chargés », économiquement et stratégiquement.

Au cours de la même cérémonie, les hommes du côté du garçon (en particulier « abokin ango » : l'ami du marié) assurent l'essentiel des versements d'aumône aux « malam » et aux griots.

Le panier (« *lefe* »)

Le lendemain ou quelques jours après l'attachement du mariage, un ensemble de biens est donné à la jeune mariée (« amarya ») avant que celle-ci parte chez son mari.

C'est le « panier » (« lefe »). Il s'agit essentiellement d'ustensiles ménagers, de nourriture et de tissus, chaussures, etc., pour la toilette de la femme.

On présente ci-dessous la liste d'un « lefe » remis à une jeune mariée du zongo :

15 voiles (de 500 à 2 500 CFA l'un)
25 mouchoirs de tête (de 500 à 1 000 CFA l'un)
5 pagnes traditionnels du nord (1 000 à 2 000 CFA l'un)
26 demi-pièces (6 mètres) de tissu (entre 7 000 et 12 000 CFA l'une)
7 paires de chaussures (5 000 à 8 000 CFA la paire)
2 serviettes-éponge
1 couverture
2 draps
une quarantaine de casseroles en fer blanc de différentes tailles
12 tasses, 6 bols, 6 plats, 12 assiettes, 4 bassines en fer blanc
verres et couverts
une théière, une poêle
une vingtaine de boîtes de conserve de sauce tomate
oignons, bouillon cube, huile } « gara »
1 sac de riz

La constitution du « lefe » est à la charge de la mère de la fille.

L'importance économique du « panier » (ici d'une valeur supérieure à 400 000 CFA) pourrait suggérer un certain équilibrage entre les dépenses du côté du garçon et celles du côté de la fille, voire même un déséquilibre au bénéfice du garçon. L'étude de la constitution du « lefe » montre qu'il n'en est rien. Le « panier » remis à la jeune mariée a trois sources distinctes : 1 — le « lefe » de

sa mère ; 2 — l'entraide (« gudummawa ») des femmes du quartier ; 3 — la contribution de la famille du garçon.

1 — Le « lefe » de la mère. C'est l'essentiel du « lefe » de sa fille. Il ne s'agit bien sûr pas, en fait, du propre « panier » que la mère a reçu lors de son mariage bien que ce soit cela en principe.

Cette part de « lefe » s'inscrit dans une relation autonome entre la mère et la fille.

D'un côté, chaque fois qu'une femme prend un pagne ou du tissu dans son panier de mariage, elle s'assure de pouvoir le remplacer, de renouveler ce qu'elle a pris, car elle puisera dedans plus tard pour faire le « lefe » de sa fille.

D'un autre côté, comme on l'a vu plus haut, (chapitre 3, p. 115), les filles travaillent pour leur mère dès l'âge de six ou sept ans jusqu'à leur mariage et parfois encore après. Elles ne perçoivent aucun revenu pour ce travail (aide-revendeuse, préparation de plats cuisinés, etc.), mais c'est en partie avec le produit du travail de leur fille que les femmes renouvellent leur « panier ».

L'échange ainsi établi aboutit à la constitution du « lefe » par le travail de la fille elle-même. Cette accumulation s'étale sur plusieurs années et est l'une des principales préoccupations des femmes du zongo.

2 — L'entraide (« gudummawa »). Dès que les femmes du quartier sont prévenues du prochain mariage (au moment où elles reçoivent la kola du « goron baiko »), elles commencent à apporter à la mère leur don de « gudummawa » (entraide).

C'est en général, pour chaque femme, un ou deux foulards, ou une demi-pièce de tissu, ou un mouchoir de tête, ou un peu d'argent (500 à 1 000 CFA).

Ces dons participent d'un cycle d'entraide dans lequel chaque femme qui donne un « gudummawa » a déjà reçu elle-même (à l'occasion d'un mariage ou d'un baptême) une aide de la femme à qui elle donne aujourd'hui et devra recevoir plus tard à son tour de la même personne. Selon certaines informatrices, le contre-don doit être légèrement supérieur au don, mais ce n'est pas toujours le cas. Rien n'oblige une femme à rendre le « gudummawa » qu'elle a reçu, sauf la honte qu'elle ressentira elle-même si elle ne le fait pas. On « entre » dans le cycle simplement en faisant un premier don à une occasion précise, ce qui engage la bénéficiaire à le rendre plus tard.

Dans le cas du mariage dont on a donné plus haut la composition du « lefe », la mère de la fille a reçu du « gudummawa » de plus de trente femmes (pour une valeur totale d'environ 60 000 CFA). Pour la plupart de ces dons, elle peut rappeler l'étape précédente du cycle, c'est-à-dire son propre « gudummawa ». Par exemple, pour ce qui concerne les dix premières donatrices, la mère de la mariée est dans la situation suivante :

	a reçu aujourd'hui	a donné auparavant à la même personne
(1)	2 foulards	savon et vêtements d'enfant (baptême)
(2)	1 foulard	? (a fait un « gudummawa » précédent mais ne se souvient plus de son contenu)
(3)	1 pagne et 2 mouchoirs de tête	une demi-pièce (mariage)
(4)	1 foulard	2 mouchoirs de tête (mariage)
(5)	1 foulard	500 CFA (mariage)
(6)	1 voile	2 voiles (mariages)
(7)	1 voile	500 CFA (mariage)
(8)	1 demi-pièce	1 demi-pièce et 1 voile (mariage)
(9)	1 mouchoir de tête	? (a fait un « gudummawa » précédent mais ne se souvient pas de son contenu)
(10)	1 mouchoir de tête	pas de « gudummawa » précédent

Cependant, certaines femmes disent ne pas trop compter sur le « gudummawa » pour faire le panier de leur fille. En effet, les femmes qui reçoivent savent qu'elles auront fréquemment (pour les prochains mariages ou baptêmes que feront leurs amies) à donner à leur tour du « gudummawa ». Quelques femmes disent garder les produits reçus pour les donner à leur tour à une autre occasion. Mais même si elles utilisent effectivement les dons reçus pour fournir le « lefe » de leur fille, le « gudummawa » représente de toutes les façons un cycle d'entraide « circulaire » parmi les femmes du zongo, qui s'ajoute au circuit allant de la fille à la mère et réciproquement.

3 — La contribution de la famille du garçon. Plusieurs femmes, parentes et amies de la mère du marié viennent remettre le jour du mariage leur part de « lefe » à la mère de la fille. Il s'agit encore de tissus, foulards, voiles, paires de chaussures, etc.

Dans le même exemple du mariage mentionné plus haut, cette part a représenté une somme de 100 000 CFA, chiffre que l'on rencontre également dans d'autres cas.

De plus, la famille du garçon doit fournir le « gara » : la nourriture nécessaire au ménage les premiers jours : sac de riz, maïs, tomates, etc.

Cette part est payée par la famille du jeune marié, mais la mère du garçon peut également recevoir quelques dons de « gudummawa » de ses amies, moins importants cependant que l'entraide reçue par la mère de la fille.

Si l'on résume les informations de l'exemple donné jusqu'ici, on voit que sur les 400 000 CFA approximatifs que représente le « lefe » de la jeune mariée, 60 000 CFA environ viennent du « gudummawa », 100 000 CFA viennent de la famille du garçon (dont une part d'un autre « gudummawa »), et le reste vient du « lefe » de la mère (auquel peut contribuer parfois, mais il n'y a aucune

obligation, une légère aide fournie par le père de la fille ou par les co-épouses de la mère).

Il nous a paru nécessaire de présenter les détails de la constitution du « lefe » car ils montrent, contre l'apparence d'une restitution par le côté de la fille des dépenses du côté du garçon, qu'il y a en fait deux systèmes autonomes : celui du « lefe » et celui de la « compensation matrimoniale », qui distinguent aussi bien deux univers, masculin et féminin.

Le système du « lefe » comprend deux circuits : un circuit mère/fille, et un échange entre femmes (1).

Partant, les sommes d'argent marchandées et versées au père de la fille lors des visites de « tambaya » et de « gaisuwa » participent d'un autre circuit de référence : celui d'une forme élargie d'échange généralisé dans lequel « il faut donner une femme en mariage pour obtenir en échange la compensation qui permettra de se procurer une épouse ailleurs » (2) mais où, dans le même temps, « des inégalités dans la répartition des femmes entre les groupes et entre les individus se *manifestent* » (3) car les individus à marier n'ont pas tous une famille susceptible de fournir pour eux ce qui tient lieu de compensation matrimoniale, c'est-à-dire des « sœurs » ou de l'argent.

Si l'on garde à l'esprit que les mariages réalisent la promotion à un statut d'adulte potentiellement chef de maisonnée, l'insertion éventuelle par la parenté dans le milieu commerçant du zongo et l'acquisition d'une certaine autonomie « professionnelle », on voit que les jeunes du zongo ont, à l'égard des circuits matrimonial et commercial de leur milieu, trois « stratégies » possibles :

Premièrement : être et « rester » le fils d'un riche commerçant. Celui-ci pourra payer les fortes dépenses matrimoniales. Mais il faut pour cela que le fils soit à la fois compétent et soumis pour accepter de travailler pour son père sans véritable espoir de promotion et de rester, même après son mariage, sous sa dépendance.

Deuxièmement : entrer dans une relation de clientèle et trouver ainsi un « mai gida » qui fournira l'épouse ou les dépenses matrimoniales, ou les deux, comme on le verra plus loin.

Troisièmement : partir ; se marier, habiter et trouver des revenus ailleurs.

---

(1) La part de « lefe » fournie par le côté du garçon devient, comme le « sadaki », la propriété de l'épouse qui l'introduira dans le système du « lefe » lors du mariage de sa propre fille.

(2) Marc Augé, ed., 1975, p. 31.

(3) *Ibid.*

Les marieurs

L'étude de la préparation du mariage fait apparaître une répartition sexuelle des différentes étapes du processus ; aux hommes : les négociations de la compensation et l'acte public du mariage ; aux femmes : la préparation de l'épouse (corps et biens). (L'annonce du mariage — « goron baiko » — enclenche les prestations féminines de « gudummawa » qui préparent le « lefe » de la jeune mariée).

Ce faisant, les intermédiaires (« wakili »), représentant le côté du garçon et parfois celui de la fille, sont présents aux moments décisifs de la négociation (« tambaya » et « gaisuwa ») et de sa conclusion (l'attachement du mariage).

Tableau XXXV

Les étapes matrimoniales

Etapes	Acteurs	Présences des intermédiaires
1 - La demande (« tambaya »)	hommes	oui
2 - La (les) salutation(s) (« gaisuwa »)	hommes	oui
3 - Le partage de la kola (« goron baiko »)	femmes	non
4 - La purification de la fille (« lalle »)	femmes	non
5 - L'attachement du mariage (« darmen aure »)	hommes	oui
6 - Le panier (« lefe »)	femmes	non

Le prix global du mariage à payer par le côté du garçon (comprenant les dépenses de 1, 2, 3, 4, 5 et une partie de 6) varie de 50 000 à 250 000 CFA. Si la première somme, exceptionnellement faible, correspond à un mariage pauvre, la seconde peut être fréquemment dépassée, à en croire les informations qui nous ont été données en ce qui concerne des mariages qui eurent lieu antérieurement à nos observations.

Si une certaine régularité apparaît dans un éventail approximatif du prix de mariage à payer, ce prix est à chaque fois renégocié en fonction du « marché » matrimonial du moment, c'est-à-dire de l'offre et de la demande d'épouses et de la situation économique des donneurs et des preneurs : système inégalitaire dans lequel ceux qui ne peuvent pas payer sont les perdants.

Un cas précis et simple peut illustrer ceci : dans le mariage dont on a parlé plus haut, la jeune fille était déjà engagée auprès d'un autre prétendant, jeune commerçant indépendant d'objets d'art ; le père de la fille et le « tuteur » du garçon, qui étaient deux amis, s'étaient mis d'accord pour ce mariage. Le jeune homme n'arrivant pas, plus de deux ans après ce premier engagement, à rassembler une somme d'argent suffisante (au regard de la position socio-économique du père de la fille, important commerçant et notable du zongo) pour faire sa « demande » et fournir les « salutations », il fut supplanté par un autre prétendant qui fit, dans un délai très court, de nombreux versements, dont un don de « gaisuwa » de 100 000 CFA lors d'une visite, qui s'ajoutait à d'autres « gaisuwa » moins importants.

Selon la logique exposée plus haut, il fut reproché au jeune perdant d'être lui-même responsable de son échec. Il n'avait pas su obtenir de son « patron » (tuteur) — pour lequel il ne travaillait plus directement — l'argent et l'appui nécessaires aux négociations matrimoniales.

A l'opposé, certains mariages peuvent se limiter au minimum de dépenses, c'est-à-dire le versement du « sadaki » (et, dans un cas, le mariage fut prononcé sur une promesse de payer le « sadaki » de 5 000 CFA dans un délai de trois mois) et éventuellement une contribution au « lefe ».

La stratification sociale du zongo commande ces options. Une famille pauvre exigera peu de compensation et attirera ceux qui peuvent donner le moins. Une famille aisée prendra le temps de faire monter les « enchères », acceptera plusieurs « tambaya », etc. De l'autre côté, un homme se mariera plutôt de « bas en haut » de l'échelle sociale, s'il en a les moyens économiques ou relationnels, les alliances matrimoniales participant aux stratégies de l'ascension sociale dans le zongo.

Quelles que soient les conditions particulières de chaque négociation matrimoniale, toutes les démarches venant du côté du garçon sont effectuées par ses représentants. Le « wakili » fait le lien entre le père de la fille et celui du garçon. Dès la seconde visite, le premier lui transmet ses demandes de « richesse du mariage » (« dukiyan aure ») et l'intermédiaire en fait part au père du garçon ; puis il revient chez le premier avec la somme demandée ou avec d'autres propositions, retourne, etc.

L'intermédiaire peut avoir un lien de parenté avec le prétendant. Dans un cas, le « wakili » était l'oncle maternel du garçon. Mais il peut aussi bien être son oncle paternel.

Le « wakili » peut également être un ami du père ou du grand-père de la personne qu'il représente (fille ou garçon).

C'est aussi souvent un personnage avec lequel le père a une relation ancienne d'échange de services et de clientèle. Ainsi, le père d'un jeune homme a demandé à un « mai gida » d'être le « wakili » de son fils ; ce commerçant lui avait porté

secours trois ans auparavant alors qu'il était dans une situation difficile (don d'argent et introduction auprès de l'administration) et le père se trouvait dans une situation d'allégeance à l'égard de ce « mai gida ». Il est fréquent que l'intermédiaire soit un personnage connu du zongo, officiellement « neutre » mais ayant néanmoins une ascendance sur la famille du demandeur.

Ce faisant, un petit nombre de notables du zongo (cinq ou six), toujours les mêmes, participent régulièrement à la plupart des négociations matrimoniales, représentant tantôt le garçon dans un mariage, tantôt la fille dans un autre. Etant habitués à ce genre de tractations, les intéressés font régulièrement appel à eux. Les rencontres entre les deux parties peuvent avoir lieu au domicile même du « wakili » et lorsque la famille de la fille a un représentant, celui-ci peut garder chez lui les sommes versées au cours des différentes visites jusqu'à la conclusion du mariage. Ces intermédiaires prennent totalement en charge la négociation.

Tout se passe comme si on était en présence d'une « spécialisation » de certains notables dans les affaires matrimoniales ; façon de ne rien laisser au hasard. Ces quelques « professionnels » contrôlent, par leur présence et leur compétence reconnue en la matière, le cycle complet du processus matrimonial car, comme le dit un « malam » du quartier, « s'il n'y avait que le sadaki, tout le monde pourrait se marier ». Les dépenses pour le « lefe » augmentent déjà la difficulté. Et les marchandages « cachés » (quand les informateurs parlent de « l'argent de la tête » — « kudin kai » — ou de la « richesse du mariage » — « dukiyan aure » —, c'est la plupart du temps à propos du mariage des autres mais non du leur) mettent les jeunes hommes dans l'obligation de recourir à un système de relations sociales qui leur permettra de trouver l'argent nécessaire à l'acquisition d'une épouse, à moins que celle-ci ne leur soit donnée « comme une aumône ».

Les relations de clientèle, que l'on va maintenant étudier, ont, parmi leurs enjeux, le capital négociable du garçon au moment où il est candidat au mariage, c'est-à-dire aussi bien ses moyens économiques que son capital de relations qui permettront de diminuer ou de supprimer ses dépenses matrimoniales.

La relation patron/client

Protection, travail, mariage

Un des modes de constitution — et de renouvellement — des réseaux sociaux des « mai gida » est l'alliance qui s'établit entre un commerçant et « l'étranger » qu'il accueille.

En sacrifiant une partie de leur richesse économique, les « mai gida » n'ont

pas besoin de faire preuve de machiavélisme pour se constituer objectivement un entourage d'accueillis et d'assistés et une notoriété qui vont être au principe des relations de clientèle.

Deux modalités particulières de la « sadaka » (aumône) peuvent amorcer une relation patron/client : l'hospitalité d'une part, et le travail occasionnel de jeunes gens recevant de l'aumône comme seule rémunération d'autre part.

On a présenté plus haut quelques cas d'hospitalité. On va examiner brièvement leur prolongement.

Exemple 1, voir p. 186 : Issa, Peul de Mopti, accueilli en 1973 chez le chef des Peul du zongo, a travaillé pendant quelques années avec celui-ci dans le commerce du bétail. Le « sarkin'Foulani » était alors logeur de quelques commerçants itinérants et de gardiens de troupeau. Mais il était d'un âge très avancé et était concurrencé par d'autres logeurs plus dynamiques. Il semble que la destruction du quartier en 1977 ait mis fin totalement à ses activités. Toujours est-il qu'en 1979, il n'avait plus aucune fonction commerciale et assumait difficilement ses charges de chef des Peul. Issa travaillait alors en association avec deux autres logeurs : un Haoussa et un Songhaï. Il s'occupait principalement de l'hébergement de leurs étrangers, ce qui ne l'empêchait pas de se rendre quelquefois au parc à bétail pour faire le « dillali » (intermédiaire). Sa rémunération consistait en une part (500 CFA) de la commission (« la'ada ») que recevaient les logeurs avec qui il travaillait.

Figure caractéristique d'ascension sociale, il est possible qu'après un investissement plus long (il n'est à Lomé que depuis sept ans) en relations et en maisons, il devienne lui-même un logeur-intermédiaire indépendant. Mais cette perspective lui est rendue plus difficile par le fait qu'étant arrivé tard au zongo — et seulement quatre ans avant la destruction du quartier — il n'a pas pu bénéficier d'un titre foncier et n'est donc pas propriétaire dans le nouveau lotissement. D'autres personnes, dans la même situation que lui, ont acheté un terrain à la marge extérieure du nouveau quartier.

Tout en s'étant détaché du « sarkin'Foulani » sur le plan commercial, Issa garde avec lui des relations d'entraide régulières et continue de le désigner comme son « père ».

Exemple 3, p. 186 (1) : Ali, accueilli en 1940 chez Godjé Djibril, le « sarkin'pawa » de l'époque, est resté avec celui-ci jusqu'à sa mort en 1954. Pendant qu'il travaillait avec lui, son patron a donné à Ali une parcelle voisine de la sienne. L'ancien client se retrouve aujourd'hui propriétaire d'une concession dans le nouveau zongo, ayant obtenu, grâce à ce don, un titre foncier de l'administration.

---

(1) On a parlé plus haut (p. 215) de Djibril S., actuel « mai gida », après son arrivée à Lomé (*exemple 2*, p. 186).

Ali, qui s'était marié à Lagos (avant de venir à Lomé) puis avait divorcé quand il en était parti, s'est remarié à Lomé, son patron lui payant ses dépenses matrimoniales.

Exemple 4, p. 187 : Ahoudou, arrivé de Kumasi il y a dix ans chez un patron haoussa, Garba T., qui connaissait son père, est d'abord resté quelques jours chez son logeur sans rien faire. Puis celui-ci l'a présenté au premier de ses manœuvres et l'a fait travailler avec lui.

Dans le zongo, Ahoudou est présenté comme le fils de Garba (on le désigne par « Ahoudou dan Garba »).

En 1978, Garba a organisé son mariage. Le patron est allé trouver lui-même à Kpalimé un de ses amis et lui a demandé sa fille pour son « fils ». Cette première rencontre a eu lieu quatre ans après l'arrivée d'Ahoudou chez son « mai gida ». Il fallut attendre quatre ans (pour que la fille atteigne l'âge de 14 ans) avant que le mariage puisse se faire, le patron se chargeant alors des dépenses du mariage d'Ahoudou.

Après son mariage, il travaillait toujours pour le même patron et habitait une chambre voisine de la concession de Garba, chambre dont le « mai gida » payait la location.

Exemple 5, p. 187 : Le même commerçant avait accueilli auparavant trois autres étrangers dont un seul connaissait Garba à l'origine. Ces trois dépendants ont travaillé pendant cinq ans avec lui. Ils sont maintenant « à leur compte » mais restent à la disposition de leur ancien patron, venant l'aider lorsque celui-ci le leur demande (1).

Si la relation patron/client implique que le dépendant soit un étranger, ce statut concerne non seulement des personnes venant d'ailleurs, itinérants ou immigrants, mais aussi des jeunes gens résidant au zongo et qui sont « étrangers » à la famille du « mai gida », comme le montre l'exemple suivant :

Adamou, âgé de 25 ans, qui est d'ethnie bobo (région de Bobo-Diaulasso, en Haute-Volta), habite gratuitement chez un commerçant yorouba, alors que la maison de sa mère (son père est décédé) où il habitait auparavant se trouve à 100 mètres de là. La maison du commerçant est plus confortable ; en outre, elle possède l'électricité, ce que n'a pas la maison de sa mère. Adamou dort et reçoit chez son commerçant mais il prend la plupart de ses repas chez sa

(1) Le jeune Gourma (*exemple 6*, p. 188), accueilli chez le logeur haoussa grâce à un commerçant itinérant, a travaillé pendant trois ans pour son patron. En 1979, il fut accusé d'un vol commis au domicile de son « mai gida » et ainsi d'avoir « trahi » la relation qui le liait à lui. L'interprétation du vol et la recherche des coupables seront traités plus loin.

mère. Le commerçant chez qui il habite est fréquemment en déplacement ; il charge Adamou de commissions de plus en plus importantes, jusqu'à s'occuper pour lui de quelque affaire de terrain engageant une importante somme d'argent. Les services rendus à son commerçant prennent progressivement de plus en plus de temps dans la vie quotidienne d'Adamou. Après plusieurs mois de divers travaux sans rémunération d'une part, et d'hébergement d'autre part, le commerçant a proposé à Adamou de l'assister dans le commerce de produits européens (radio, tourne-disques, lecteurs de cassettes, etc.) allant de Lomé à Ouagadougou et Niamey.

La proposition n'est pas très précise. De toute façon, il n'est pas question, dans leurs discussions, de rémunération. Le commerçant, dit Adamou, « donnera ce qu'il veut ». Finalement, Adamou part à Niamey pour être le correspondant du commerçant.

Dans d'autres situations, que l'on a déjà décrites plus haut, certains patrons établissent une relation de clientèle avec des manœuvres qui travaillaient déjà occasionnellement pour eux mais restaient anonymes du point de vue du « mai gida ».

Le passage du statut d'étranger ou de jeune recevant de l'aumône à celui de client correspond à un changement de référence de la prestation du « mai gida » : un passage de l'aumône (« sadaka ») à la faveur (« alheri »).

Mais tous les étrangers et tous les jeunes aides occasionnels du zongo ne se retrouvent pas dans une telle relation. Il faut savoir saisir l'opportunité d'une disponibilité d'un « mai gida » ou, à défaut, repartir (pour les étrangers), partir ou rester « en réserve » en continuant de vivre d'aumônes diverses (pour les jeunes du zongo).

Comment passe-t-on, en pratique, de la « sadaka » à « l'alheri », de l'anonymat à une relation de clientèle ?

Aucune déclaration, aucun pacte ne viennent nécessairement lier les deux partenaires, mais seulement la répétition d'un « contrat » entre eux ; le grand commerçant donnera, par exemple, 50 000 CFA au jeune homme qui se chargera de les faire fructifier. S'il ramène des bénéfices de cette première opération, le « mai gida » lui donnera alors 100 000 CFA, etc. Au fils des jours, il l'introduira auprès des autres commerçants de la place, le fera connaître.

Le commerçant peut également intégrer progressivement le client à son groupe de manœuvres, lui confier des marchandises à revendre, ou en faire son commerçant itinérant.

Le premier caractère de l'alliance est d'instituer une relation de travail permanente dans laquelle le client travaille, fait ses achats ou ses ventes, pour le compte de son « mai gida » et en son nom. Cette relation implique une confiance (« amana ») entre les deux personnes qui permet de mener des affaires commer-

ciales où circule parfois beaucoup d'argent (par opération : plus de cinq millions de francs CFA dans le commerce du bétail, autour d'un million de CFA dans le commerce des planches, etc.). En cas de mévente, le patron « couvre » son dépendant.

Deuxièmement, l'alliance entre l'accueillant et l'accueilli se concrétise par l'hébergement du client. Le « mai gida » loge son client chez lui ou paie la location de son logement.

Enfin, le « mai gida » assure l'entretien de son dépendant, soit en le nourrissant directement chez lui, soit en le rétribuant en argent (commission, ristourne, ponction revendable de marchandise, auxquels le commerçant ajoute plus ou moins régulièrement un « cadeau »).

D'une manière générale, le « mai gida » est le « tuteur » de son client. En dehors même des seules activités commerciales, le dépendant est sous la protection de son patron et logeur.

On est alors dans une situation où, comme l'exprime un informateur, « le commerçant peut, après trois mois, six mois, un an..., considérer l'enfant plus que ses propres fils ».

L'arrêt de la relation de travail entre le jeune commerçant et celui qui l'a accueilli et qu'il nomme son « père » (« baba »), se fait sans heurt ; cette séparation sur le plan commercial n'équivaut pas à une rupture de la relation de dépendance. Le plus souvent, cela se passe en sous-entendus, le client n'ayant pas de nombreuses explications à donner. Le « mai gida » devra comprendre à demi-mots. Le départ du dépendant est dans l'ordre des choses.

Le « mai gida » pourra même suggérer au premier de ses manœuvres, à son assistant, son convoyeur ou son revendeur de se lancer dans le commerce « pour son propre compte ». Il lui avancera, ou plus souvent encore, lui donnera l'argent nécessaire pour démarrer son commerce et se portera garant sur le marché, pendant une certaine période (un an, par exemple), de toutes les opérations commerciales effectuées par le jeune homme, ceci sans contre-partie directe.

L'ancien dépendant pourra devenir plus tard un commerçant indépendant, voire un « mai gida » contrôlant son propre réseau social/commercial, mais il aura toujours une « dette » (c'est le terme utilisé en français par les informateurs) envers son ancien « mai gida » qui aura été tout à la fois son logeur, son père et son patron (1).

---

(1) Ces faits invitent à nuancer le qualificatif d'« indépendants » que l'on donne à des vendeurs, artisans ou commerçants agissant, sur le plan strictement économique, « à leur propre compte ». Plusieurs cas ont été observés de commerçants indépendants fournissant encore quelques prestations de travail « à la demande » à leur ancien patron.

Mais il est rare que la relation patron/client ne se conclue pas par ce qui constitue sa perspective : l'organisation du mariage du dépendant par son « mai gida ».

Celui-ci lui donne une de ses propres filles, ou une fille avec qui il a une relation généalogique plus distante, ou enfin il « prend une fille » d'un ami pour la lui « donner », le « mai gida » se chargeant alors de toutes les dépenses matrimoniales.

D'une manière ou d'une autre, il « fait le mariage » de son client. Ce mariage peut être différé sur la génération suivante, le « mai gida » donnant alors une de ses descendantes au fils de l'étranger accueilli. Ce geste perpétue et consolide la relation initiale. Mais surtout, il la fait changer de registre, passant dans la plupart des cas d'une relation élective à une relation de parenté par alliance.

C'est souvent le moment que choisissent le client et son patron pour interrompre leur relation de travail. Le dépendant va travailler seul ou en association avec d'autres, avec le consentement et parfois l'aide de son « mai gida ». Mais dans ce cas, il reste toujours redevable et à la disposition de son beau-père. Cependant, il est quelques cas où le client continue après son mariage à travailler avec le même patron.

Enfin, il apparaît d'une manière régulière que le client devient indépendant sur le plan résidentiel après son mariage.

En résumé, la relation patron/client s'amorce à partir de la notoriété et des réseaux d'inter-connaissance des « mai gida » et de leurs pratiques d'aumône et d'hospitalité.

La relation est constituée par un échange travail/protection.

Enfin, point ultime — et point de transformation —, l'alliance matrimoniale change la relation patron/client en un rapport beau-père/gendre.

Le lien « zumunci » : vocabulaire et termes d'adresse

Les termes utilisés à l'intérieur de la relation qu'on a décrite, ou servant à la désigner, nous apporteront de nouvelles informations sur sa nature précise.

Comment l'alliance est-elle nommée ?

Les informateurs emploient le plus souvent le terme « zumunci ». C'est un mot de la langue haoussa, mais qui est utilisé à Lomé par des personnes de toutes les ethnies étrangères du zongo et pas seulement de l'ethnie haoussa. L'examen du sens du terme dans son pays d'origine fournit une référence intéressante. Selon différents auteurs ayant étudié le pays haoussa, on trouve, du terme « zumunci », les traductions suivantes : affectivité ; relation de parenté ou

d'alliance (et « lien de consanguinité ou de mariage ») ; sentiment clanique (« clan-feeling ») ; relation avec une personne de même pays ou même village (pour les Haoussa hors du pays haoussa) ; entente ; et enfin, « quasi-parenté » (« quasi-kinship »). Cette dernière traduction, de même que « relation avec une personne de même pays ou même village », est proposée par Michael SMITH (1). Toutes deux correspondent précisément à la situation que l'on rencontre au zongo, c'est-à-dire à la fois celle d'émigrés se retrouvant hors de leur pays d'origine et celle d'une relation qui emprunte certains termes au langage de la parenté.

Mais, avant d'examiner ces termes, il convient de souligner qu'à Lomé, les informateurs — qui lorsqu'ils cherchent à traduire le terme en français, parlent de « lien » ou de « relation particulière » — opposent le terme « zumunci » non seulement à la filiation (disant par exemple : « *Il n'y a pas de zumunci entre nous. C'est mon père* ») (2), mais aussi à la parenté au sens large (« dan uwanci »).

On peut donc parler d'une relation *élective*, en ce sens que son amorce et les comportements qu'elle implique ne sont pas dictés a priori par des droits ou des devoirs inscrits dans un rapport de positions dans la parenté.

Cette relation élective n'est pas, pour autant, nécessairement affective. On distingue clairement, à Lomé, « zumunci » et « aminci » : l'amitié. Deux personnes qui « ont du zumunci entre elles » ne sont pas nécessairement amies. Par contre c'est une relation entre un bienfaiteur et un bénéficiaire, le second étant redevable au premier de ces bienfaits (« alheri »). Etre, pour un jeune homme du zongo ou un étranger récemment arrivé, introduit dans le milieu commerçant le met dans une situation d'allégeance vis-à-vis de celui qui l'a pris en charge, l'a nourri, hébergé, et l'a fait travailler dans ce milieu, situation d'allégeance qui n'a rien à voir, en soi, avec l'amitié.

Le terme « zumunci » peut ainsi se traduire par : relation élective d'allégeance.

Deux termes sont utilisés pour désigner le partenaire dominé de la relation « zumunci » : « bara » (pluriel : « barori ») : serviteur, et « yaro » (pluriel : « yara »): enfant. Le premier est rarement employé alors que le second l'est plus fréquemment.

Le terme « bara » renvoie à un type de relation sociale fréquent dans le pays haoussa. Selon Claude RAYNAUT, cette relation « s'établit chaque fois qu'une personne se trouve, vis-à-vis d'une autre, en situation de dépendance, que ce

(1) M.G. SMITH, 1962, p. 305.

(2) « *Ba zumunci ke sakani mou — Baba nane* ».

soit d'un point de vue économique, social ou politique » (1). « Ce rapport interpersonnel — qui déborde largement la situation maître/serviteur — s'instaure dès qu'un état d'infériorité et de disponibilité, d'une part, de supériorité et d'autorité de l'autre, s'établit entre deux individus. Sitôt qu'un homme est lié à un autre par des devoirs, il devient son « *bara* » (2).

Les définitions qui nous ont été données à Lomé de la relation entre le « bara » et son maître rejoignent celles-là bien que le terme soit peu utilisé.

Un vieil homme haoussa, employant les deux termes de « bara » (au sens de « serviteur ») et de « zumunci », a cependant décrit précisément cette relation, depuis son amorce jusqu'à son point ultime, de transformation : le mariage. Il expose ainsi la « théorie » du rapport de clientèle :

« Si tu achètes de la kola, tu donnes ça à ton « bara » pour te faire ce travail ... tout ce que tu fais, il le fera avec toi. Lui, le « bara », il t'appartient. C'est quelqu'un qui est chez toi. Il est venu chez toi pour chercher son bonheur. Tout ce que tu lui donnes comme travail, il le fait. Il mange ta nourriture, tu l'habilles. Le « bara », s'il a de la bonté, il peut très bien être lié à la famille, plus que le propre fils... Ce qui compte, c'est la confiance. Si toi, le « bara », tu as confiance en ton « mai gida », tu lui diras : « baba » (père), tu ne m'as pas engendré mais je voudrais rester avec toi ; tout ce que tu me diras de faire, je le ferai, je resterai l'enfant de ta maison ». Et lui, le « mai gida », va le contrôler ; s'il voit que son caractère lui va très bien, il lui dit de rester... A ce moment-là, il y a du « zumunci » entre eux...

Si (le « bara ») aime une fille, s'il la veut, s'il te la montre et si tu as les possibilités, tu lui feras (le maraige) et tu lui donneras même de l'argent, et lui aussi deviendra responsable de lui-même...

En vérité, un « bara » fait du bien jusqu'à ce que son « mai gida » prenne sa fille pour lui donner en mariage. Il lui fera une maison. Et, à ce moment-là, ça veut dire qu'il l'a libéré. C'est pendant ce temps que le « zumunci » est devenu fort. Celui qui marie ta fille, c'est au moment où le « zumunci » devient fort et bien lié. Il devient lui aussi comme ton vrai fils. Si un jour tu n'as plus rien, il pourra bien t'assister, te nourrir...

Le « bara » donne du respect à son « mai gida ». Mais malgré tout le respect qu'il lui donne, malgré tout ce qu'ils font ensemble, c'est-à-dire tout ce que le « mai gida » lui a donné quand il est en vie, malgré ça, si le « mai gida » meurt, le « bara » ne peut pas hériter. Lui, le « bara », ne peut pas être l'héritier du « mai gida ». Il ne reçoit rien. C'est pour le propre fils (du « mai gida »). Partout où le fils sera, on le cherchera et on lui donnera l'héritage ».

Il y a un rapport, dans la tradition haoussa, entre le « bara » et l'esclave

(1) Claude RAYNAUD, 1972, p. 207.

(2) Claude RAYNAUT, *op. cit.*, p. 214.

Guy NICOLAS note que, dans la société haoussa, le terme « bara » peut désigner l'esclave affranchi qui est resté attaché à la famille de son ancien maître et est devenu son serviteur (1). L'informateur qu'on a cité plus haut concluait son exposé en disant : « *autrefois, les barori étaient comme des esclaves* ».

Ce rapport explique la réticence qu'ont les personnes concernées à nommer « bara » le client d'un commerçant. Elles opposent à cela que le même terme de « bara » (mais prononcé différemment) sert à désigner une personne qui reçoit de l'aumône (2). Comme on l'a vu précédemment, cette pratique s'adresse, entre autres, aux jeunes gens en attente d'une relation plus étroite avec tel ou tel commerçant. Contre les travaux ou services occasionnels qui les lient ponctuellement aux « mai gida », ils reçoivent de l'aumône. A Lomé, on utilise davantage le terme « bara » dans cette dernière acception, pour désigner ces jeunes gens avec qui il n'y a pas de relation inter-personnelle précise. Pour nommer le partenaire dominé de la relation d'allégeance « zumunci », on utilise plus régulièrement le terme « yaro » : « enfant ».

Un « mai gida » s'adressera à son client en l'appelant par son prénom ou en lui disant « yaro ».

Celui-ci interpellera son commerçant en lui disant « mai gida », ou « baba » (père, papa) ou encore « alhaji » (pèlerin), comme le font toutes les personnes qui saluent un grand commerçant.

Lorsque d'autres personnes parlent de « l'enfant », ils disent : « untel, fils de (dan) untel », ou encore : « untel, qui est l'enfant (yaro) de untel ». Cette « parenté » donne au « yaro » son statut soical.

On peut, à propos de ce langage, faire deux remarques.

1 — Les termes de « yaro » et « dan » (fils de) s'opposent à « bako », l'étranger. Alors que les commerçants sont très prolixes lorsqu'il s'agit de parler des étrangers de passage qu'ils hébergent chez eux, il n'en va plus de même lorsque ces « étrangers » ont été incorporés au réseau social/commercial du « mai gida ». Cette incorporation empêche de stigmatiser les étrangers comme « étrangers » (« baki »), c'est-à-dire en dehors du groupe des personnes proches du commerçant. Elle va de pair avec l'utilisation exclusive du langage de la parenté et de la dépendance même si celui-ci ne lui est pas propre. Les termes « yaro » et « dan » s'opposent donc, en le prolongeant, au terme — et au statut — d'« étranger ».

---

(1) Guy NICOLAS, 1975, p. 179.

(2) De même, ABRAHAM donne du terme les deux traductions : serviteur ou mendiant (R.C. ABRAHAM, 1962, p. 77).

2 — D'autre part, le terme de « yaro » traduit une situation de dépendance, qui caractérise la relation « zumunci ». Un commerçant n'a jamais d'employés convoyeurs, revendeurs ou manœuvres. Par contre, il a des « enfants derrière lui », « avec lui » ou « à côté de lui » ; il peut alors citer plusieurs « yara » travaillant pour lui comme manœuvres, revendeurs ou l'aidant de diverses façons.

Selon R.C. ABRAHAM (1), le terme « yaro » a deux sens : 1 — garçon, jeune personne (par opposition au terme « babba » : adulte, dont le pluriel : « manya » sert à désigner les gens influents ou les personnes riches) ; et 2 — serviteur.

Les gens du zongo de Lomé font en quelque sorte une synthèse en le traduisant en français par « enfant ». On ne sort de l'« enfance » qu'en sortant de la dépendance.

Les récits faits par ceux qui vivent ou ont vécu cette alliance, aussi bien que le langage de la parenté utilisé pour la décrire, lui donnent sans conteste une part de son « enchantement ». La forme la plus manifeste de la relation entre un « mai gida » et son « yaro » est la prestation quotidienne de travail de la part de ce dernier au bénéfice de son patron. Mais ce n'est là qu'un des termes de l'échange instauré par l'alliance « zumunci ». Celle-ci donne un statut social au « yaro », ancien « bara » (au sens de : personne anonyme recevant l'aumône) ou ancien « bako » (étranger). Le langage de la parenté réalise, désigne directement ce nouveau statut.

Les différents termes d'adresse ou de classification, utilisés notamment dans les relations de travail et employant le langage de la parenté et de la dépendance, ne sont pas lancés au hasard. Ils désignent toujours un certain statut attribué à une personne (« enfant », « fils », « frère », etc.) et se réfèrent à une position précise dans une structure sociale (2).

La « quasi-parenté » qu'institue la relation « zumunci » n'est assurément pas généalogique, mais c'est une parenté sociale.

Au demeurant, elle ne renvoie pas à une filiation imaginaire père/fils. Elle est en fait une préfiguration de l'aboutissement de cette relation : l'alliance beau-père/gendre.

---

(1) R.C. ABRAHAM, *op. cit.*, p. 949.

(2) Ce qui vaut ici pour les gens du zongo de Lomé peut être généralisé à tous les groupes constituant le « secteur informel urbain ». Sans les prendre « à la lettre », il s'agit, si l'on veut, de « prendre au sérieux » les termes d'adresse utilisés dans les relations des milieux sociaux urbains.

L'enjeu n'est pas de donner à ces termes plus de sens qu'ils n'en ont mais de les re-situer dans l'ensemble constituant des théories particulières de relations sociales. Les façons d'interpeller et de nommer les individus (c'est-à-dire aussi, par exemple, les surnoms ou l'appellation « alhaji ») expriment toujours des positions sociales données dans des relations inter-personnelles, et ont d'autant plus de sens que ces relations organisent les modes de subsistance du « secteur informel urbain ».

LE MARIAGE D'AUMÔNE

Le mariage d'aumône n'est pas toujours la fin de la relation « zumunci », mais il en est le modèle et il apparaît le plus régulièrement dans les généalogies et les biographies : le « mai gida » donne, « comme une aumône », une de ses filles directes en mariage à son « yaro » (voir figure 13, diagramme 1).

Des variantes interviennent qui adaptent l'alliance aux conditions dans lesquelles elle peut se réaliser ; c'est-à-dire si le « mai gida » a ou n'a pas de fille célibataire en âge de se marier, ou bien l'âge et la situation matrimoniale du « yaro », etc (voir diagrammes 2, 3, 4, 5). La combinaison conjoncturelle de l'« offre » et de la « demande » de mariage crée ces variantes (1).

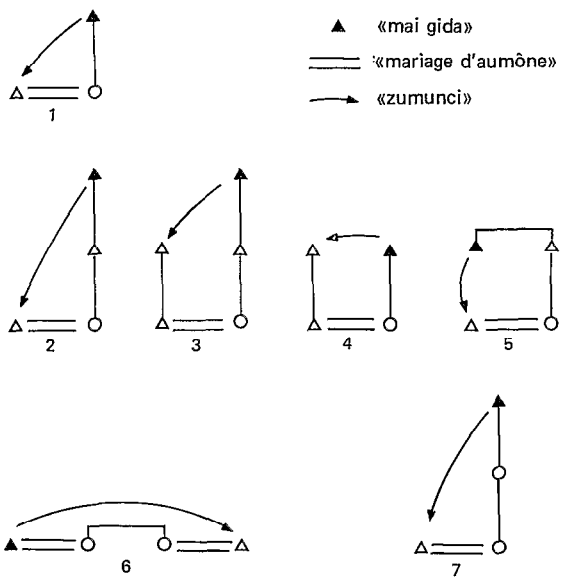


Fig. 13. — « Zumunci » et alliance matrimoniale (le mariage d'aumône)

(1) Le mariage différé (par exemple entre la fille du fils du « mai gida » et le fils du client) adapte le principe de l'alliance matrimoniale entre l'accueillant et l'accueilli à des situations particulières. Il arrive par exemple qu'un étranger arrivant chez un commerçant soit déjà marié et relativement âgé, et donc soit susceptible d'avoir bientôt des fils en âge de se marier. Si, dans le processus habituel, la personne accueillie a en général entre 15 et 25 ans et se trouve donc en présence d'un aîné, cette séniorité est davantage un rapport de positions économiques/sociales qu'un rapport d'âge. C'est l'adaptation des rapports d'âges réels aux règles de cette alliance qui fait éventuellement différer le mariage.

A défaut d'avoir dans sa propre descendance une fille à donner en « sadaka » à son client, le « mai gida » la trouvera parmi ses alliés (par exemple une sœur de son épouse ou une fille de sa fille, voir diagrammes 6 et 7).

Enfin, il peut trouver cette épouse parmi son entourage d'amis ou de partenaires commerciaux.

Dans tous les cas, le « yaro » n'a pas à payer les dépenses matrimoniales. Son « mai gida » s'en charge, que l'épouse du client soit ou non sa propre fille.

Si le « mai gida » donne lui-même sa fille à son client, il annule les dépenses de « tambaya » et de « gaisuwa ». Le versement du « sadaki », sceau du mariage, étant obligatoire, on pratique l'artifice suivant, « secret » mais notoire dans le zongo : le « sadaki » est donné par le père de la fille au prétendant ou à ses représentants officiels qui le lui redonneront au cours du rituel de l'attachement du mariage.

C'est, stricto sensu, le mariage d'aumône (« armen sadaka »).

Les gens du zongo ne le présentent pas explicitement comme un type de mariage, mais comme un arrangement possible dans une situation particulière. A différentes conditions, un père peut donner sa fille comme « sadaka ».

L'existence de cette forme de mariage est attestée dans la tradition haoussa. Une fille peut être donnée à un « malam » trop pauvre pour payer les dépenses matrimoniales (1) ou à une personne quelconque « en échange de services rendus » (2).

De plus, on peut rapprocher ce cas du mariage appelé « alamandi » (« donner à Allah ») parmi les commerçants musulmans Kooroko du Mali, « moyen de nouer des liens avec un homme ou de les renforcer » (3).

Par ce mariage, le client réalise une double insertion : il entre dans le circuit matrimonial du zongo ; il est introduit, par la parenté, dans le milieu commerçant.

Ce faisant, le mariage d'aumône est une façon licite de contourner les règles contraignantes de la négociation matrimoniale.

Son existence permet aux commerçants du zongo d'improviser des alliances efficaces dans l'immédiat (elles organisent des relations de travail) et à long

(1) Guy NICOLAS, 1975, p. 213.

(2) Colette PIAULT, s.d., p. 96.

(3) Jean-Loup AMSELLE, 1977, p. 170.

terme. Pour parler de la prégnance de la relation « mai gida »/« yaro » dans leurs récits biographiques, les informateurs citent, comme une preuve, l'alliance matrimoniale qui a finalement lié les deux partenaires : « Je lui ai donné une fille en mariage » ; « il m'a fait le mariage » ; « il a donné sa fille à mon fils » ; etc.

La relation beau-père/gendre a d'autant plus de poids dans cette alliance qu'elle est le moyen par lequel le « yaro » et son commerçant peuvent établir entre eux un lien généalogique ou, si l'on veut, structurer et faire entrer dans le domaine de la parenté (« dan uwanci ») une relation au départ élective.

Partant, la relation de « suruki », réglée par quelques prescriptions officielles (évitement, puis respect et largesse) est déjà symboliquement présente dans le rapport patron/client et agit en partie sur ses comportements.

La relation « mai gida »/« yaro » ne contient aucun évitement. Au contraire, c'est par la proximité permanente du client et de son patron que le premier acquiert un statut social référé à son « mai gida ». Ils travaillent ensemble et se côtoient quotidienement ; ils habitent parfois la même maison.

Mais le respect et la largesse, qui caractérisent la relation gendre/beau-père elle-même (alors que l'évitement la précède), se retrouvent dans les comportements du client à l'égard de son patron.

Son respect est la marque manifeste de la situation d'allégeance dans laquelle il se trouve. Un « yaro » n'exige, pour son travail, aucune rémunération ; mais son « mai gida » lui en donne. C'est entendu. Si celui-ci n'est pas assez généreux, le « yaro » s'en plaindra éventuellement à un (ou une) tiers, mais jamais directement à son « mai gida ».

La largesse du client est sa prodigalité en travail par laquelle il se décharge des dépenses matrimoniales.

Par ses prestations quotidiennes, par ses gestes et ses égards, le « yaro » pratique le respect et la prodigalité envers son « mai gida » ; comportement donné comme libre et allant de soi mais cependant acquis, « appris » et dont la relation de « suruki » est le seul « équivalent » généalogique en même temps que le prolongement possible.

Quasi-parenté, la relation « zumunci » prépare et anticipe l'alliance matrimoniale qui est sa fin virtuelle.

Les réseaux sociaux
(essai de définition)

L'ensemble des relations inter-individuelles convergeant sur la personne d'un « mai gida » forme une « communauté » à la fois commerçante et sociale.

La position économique de « mai gida » se réalise dans le cumul de différents statuts sociaux : père — réel ou classificatoire (oncle) —, beau-père, « patron » (d'un client).

Les gens du zongo ne donnent pas de nom spécifique au groupe des dépendants d'un « mai gida ». Celui-ci déborde largement les limites de la famille restreinte (« iyayi »). Le « dangi » (patrilignage) est fournisseur d'une partie de la main-d'œuvre commerciale, mais il n'est ni toujours opérant, ni la seule référence. La composition des maisonnées (« gida ») est ce qui se rapproche le plus de la structure des réseaux sociaux : dans un cas comme dans l'autre, on trouve à la fois la famille restreinte, les parents éloignés et les dépendants sans lien de parenté. Mais si les règles de l'alliance de mariage interdisent la cohabitation beau-père/gendre, elles n'empêchent paz la collaboration commerciale entre les deux alliés.

Selon les commerçants eux-mêmes, seule la notion d'« arzikin mutane », *richesse en hommes*, peut rendre compte de la réalité des réseaux sociaux. Cette notion traduit le « capital » humain dont dispose une personne en entretenant des relations avec ses parents et clients et en redistribuant autour d'elle une part de sa richesse.

Les réseaux sociaux des « mai gida » forment une structure originale, distincte des autres formes d'organisation sociale (famille, lignage, maisonnée), sans pour autant s'y opposer. On essaie d'en définir les principaux traits :

— Le premier caractère d'un réseau social est de se référer aux normes familiales, comme cadre réel ou comme langage.

La parenté au sens large est un domaine dans lequel puisent régulièrement les commerçants, et les termes de parenté — eux-mêmes classificatoires — classent et donnent hâtivement un sens à des relations extra-familiales. Enfin, l'alliance de mariage est la perspective, sinon toujours la conclusion, des alliances de clientèle.

L'improvisation des relations sociales et commerciales ne contredit pas les références familiales ; elle les ré-interprète.

— La relation patron/client, dont les gens du zongo trouvent dans leur propre tradition le langage et les codes, est le modèle récurrent à partir duquel se fait la ré-interprétation des références familiales. En particulier, il explique localement la préférence accordée à la parenté utérine et, à l'opposé, le caractère relativement peu opérant du rapport père/fils. Les relations vont de la plus prescrite à la plus improvisée, et cette dernière (la relation de clientèle) est le type idéal de la mobilité sociale. La possibilité donnée en principe à chacun de parcourir les échelons successifs de la réussite sociale est tout à la fois la justification du pouvoir actuel des « mai gida » et le principe qui domine le fonctionnement des réseaux sociaux. Un client ou un neveu utérin pourra, plus aisément, plus librement et plus rapidement qu'un fils de commerçant passer du statut de client à celui de « mai gida ».

— Ce qui fonde le pouvoir des « mai gida » sur leurs réseaux sociaux n'est pas tant une parenté de représentation qu'un ensemble de relations concrètes de sujet à sujet. En d'autres termes, ce n'est pas dans leur généalogie que les « mai gida » acquièrent leur statut, bien qu'ils puissent s'y référer à l'occasion, mais dans le système de relations sociales qu'ils ont eux-mêmes construit et qu'ils entretiennent par leur travail de sociabilité.

Ce travail est fait d'une série de dépenses, c'est-à-dire de redistributions de leur profit marchand, sous formes d'aumônes, d'hébergement, de faveurs et de services.

Il se réfère à deux notions dominantes, paradigmes des redistributions : celle de la « sadaka » (aumône) et celle de l'« alheri » (faveur, cadeau).

On peut dire en simplifiant que les premières dépenses (celles de la « sadaka ») constituent un capital symbolique de prestige et de notoriété et que les secondes (« alheri ») entretiennent un capital social fait d'échanges de services, de travail, d'argent, etc.

Référé à lui-même et à son propre travail économique et sociable — et non à un groupe familial ou clanique d'origine —, chaque « mai gida » représente individuellement un pôle social du zongo.

— Cette individualisation de l'organisation sociale va de pair avec une stratification qui se fonde elle-même sur les réseaux sociaux. L'ensemble des « mai gida » forme une classe supérieure d'hommes riches et influents, nommément désignée par le terme « manya-manya » (1).

(1) Les « mai gida » sont en fait un élément d'une classe plus étendue de négociants urbains, comme on le verra plus loin.

La classe des « mai gida » contrôle dans le zongo la circulation des marchandises, l'organisation du travail et la circulation de l'argent. On peut dire qu'aussi bien ce groupe contrôle la « circulation des épouses », le système matrimonial du zongo contraignant la plupart des hommes jeunes à recourir aux « mai gida », d'une manière ou d'une autre, pour trouver l'argent et les relations nécessaires au mariage.

Cependant, l'accession à la position sociale de « mai gida » se joue d'abord dans le réseau de dépendants qu'un commerçant peut constituer par son propre travail de sociabilité et qui lui donne son pouvoir économique et son statut de redistributeur.

— L'organisation du travail commercial est une des mises en œuvre possibles des *réseaux sociaux*, une « *situation* » où se manifeste leur *efficacité économique* puisqu'ils organisent ainsi un mode de subsistance.

C'est dans des systèmes de relations inter-individuelles que les uns jouent leur survie et les autres acquièrent leur position économique dominante.

Mais les réseaux sociaux, qui n'existent toujours qu'en situation, représentent aussi la force personnelle dont disposent les commerçants lorsqu'ils doivent contrôler leur milieu, faire eux-mêmes leur propre « police », face aux déviances de leurs sujets.

S'ils ont le pouvoir économique au zongo, les « mai gida » détiennent aussi, avec leur richesse en hommes, l'essentiel du contrôle social.

8 *Le contrôle social*

Un vol et la recherche des voleurs

En 1979, un vol fut commis au domicile d'un logeur-intermédiaire (« mai gida dillali ») haoussa.

La somme d'argent volée fut d'au moins sept millions de francs CFA et, selon certains, elle dépassa dix millions de CFA.

Le jour précédant le vol, le logeur était allé retirer dans une banque de Lomé les sept millions de CFA destinés à être remis à une dizaine de commerçants de bétail dont il était l'intermédiaire, en paiement des animaux qu'ils avaient vendus auparavant. Selon certains informateurs, cet argent s'ajoutait à une somme d'au moins trois millions de CFA que le logeur gardait chez lui.

A partir du moment où le « mai gida » découvrit le vol — quelques instants après qu'il fut commis —, une longue et intense recherche des coupables et de l'argent fut entreprise. Elle dura plus de trois mois pendant lesquels la rumeur du zongo ne manqua pas de suivre et d'interpréter les événements. Cette recherche aboutit d'abord à l'accusation de deux personnes moins d'un mois après la découverte du vol, puis à l'emprisonnement de l'un des deux accusés, deux mois plus tard, alors que l'autre fut laissé en liberté. L'argent ne fut pas retrouvé.

Un événement de ce type rassemble, en condensé, toutes les dispositions idéologiques et structurelles du milieu agressé.

Il mobilise, pour interpréter et réagir à l'agression, tous les recours aux personnes et aux valeurs morales auxquels peut prétendre un individu ou un groupe.

Dans ce cas précis, il met le réseau social d'un commerçant « en situation »

avec la demande expresse d'être efficace : comprendre, dénoncer et retrouver l'argent.

La chronique de la recherche des voleurs serait trop longue et parfois obscure pour être rendue comme telle. Les informations que nous possédons sur le sujet ne nous permettent pas de relater tous les détails de trois mois d'investigation ; d'une part, tous ces détails ne sont pas forcément significatifs ; d'autre part, des confusions et parfois des contradictions apparaissent, selon les informateurs, à propos de quelques faits. Nous nous appuyons donc sur les faits certains, vérifiés à plusieurs sources, pour sortir l'événement de sa chronologie et le présenter sous les trois principales questions qu'il a mises en évidence :

La relation patron/client. Pour un des accusés, le vol est interprété comme une « trahison » de l'alliance « zumunci » qui l'attachait à son patron victime du vol.

La mise à l'épreuve de la sociabilité du « mai gida ». La vingtaine de personnes qui interviennent dans la recherche des coupables ont toutes une relation « de sujet à sujet » avec le commerçant ; cette relation les détermine à se porter solidaires du « mai gida » et à intervenir d'une manière plus ou moins soutenue selon le type de relation.

Le syncrétisme religieux. Il est mis en évidence par les consultations divinatoires faites auprès de prédicateurs aussi bien « animistes » que musulmans et prend un sens particulier au regard de l'affirmation islamique officielle du zongo.

Avant d'aborder ces trois questions, il nous semble utile de citer nos sources ; les conditions du recueil de l'information déterminent directement sa qualité et fixent les limites de notre propre interprétation.

Les informations dont on dispose proviennent :

1 — du fils classificatoire (fils de frère) de la victime : il est un de ses assistants-intermédiaire dans le commerce du bétail. Il a participé à la plupart des rencontres, consultations de devins, etc. Il fut accusé du vol à un moment donné par un des devins consultés, accusation qui n'eut pas de suite dans le déroulement de la recherche des coupables. Mais il avait manifestement besoin de répondre à un doute latent en replaçant son innocence dans le récit détaillé qu'il fit de l'événement (récit qui dura plusieurs heures étalées sur plusieurs jours en présence d'un autre « zongolais » qui était certes notre interprète mais aussi le « témoin » local de sa narration). Il nous fit ce récit alors que les recherches étaient arrêtées depuis près de deux mois, l'affaire considérée comme terminée ; mais il se trouvait lui-même en conflit ouvert avec l'assistant du même « mai gida » qui fut accusé puis —officiellement — innocenté, notre informateur continuant, avec d'autres personnes, d'accuser cet autre assistant.

2 — D'un « neveu » utérin de la victime. La mère de cet informateur a une parenté maternelle non précisée avec la mère du « mai gida ». Comme on le verra, cette femme est intervenue fréquemment dans la recherche des coupables, de même que son fils. Celui-ci est chauffeur de taxi et recourt souvent, par l'intermédiaire de sa mère, à des prêts que lui fait le commerçant qui fut victime du vol.

3 — De l'un des clients de la victime. Il est également son aide-intermédiaire dans le commerce du bétail. A différentes reprises, au cours de la recherche des voleurs, il nous parla, mais avec peu de détail, des diverses investigations ; surtout il fut le premier à formuler l'accusation de trahison du client soupçonné du vol, accusation reprise par d'autres ensuite.

4 — De la rumeur des gens du zongo qui commentaient, au fil des jours, les informations vraies ou fausses qui circulaient sur la somme d'argent volée, les circonstances du vol, l'identité des accusés, les recours aux devins, etc. Nous n'avons pas participé aux consultations des devins. Alors que les acteurs de la recherche des coupables prenaient le sens de leur intervention dans la relation inter-individuelle qui les liait au commerçant volé, nous avions, de notre côté, notre propre procédure d'enquête qui ne se souciait pas de savoir qui était « réellement » coupable. Notre enquête portait sur l'interprétation du vol et sur la position sociale des personnes solidaires du « mai gida » ; elle pu être menée en marge de l'événement proprement dit et indirectement par les récits qu'en faisaient les acteurs que nous connaissions par ailleurs.

Notre « participation » a consisté à partager l'observation, les commentaires et la rumeur qu'a suscité le vol chez les gens du zongo qui se portèrent juges de l'événement.

Ces conditions nous permettent de traiter avec les garanties nécessaires des deux premières questions — la « trahison » du client et le réseau social du « mai gida » — mais elles impliquent d'être plus réservé quant à l'interprétation du syncrétisme des consultations, que nous ne connaissons qu'indirectement.

La trahison du client

Deux personnes ont été déclarées coupables du vol par l'entourage du « mai gida », dont le verdict fut ratifié sans problème par les « malam » et « féticheurs » consultés.

Les deux accusés connaissaient bien le commerçant qui fut victime du vol. Mais le sens de l'accusation (et finalement la sanction) fut différent pour l'un et pour l'autre.

Le premier accusé est un chauffeur ; il est Akposso (ethnie de la région des Plateaux, dans la partie sud du Togo) et non musulman. Quelques années auparavant, le commerçant lui avait prêté de l'argent, comme à bien d'autres personnes. Avec cet argent (qu'il a remboursé), il s'était acheté une voiture. Chauffeur de taxi « à son compte », il est redevable de ce prêt au commerçant et le conduit parfois ici ou là, à Lomé. Mais il n'est pas son chauffeur particulier. Il possède lui-même trois voitures et une maison. Il serait l'auteur du vol proprement dit et a été finalement remis à la police et emprisonné.

Sa culpabilité a été rapidement établie, d'abord par l'entourage du « mai gida », confirmé par un devin une semaine après le vol, puis par le commerçant lui-même qui accepta sans trop de réticence ce coupable. Livré à la police, le chauffeur akposso avoua son délit et désigna son complice un mois après que le vol fut commis.

Le second accusé est, avec trois autres personnes, l'assistant permanent du

« mai gida ». Il établit le contact entre vendeurs et acheteurs de bétail (fonction que lui délègue son patron, logeur-intermédiaire) et tient un cahier de comptes des ventes à crédit. D'ethnie gourma et musulman, il est arrivé il y a trois ans chez son « mai gida », à qui il fut présenté par un commerçant itinérant de bétail venant, comme lui, de Fada N'Gourma (en Haute-Volta).

Parlant couramment les langues haoussa, foulfouldé, moré et gourma, c'est un assistant compétent à qui son « mai gida » fait entièrement confiance.

Mais, selon la rumeur du quartier, il n'en serait pas à son premier vol. En particulier, il ne serait pas étranger aux trois vols qui eurent lieu en deux ans, avant celui-ci, chez le même « mai gida » ; vols moins importants puisqu'ils concernaient des sommes de 800 000 CFA dans un cas et deux millions de CFA dans un autre et que le « mai gida », dit-on, ne porta pas à la connaissance de la police.

S'il est présenté par certains comme un récidiviste, le jeune Gourma, célibataire, âgé d'environ 25 ans, est cependant un « yaro » du commerçant. Accueilli par ce dernier, il fut d'abord hébergé dans une maison du logeur jusqu'à la destruction de l'ancien quartier et a habité ensuite dans une chambre dont le loyer était payé par son « mai gida ».

Ce cas est une figure caractéristique d'une relation de clientèle transcendant les clivages ethniques (le commerçant est haoussa, son « enfant » est gourma), établie à partir de la notoriété et du réseau d'inter-connaissance du « mai gida » à travers les chaînes commerçantes, et constituée par un échange de travail d'une part, de protection et d'entretien d'autre part.

Dans la logique du clientélisme, c'est une relation potentiellement durable, et dont la conclusion pensable est l'établissement d'un lien généalogique entre les deux partenaires par le mariage du « yaro » avec une fille de la famille du « mai gida ».

Une fois sa culpabilité soupçonnée (par un raisonnement qu'il n'est pas dans notre propos de juger) puis confirmée par les déclarations de son complice, le jeune Gourma fut au centre d'une accusation de l'entourage du « mai gida », puis plus généralement de la rumeur du zongo.

L'argument central de cette accusation était la trahison.

Plus que d'avoir été complice du vol, il fut accusé d'avoir trahi la confiance (« amana ») de son « mai gida ». La relation de clientèle « zumunci » contient nécessairement ce climat de confiance réciproque puisque c'est, notamment, une relation de travail commercial. La trahison de la relation de confiance est l'exact opposé, le contre-point de l'alliance « zumunci ».

Il est significatif que les premières personnes qui lancèrent cette accusation étaient elles-mêmes des clients du « mai gida ».

Celui-ci refusa longtemps d'admettre la culpabilité de son « yaro ». Il résista aux nombreuses pressions de son entourage pour le condamner.

A force de consultations de devins et après les déclarations du chauffeur akposso déjà arrêté (mais qui reviendra plus tard sur ses aveux), les parents, alliés et dépendants du « mai gida » réussirent enfin à faire emprisonner le jeune Gourma, qui niait depuis le début sa participation au vol.

Un jugement officiel eut lieu au tribunal de Lomé, dont le verdict fut la condamnation du chauffeur akposso et la libération du jeune Gourma, faute de preuves et d'aveux.

Une dizaine de jours après sa libération, l'assistant du « mai gida » réapparut au parc à bétail et recommença à travailler pour le même patron ; mais il est, depuis ce jour, accompagné d'un autre assistant du logeur, dont la rumeur dit qu'il est là pour le contrôler.

Le retour de l'accusé à son poste de travail ne signifie pas seulement le refus symbolique du « mai gida » de reconnaître ce coupable. Au terme des trois mois de recherches, le commerçant n'avait évidemment plus « confiance » en son « yaro » et, de fait, leur relation de clientèle était rompue.

Mais ce retour est beaucoup plus pour le « mai gida » une manière de « sauver la face », c'est-à-dire de sauver ostensiblement ce type de relation de confiance.

Cette obstination apparente du commerçant parle de la nécessité en même temps que de la fragilité des relations de clientèle parmi les gens du zongo. Fragiles parce qu'elles reposent à l'origine sur quelques valeurs morales dont la transgression individuelle ne peut entraîner que la condamnation collective par d'autres valeurs morales (confiance/trahison), les alliances de clientèle sont cependant, dans le contexte des commerçants soudanais de Lomé, le principal moyen de renouvellement des réseaux sociaux des « mai gida » ; elles permettent aux individus d'aller et venir tout en maintenant une structure qui repose sur l'articulation des codes familiaux et du clientélisme.

Aussi l'entourage du commerçant peut-il condamner violemment le client voleur — et continuer de le faire après sa réinsertion — alors que le « mai gida » de son côté maintient l'apparence de son rapport de clientèle.

Le jugement moral et le maintien de la relation sociale, qui se contredisent apparemment, sont aussi logiques et nécessaires l'un que l'autre.

Un réseau social en situation

Par leurs interventions visant à désigner les coupables et à retrouver leur butin, une vingtaine de personnes vont faire la preuve de leur relation parti-

culière avec la victime. Ce « mai gida » fait travailler régulièrement de nombreux commis, chauffeurs, manœuvres et intermédiaires ; étant le plus important « mai gida-dillali » du commerce du bétail à Lomé, il a des contacts réguliers avec les commerçants du nord et les patrons de bouchers locaux ; il prête de l'argent à diverses personnes ; il possède deux maisons à Lomé et une en construction au nouveau quartier zongo, et a au moins deux véhicules ; il est le successeur commercial d'un notable du zongo pour lequel il a travaillé pendant une dizaine d'années comme commerçant itinérant et qui est présenté comme son « père » bien qu'il n'y ait entre eux aucun lien généalogique.

L'intervention des parents et alliés solidaires du « mai gida » a consisté principalement en consultations de « malam » et « féticheurs » et en contact avec l'administration loméenne (police, justice, etc...) dans le but d'abord de trouver des coupables et de les faire avouer puis pour essayer de récupérer l'argent volé, ce qui fut vain (au moins pour la période dont nous avons connaissance).

A partir des récits comparés des différentes interventions, on peut établir la participation de vingt-deux personnes à ces investigations.

— Trois d'entre elles sont des agnats du commerçant : un fils, un frère (de même père) et le fils du frère.

Le fils du « mai gida », qui habite chez lui, fut prévenu la nuit même du vol par son père. Il partit chercher immédiatement son oncle, le frère du commerçant. A différentes reprises, il participa aux recherches, soit en allant chercher chez eux les deux accusés pour les amener auprès du commerçant, soit à l'occasion de visites collectives faites aux devins.

Le frère du « mai gida », commerçant transporteur, se rendit avec la victime au commissariat de police pour confronter le chauffeur akposso avec le jeune Gourma soupçonné d'être son complice.

Le neveu du commerçant, qui a suivi toutes les étapes successives de la recherche des voleurs, est intervenu directement à diverses reprises pour soutenir son oncle pour lequel il travaille comme assistant au parc à bétail. En particulier, il a rendu visite, avec d'autres personnes, à un « malam » qui est ensuite venu dire des sourates du Coran toute une nuit dans la maison de la victime. Il participa également aux consultations de devins.

— Un deuxième groupe d'intervenants peut être distingué ; il s'agit des alliés matrimoniaux du « mai gida » ; outre les deux épouses du commerçant, sont intervenus : un frère d'une épouse, les maris et un frère de mari de deux des filles du « mai gida », la mère de l'épouse d'un de ses fils.

Les deux épouses du « mai gida » allèrent, le matin même du vol, chez un « malam » (qu'elles consultent habituellement) pour lui demander de désigner les coupables (ce qu'il ne put faire ; mais, après cette consultation, les deux

épouses du « mai gida » déclarèrent que l'un des voleurs était un proche du commerçant). Plus tard, une des deux épouses servit de médiatrice pour rendre compte à son mari de la consultation qu'avaient eu le neveu du « mai gida » et le frère de cette épouse auprès du « malam » qui vint ensuite prier chez le commerçant.

Un chauffeur de taxi, mari d'une des filles du « mai gida », amena avec lui diverses personnes à la consultation d'un devin bassar et revint ensuite chez son beau-père pour lui rendre compte de cette visite.

Le mari d'une autre fille du « mai gida » participa à une autre consultation de devin ; il s'agit d'un commerçant itinérant de bétail résidant habituellement à Kantchari (Haute-Volta). Son frère l'accompagnait à cette occasion. Le même commerçant, gendre du « mai gida », se rendit auprès d'un troisième devin consulté par les proches de la victime.

Un peu en marge des interventions généralement collectives qui furent faites par les personnes entourant le « mai gida », la mère de l'épouse d'un fils du commerçant participa, de son côté, aux investigations. D'ethnie évhé (autochtone du Sud-Togo, non musulmane) et résidant à Vo-Koutimé (sud-est du Togo), elle consulta un devin évhé de cette ville et vint le lendemain à Lomé chez le « mai gida » pour lui déclarer que son « féticheur » avait confirmé la culpabilité des deux personnes soupçonnées. Elle entraîna ensuite plusieurs personnes, et en particulier le « mai gida » lui-même, à Vo-Koutimé pour consulter sur place le devin évhé.

— Outre les agnats et les alliés de la victime, quatre autres personnes vont intervenir, qui ont une « parenté » sociale ou indéterminée avec le « mai gida ». Il s'agit, d'une part, d'une femme dont la mère a une parenté avec la mère du commerçant, mais dont le lien généalogique n'est pas précisément décrit ; cette femme et son fils, chauffeur de taxi, interviendront fréquemment. D'autre part, le « père » social du « mai gida » et son propre fils participeront aussi aux recherches.

La femme parente du « mai gida » fut la plus active des personnes solidaires de la victime du vol. Elle fut d'abord contactée par les épouses du « mai gida », le matin même du vol, qui lui demandèrent d'aller rendre compte pour elles à leur mari de la visite qu'elles firent à un « malam ». Elles se référaient ainsi à la relation privilégiée (par les côtés maternels) entre cette femme et le commerçant pour une démarche d'autant plus délicate qu'il était notoire que le « mai gida » n'approuvait pas les visites que ses épouses faisaient habituellement (bien avant cet événement) à des prédicateurs musulmans.

Cette même parente du commerçant prit elle-même contact, au cours de la première semaine de recherches, avec un devin bassar (ethnie du Nord-Togo) installé à Lomé. Elle est à l'origine des nombreuses rencontres qui eurent lieu entre le commerçant, ses parents et dépendants et le devin, et qui aboutirent à la désignation des deux accusés.

Lors de la consultation d'autres devins, notamment celui de Vo-Koutimé, elle participa encore à ces interventions collectives.

Son fils y pris également part. Présent chez le devin de Vo-Koutimé, il l'est également chez un autre devin « animiste » de Noépé, petite localité proche de Kpalimé, où il se rendit avec d'autres personnes à la demande de la famille du chauffeur akposso.

Le « père » social de la victime est un notable religieux. Il consacra de nombreuses prières collectives du vendredi à la mosquée du quartier à soutenir le commerçant volé et à demander aux fidèles de l'aider. Mais il donna aussi son « autorisation » à des femmes venues lui demander son avis avant de consulter un devin « animiste ».

Son propre fils prit également part aux consultations des devins de Vo-Koutimé et Noépé.

— En plus de ces quatorze intervenants parents et « quasi-parents » du « mai gida », huit autres personnes ont également aidé le commerçant victime du vol.

D'une part, deux assistants-intermédiaire du « mai gida » (celui-ci compte quatre assistants permanents : le jeune Gourma accusé du vol, le fils de son frère, et deux dépendants sans lien de parenté). Ces deux derniers prirent part à quelques-unes des visites aux devins, et restèrent régulièrement auprés du commerçant pour le soutenir et le conseiller pendant tout le temps que durèrent les recherches.

D'autre part, deux chauffeurs employés par le « mai gida » mais n'ayant aucun lien de parenté avec lui. Entre autres, ils allèrent avec le fils de la victime chercher chez eux les deux accusés.

Un commerçant d'objets d'art, autre client du « père » social de la victime. Ce dépendant accompagna l'épouse du « mai gida » lorsque celle-ci vint parler à son mari de la visite qu'avaient faite le neveu et le beau-frère du commerçant chez un « malam ».

Enfin, un patron de bouchers dendi-bariba de Lomé et un Haoussa commerçant itinérant de bétail. Ces deux partenaires commerciaux du « mai gida » se rendirent, au cours de la première semaine des recherches, l'un à Djougou (nord-Bénin), l'autre à Sokoto (nord-Nigeria) pour consulter des prédicateurs musulmans célèbres sur cette affaire. Ils s'y rendirent avec l'accord et l'argent du « mai gida » mais en revinrent sans résultat tangible.

Un autre commerçant musulman, simple connaissance du « mai gida », introduisit celui-ci dans un ministère pour que la victime expose son affaire, mais sans résultat non plus.

Si le rappel des parents et alliés du « mai gida » ne permit pas de retrouver l'argent volé, il eut cependant pour conséquence de désigner des coupables

et aussi de manifester une « solidarité » qui n'est autre chose que la reconnaissance du pouvoir du « mai gida ».

On représente, sur la figure 14, les liens de parenté et d'alliance entre les différents intervenants et le « mai gida ».

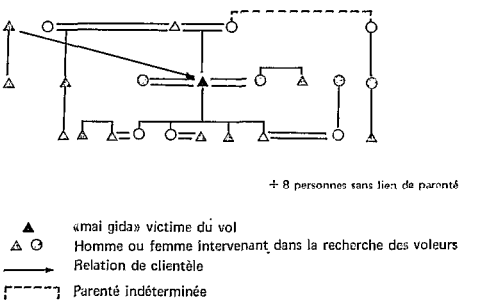


FIG. 14. — Un réseau social en situation

Notons, par ailleurs, que de nombreux commerçants et notables du zongo ont rendu visite, encouragé et tenté d'aider le logeur dans ses recherches.

La situation dramatique qu'a provoqué le vol du commerçant a suscité une solidarité spontanée et une attention — qui dépassait la demande d'aide du « mai gida » lui-même — qui informent directement sur sa sociabilité.

Or, il apparaît que l'importance du soutien des parents et alliés est inversement proportionnelle à leur proximité généalogique de la victime ; en d'autres termes, que la solidarité avec le « mai gida » tend à suivre une ligne de force décroissante allant des relations les plus improvisées aux relations les plus prescrites.

En effet, la personne qui joue le rôle le plus actif dans les interventions est la femme qui a une parenté non précisément identifiée avec le « mai gida », par sa mère et la mère de celui-ci. Dès le matin du vol et pendant plusieurs semaines, elle est l'organisatrice des différentes consultations ; en particulier, elle trouve le prédicateur qui permet de certifier la culpabilité du chauffeur et de l'assistant du commerçant.

Cette femme et son fils ont un « intérêt » immédiat à intervenir. Le « mai gida » leur prête régulièrement de l'argent et il était convenu, avant que le vol ait eu lieu, qu'un nouveau prêt devait être fait. En essayant de trouver les voleurs et le butin, il s'agissait pour la femme et son fils de récupérer indirectement l'argent qui leur était promis.

Mais cet intérêt n'est que la manifestation conjoncturelle d'une alliance qui

se réfère à la fois à une « même famille maternelle » laxiste et à une habitude codée d'assistance des « mai gida » en dehors de leur propre famille.

Tout aussi significatif est le rôle de médiateurs que jouent les alliés dans les relations parfois délicates entre les intervenants et la victime du vol, celui-ci montrant quelques réticences devant l'étendue de la solidarité qui l'entoure et le dépasse et surtout devant la qualité de certains « féticheurs » consultés. Dans ces situations, les médiateurs, qui rendent compte au « mai gida » d'initiatives dont personne n'est sûr à l'avance qu'il les approuvera, sont une épouse, un gendre, un client du « père » social de la victime et enfin la « parente » maternelle du « mai gida ».

Les alliances de clientèle et, d'une façon différente, les alliances de mariage doivent être en permanence alimentées de prestations réciproques. Le travail de sociabilité que fait dans le quotidien un « mai gida » lui permet, dans des situations exceptionnelles comme celle-ci, de mettre à l'épreuve et de vérifier l'efficacité de son travail.

La dizaine d'alliés matrimoniaux et de « quasi-parents » ainsi que les relations commerciales et sociales plus lointaines du « mai gida » qui interviennent pour le soutenir représentent la principale composante de la force personnelle du commerçant, cette force étant précisément sa « richesse en hommes » (« arzikin mutane »). Ce capital humain est son être en même temps que son avoir ; il constitue la personne du commerçant. Il n'y a pas de « mai gida » sans un réseau social disponible à tout instant et qui lui donne son identité et ses pouvoirs de contrôle social et économique.

A considérer les relations réelles qui sont la richesse du « mai gida », on constate que le fils, le frère et le neveu agnatique du commerçant n'en représentent finalement qu'une part infime.

Le syncrétisme religieux

Les verdicts des différents devins consultés n'apportèrent objectivement rien de plus aux fondements des accusations qui étaient portées contre les deux « coupables ». L'entourage du « mai gida » s'est suffisamment chargé d'accumuler les « preuves » de ces culpabilités, dans les faits eux-mêmes ou dans le passé des accusés, pour ne laisser en fait aux devins que le soin de sanctionner le verdict et de leur permettre de le présenter, dans un enchantement des récits a posteriori ou en marge de l'événement, comme l'émanation d'« épreuves de vérité » couvertes par la neutralité et l'extériorité apparentes de ceux qui avaient la compétence de les organiser.

En outre, la répétition des épreuves symboliques infligées aux accusés lors de ces consultations devaient permettre d'extorquer des aveux et de leur faire rendre l'argent volé. Par des moyens différents, ces rituels avaient la même finalité que les corrections physiques que reçurent les accusés au commissariat.

Il reste que la suite chronologique des consultations, où se modifia progressivement l'identité des demandeurs de consultation et des devins, est significative d'un glissement progressif de l'islam vers des pratiques que cette religion condamne officiellement.

Les commerçants soudanais de Lomé donnent à leur islam des fonctions qui s'expliquent par leur situation particulière : il affirme ostensiblement leur différence ; il est un mode de reconnaissance des étrangers entre eux ; et son discours codifie une « solidarité » musulmane qui en fait un réseau virtuel d'inter-connaissance. Ces différents traits caractérisent une minorité religieuse qui, dans le contexte loméen, est assimilée à un groupe social et à un quartier de la ville.

Les principaux notables de ce groupe, parce qu'ils en sont l'émanation et le dominent, se doivent d'être aussi des représentants religieux : chaque commerçant est plusieurs fois « alhaji » ; les « mai gida » font régulièrement leurs cinq prières quotidiennes ; et la grande prière du vendredi au zongo est un moment de retrouvailles pour les commerçants dispersés dans la ville (fait commercial autant que religieux, la prière du vendredi est mise à profit pour prendre des rendez-vous « d'affaires », pour se faire payer quelques dettes, engager des transactions, etc...). De leur côté, les « enfants » des commerçants sont beaucoup moins assidus en religion ; ils font rarement les cinq prières quotidiennes et ne sont pas régulièrement présents à celle du vendredi. Enfin, les femmes sont supposées prier chez elles.

Or, dans l'affaire du vol du commerçant, les notables vont assister, impuissants, à un engrenage conduit par leurs clients et leurs femmes vers certaines pratiques qui contredisent la rigueur affichée de l'islam des « grands » du zongo.

On peut en effet établir la chronologie des principales consultations divinatoires comme suit :

	Instigateur de la consultation
1. Consultation de deux « malam » à Lomé	épouses du « mai gida »
2. Consultation d'un prédicateur musulman à Sokoto Consultation d'un prédicateur musulman à Djougou	partenaires commerciaux du « mai gida »
3. Consultation d'un devin bassar non musulman à Lomé (devin reconnu officiellement par l'administration) — première accusation	parente maternelle du « mai gida »
4. Consultation d'un devin évhé à Vo-Koutimé (sud-est) — confirmation de l'accusation	mère de l'épouse du fils du « mai gida »
5. Consultation d'un devin « animiste » à Noépé (vers Kpalimé) — discussion puis confirmation de l'accusation	famille du chauffeur akposso accusé du vol

Si la consultation des « malam » prédicateurs musulmans est tolérée, sinon toujours approuvée, par les « alhaji » du zongo, celle des non-musulmans est en général violemment condamnée.

Ces consultations anti-islamiques sont le fait d'abord de deux femmes (la « parente » maternelle du « mai gida » et une alliée matrimoniale) puis de la famille du chauffeur akposso (ethnie non-musulmane du Sud-Togo) elle-même. Par ses instigateurs, le cheminement syncrétique est progressif : une parente haoussa, une parente évhé, des étrangers akposso.

L'idéologie du zongo n'assigne aux femmes comme rôle de représentation religieuse que leur claustration (« kulle ») qui est d'ailleurs très peu pratiquée. Seules les épouses de l'imam et de deux ou trois grands commerçants du zongo restent pendant la journée dans l'enclos de leur habitation et sont autorisées, le soir, à rendre visite à des amies et parents. Par ailleurs, certains notables mettent un point d'honneur à faire faire à leurs épouses le pélerinage à la Mecque. Mais, dans l'ensemble, seule l'affirmation de l'appartenance à la religion musulmane est exigée des femmes.

De plus, celles-ci vont recevoir l'aval des notables pour faire les consultations qu'elles proposent. Le « mai gida » accepte l'initiative de sa « parente » maternelle visant à consulter un devin bassar non musulman. Plus tard, avant de partir consulter un « féticheur » de Noépé à la demande de la famille akposso, d'autres femmes du zongo reçoivent, de l'imam lui-même, l'autorisation de s'y rendre.

Le laxisme religieux des notables permet à une famille non musulmane de prendre finalement le relais des femmes proches du « mai gida » et ainsi de déposséder l'islam et les Soudanais de la gestion des consultations.

Derrière la rigueur islamique de façade, se faufilent des attitudes religieuses qui affirment explicitement un doute — des notables eux-mêmes — quant à l'efficacité de l'islam. Les consultations auxquelles le « mai gida » victime du vol a participé ont été tendues et parfois houleuses. Il mettait en cause la compétence des devins et refusait leurs verdicts. Si ce refus était inspiré, pour une part, par la relation qui le liait à un des accusés, il marquait aussi l'inconfort de sa position : il devait, en tant que commerçant prestigieux et « alhaji », incarner toute la rigueur islamique, mais sa volonté de comprendre et de retrouver l'argent volé — grâce aux épreuves symboliques répétitives infligées aux accusés chez les différents devins — le conduisait à accepter et à participer à des rituels anti-islamiques, sa religion s'avérant inopérante dans la situation où il se trouvait.

Le désengagement de la chefferie de quartier

A aucun moment des événements relatés ci-dessus, la chefferie du zongo n'est intervenue comme telle.

A partir du réseau de parents, alliés et clients du « mai gida » victime du vol, on passe presque sans détours à l'« extérieur » de ce milieu social représenté par les devins non musulmans, la famille akposso du chauffeur accusé et l'administration policière et judiciaire.

Certains des membres de la chefferie du quartier ont apporté, individuellement, leur soutien au « mai gida ». Et ils ont abondamment alimenté la rumeur du zongo sur l'événement.

Mais l'absence de l'institution de la chefferie dans les procédures d'accusation, de jugement et de sanction fut totale.

La chefferie du zongo (le chef — « sarkin'zongo » —, ses quatre assistants dont le « galadima », et les chefs d'ethnies) s'occupe des affaires foncières du nouveau quartier, soit en faisant le relais avec l'administration locale (établissement des titres de propriété), soit directement (par exemple en servant d'intermédiaire pour l'achat par une personne du zongo d'un terrain limitrophe du nouveau quartier à un autochtone). Par ailleurs, elle a en principe la charge de juger et de sanctionner les « déviances » tels que vols et adultères.

Une femme mariée du quartier, ayant commis l'adultère alors que son mari était au Nigeria, se trouva enceinte. Les parents de la femme portèrent l'affaire devant le « sarkin'zongo ». Une réunion eut lieu chez ce dernier en présence de la femme et de ses parents, du « coupable » et de ses frères. Le chef, le « galadima » et les trois autres assistants jugèrent l'affaire en une demi-heure. L'amant n'ayant pas d'argent pour payer une amende, il lui fut simplement ordonné de prendre en charge l'entretien de la femme jusqu'après l'accouchement. Il fut par ailleurs décider que l'enfant appartiendrait au mari qui est le « propriétaire » de la femme (l'amant étant le « voleur ») et qu'un nouveau jugement aurait lieu après le retour du mari, selon ce que demanderait ce dernier.

Lorsque des amendes sont données comme sanction, l'argent est mis dans une caisse de la chefferie, dont la comptabilité est tenue par l'imam, et qui sert à payer les frais des notables (déplacement, etc...) et à venir en aide aux nécessiteux.

Pour comprendre l'absence totale d'intervention de la chefferie dans le vol relaté plus haut, il est utile de présenter brièvement un autre cas de vol, dans lequel la chefferie va intervenir mais, précisément, pour refuser de juger et de sanctionner :

Dans le quartier zongo, une nuit, trois jeunes gens volent trois moutons chez un commerçant haoussa patron de bouchers. Vers quatre heures du matin, un témoin les voit. Alors que les voleurs se dirigent vers l'entrée du quartier pour partir à Lomé vendre les moutons qu'ils ont volés puis abattus, le témoin, aidé par d'autres personnes qu'il a alertées, les arrête et les conduit chez le « sarkin'zongo » dont la concession se trouve juste à côté de l'entrée du quartier. Le chef fait alors appeler son « galadima » (premier assistant) et ses autres assistants.

Vers sept heures du matin, les membres de la chefferie décident que les voleurs seront immédiatement conduits au commissariat de police de Lomé où ils seront jugés. Le chef déclare : le vol, c'est l'affaire de la police. Le « galadima » est chargé de conduire en taxi les trois voleurs jusqu'au commissariat.

Au cours du trajet (15 km) qui sépare le quartier du commissariat de Lomé, un des voleurs demande au « galadima » que l'affaire soit réglée au zongo. Il promet de donner au propriétaire l'équivalent en argent de ses trois moutons et demande à être jugé par la chefferie du zongo, l'affaire restant entre eux. Il arrive à persuader le « galadima » de revenir en arrière. Le taxi retourne donc au quartier zongo sans être allé jusqu'au commissariat, ramenant l'assistant du chef et les trois voleurs.

Pendant ce temps, un attroupement s'est formé à l'entrée du zongo, devant la maison du chef. En une heure, tout le quartier a été mis au courant du vol. Au retour du taxi, entre 150 et 200 personnes se trouvent là : des commerçants, des notables et des vieux du quartier entourent le propriétaire des moutons ; un important groupe de jeunes gens — dont certains ont pris des bâtons et des « chicotes » avec eux — s'impatiente ; une quarantaine de femme commentent l'affaire. Le « sarkin'zongo » est resté à l'écart, assis sous l'auvent où il reçoit habituellement ses visiteurs.

L'arrivée du taxi provoque cris et injures.

Le « galadima » emmène auprès du chef le voleur qui lui a demandé de revenir, les deux autres accusés restant un peu à l'écart. Le propriétaire des moutons s'approche également du « sarkin'zongo », ainsi que le témoin du vol et une des personnes qui l'ont aidé à attraper les voleurs. Petit à petit, une partie de la foule se déplace vers la maison du chef et entoure les acteurs du nouveau jugement qui va avoir lieu.

Le voleur, agenouillé devant le « sarkin'zongo », demande le pardon, déclare qu'il remboursera. Le chef refuse de l'écouter. Il sermonne le « galadima » pour s'être laissé convaincre par les supplications du voleur et maintient son point de vue : il ne veut pas juger l'affaire qui doit être envoyée au commissariat. Le propriétaire — qui siège à côté du chef — demande que les voleurs soient envoyés à la police : il ne suffit pas qu'ils paient en argent leur délit ; il leur faut d'autres sanctions. Les témoins qui ont attrapé les voleurs demandent également qu'ils soient envoyés à la police. La première décision est donc confirmée. Le « galadima » repart avec le voleur vers le taxi pour Lomé.

Pendant les trente mètres qui séparent l'auvent du « sarkin'zongo » de la station de taxis, le voleur est bousculé et frappé par les jeunes spectateurs, bruyamment injurié par les femmes. L'assistance entoure le taxi dans lequel sont également mis les deux autres voleurs. Puis la voiture repart vers Lomé. Il faut encore près d'une heure avant que la foule soit dispersée. A onze heures, tout est terminé.

Parmi les trois voleurs, deux sont des « yara » du commerçant propriétaire des moutons ; l'un d'eux habite chez le « mai gida ». Le troisième (présenté comme le principal respon-

sable du vol) est un étranger venu du Ghana et provisoirement hébergé sur la concession du « sarkin'zongo ».

Deux faits dominent l'événement qu'on vient de relater :

1 – Alors que le recours à la police officielle est généralement présenté comme une simple menace et un repoussoir dans le jugement des déviances locales, les notables du quartier, ici, ont décidé immédiatement de se dessaisir de l'affaire et de la transmettre aux institutions extérieures de la police et de la justice. Pourtant, les coupables sont des « zongolais » et la chefferie dispose des règles nécessaires pour juger et sanctionner une telle affaire « entre eux ». Les gens du zongo reconnaissent à leur « sarki » un pouvoir légitime de juger. Et, dans leur discours, les notables rappellent les sanctions dont ils disposent traditionnellement : un coupable (de vol ou d'adultère) devrait être à moitié enterré et frappé ; mais cette sanction n'est jamais appliquée au zongo et elle est remplacée par des amendes dont le montant — quand il s'agit d'un vol — peut représenter le double de la somme volée.

2 – Cependant, l'hésitation règne. Le désengagement de la chefferie ne va pas de soi. La décision a besoin d'être confirmée. Mais l'objet du second jugement est autant l'inaction des chefs que le délit des voleurs. La violence de la foule, après ce second jugement, est tournée contre les coupables mais elle est aussi une réplique au désengagement de la chefferie. Les coups et les insultes sont une séquelle de la répression interne entrain de céder le pas aux formes officielles et externes de la répression. Dans un même mouvement ambigu, les « zongolais » demandent que les voleurs soient jugés « dehors » et esquissent une condamnation « entre eux ». En catimini, on se moque du chef qui refuse de juger et sanctionner.

Que reste-t-il finalement à la chefferie ? Le règlement des affaires matrimoniales lorsque celles-ci n'ont pu être résolues par les familles concernées. Et surtout, elle est chargée d'un rôle officiel qui consiste principalement à transmettre les décisions de l'administration loméenne et à lui présenter quelques requêtes individuelles ou collectives (par exemple, demander à la Circonscription que les autobus venant de Lomé fassent un arrêt devant l'entrée du nouveau zongo), à distribuer les cartes du parti unique, et à rendre compte chaque semaine à la Circonscription des événements qui ont marqué la vie au quartier.

L'essentiel du contrôle social, comme de la vie économique, des gens du zongo se joue dans une frange laissée inoccupée par son environnement que représentent tout à la fois le commissariat de police et la Chambre de Commerce, les bureaux de la Circonscription et les sociétés d'Etat de commercialisation.

Cet « espace » est tout entier investi par la sociabilité de la trentaine de grands commerçants du zongo qui ne laisse qu'un rôle infime à la chefferie pendant que, dans la même logique, elle organise toutes les relations de travail dans le commerce.

CONCLUSION

L'esprit de la sociabilité

C'est dans un travail constant de sociabilité (investissements symboliques et sociologiques) que les commerçants soudanais de Lomé assurent la formation et la reproduction des réseaux sociaux du zongo.

Alors que les personnes qui bénéficient de la « sadaka » et de l'hospitalité peuvent aller et venir, l'existence de groupes diffus d'accueillis et d'assistés entourant les « mai gida » est une donnée stable et pérenne, un « fait social » à partir duquel s'opère le renouvellement des réseaux sociaux dans lesquels, au demeurant, les positions économiques et les statuts ne sont pas figés.

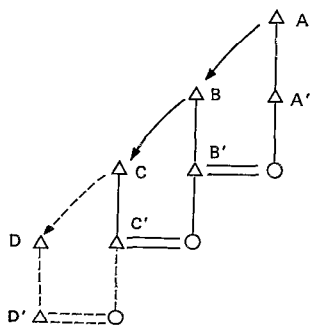
Une série, tirée de la généalogie d'une des plus anciennes familles commerçantes du zongo (Godjé), offre un exemple de reproduction des réseaux sociaux par la seule répétition de l'incorporation des nouveaux arrivants dans le tissu familial. Cette série, étalée sur cinquante ans, concerne trois commerçants et deux mariages ; mais son simple prolongement suggère un modèle de reproduction sociale ; il montre la place dominante qu'occupe la relation patron/client dans l'organisation de la vie sociale et familiale des commerçants soudanais et il explique — pour ainsi dire « par effet de structure » — la dominance pratique des références cognatiques au détriment de la stricte filiation patrilinéaire. La formation du statut d'une personne se fait autant en référence au beau-père « mai gida » qu'au père client (1).

(1) C'est cette logique du clientélisme que manifeste le fait que les maisonnées (« gida ») du zongo ne regroupent plus seulement les hommes « appartenant à un même patrilignage », mais également des descendants d'alliés, des clients et des étrangers.

Ce modèle de reproduction des réseaux sociaux dépend de la mobilité géographique et sociale du milieu où il s'applique.

D'une part, il s'appuie sur le principe d'un flux permanent de nouveaux arrivants et de leur accueil au zongo, préliminaires à toute stratégie sociale, commerciale ou matrimoniale.

D'autre part, il suppose qu'un client soit un « mai gida » potentiel (dans la figure 15, B puis C sont d'abord accueillis et clients puis « mai gida » et logeurs).



1915 : Un commerçant A accueille et fait travailler B
1940 : Le fils de B épouse une fille du fils de A
B accueille et fait travailler C
1965 : Le fils de C épouse une fille du fils de B
C accueille et fait travailler D
etc.

FIG. 15

L'itinérance et la réussite sociale sont aussi bien deux notions centrales de l'idéologie et des pratiques du zongo.

Etrangers vivant en marge de la population loméenne, les commerçants soudanais — même installés dans leurs maisons à Lomé — gardent virtuellement la possibilité de partir. L'accueil des immigrants et des itinérants, comme les départs, sont pensables parce que le zongo, avant d'être un quartier de Lomé, est un élément d'une chaîne sociale et commerciale qui va de ville en ville depuis les pays du Soudan jusqu'à ceux de la côte. La répétition de la structure d'accueil des zongo sur une vaste étendue compose un réseau qui rend possible la mobilité géographique des personnes.

Pratiquement, le commerçant itinérant (« dan fatauci », littéralement : fils du commerce) est la manifestation tangible de l'idéologie de l'itinérance. On

le trouve pendant trois ou quatre mois chez son logeur de Lomé ; il peut parfois, avec son aide, commencer la construction d'une maison au quartier zongo ; puis il disparaît pendant les quelques mois suivants, retournant dans le nord auprès de son patron et de quelques parents, pour reparaître plus tard à Lomé où il vend ses marchandises et continue la construction de sa maison.

Cette figure d'itinérance est statistiquement rare mais elle donne l'exemple aux gens du zongo de leur départ possible et de l'efficacité de leur hospitalité.

D'autres commerçants, par leurs itinéraires sociaux, font la preuve de la possibilité des réussites individuelles.

Parmi les cinq « mai gida » patrons de bouchers de Lomé ayant les plus forts chiffres d'affaires (en 1978), quatre ont été les clients de commerçants avec lesquels ils n'avaient aucun lien de parenté (l'un de ces quatre fait aujourd'hui travailler son fils pour son compte) et le cinquième est un parent paternel d'un autre « mai gida » qui l'a accueilli il y a une vingtaine d'années.

Ces cinq commerçants sont arrivés à Lomé en 1940, 1947, 1956 et 1960 (pour deux d'entre eux).

Outre le négociant qui est le frère classificatoire de son ancien logeur, deux autres patrons actuels ont une alliance de mariage avec le « mai gida » qui les a pris en charge lors de leur arrivée.

De même, les logeurs-intermédiaires incarnent la réussite sociale et la dominance des rapports de clientèle.

On peut devenir « mai gida-dillali » par soi-même ou par succession.

Premièrement, la position du logeur prolonge celle de « mai gida » – patron de commerce ; elle repose sur la richesse économique (notamment foncière), la notoriété et le réseau de relations d'un grand commerçant ou d'un notable.

Soit le cas d'alhaji Zakari, le plus important logeur de Fada N'Gourma :

Il a commencé le commerce du bétail en 1946. Son père était patron de bouchers mais il s'est séparé de lui. Au début, il achetait des bœufs par groupe de deux ou trois et les faisait convoyer vers le Ghana dans le troupeau d'un commerçant auquel il était lié.

Actuellement, trois de ses frères (de même père) travaillent dans le commerce du bétail. Ils sont « dans le compte » d'alhaji Zakari. Ils exportent des troupeaux vers Lomé et vers le Bénin puis partagent les bénéfices avec leur frère.

Mais celui-ci confie la plupart de ses affaires commerciales à une autre personne, qui n'avait à l'origine aucun lien généalogique avec lui, et qu'il avait accueillie et prise en charge. Il a donné à ce « yaro » une de ses filles en mariage. Il a fait de même pour un autre client travaillant pour lui.

Par ailleurs, il aide en permanence de nombreux petits commerçants de Fada N'Gourma. Par l'argent qu'il prête, les garanties qu'il peut offrir, les contacts qu'il établit, il domine

le milieu commerçant de la ville, et quiconque veut faire du commerce à Fada N'Gourma passe nécessairement par lui.

Enfin, il est logeur-intermédiaire sur le marché du bétail.

Il est gourma et il reçoit surtout des commerçants gourma venant de Dapaong pour s'approvisionner à Fada. Cela a commencé lorsqu'un commerçant de Dapaong, qu'alhaji avait connu à Lomé (ils étaient hébergés et pris en charge par le même logeur lorsqu'ils se rendaient dans cette ville pour vendre leur troupeau), est venu à Fada chercher du bétail. Il n'y avait, à l'époque, pas de marché dans la ville et il a aidé le commerçant de Dapaong à trouver du bétail en brousse. Celui-ci, satisfait de son séjour à Fada, en a parlé aux autres commerçants de Dapaong qui, maintenant, viennent régulièrement chez alhaji Zakari. Il leur offre, en plus du logement, tous les contacts nécessaires pour s'approvisionner rapidement et trouver sur place des gardiens.

Deuxièmement, l'accession d'un client à la position de logeur qu'occupe son patron est également possible.

C'est le cas du plus important « mai gida-dillali » du commerce du bétail à Lomé.

C'était un client de l'imam du zongo. Celui-ci fut d'abord, dans les années 1930-1940, un commerçant itinérant de kola allant du Sud-Ghana au Nord-Bénin. Il devint à partir de 1940 un des premiers logeurs du commerce du bétail.

Son « yaro » fit, pour le compte de l'imam, le commerce itinérant de la kola, pendant plus de dix ans. Puis, progressivement, l'imam abandonna ses activités commerciales pour ne se consacrer qu'à ses fonctions religieuses et confia l'accueil des étrangers et la fonction de « dillali » à son client. Dans l'ancien zongo, celui-ci hébergeait ses commerçants étrangers aussi bien dans sa propre maison que dans celles de l'imam. Actuellement, il gère lui-même ses propres affaires, emploie de nombreux clients et ne rend de compte à personne, mais il aide régulièrement l'imam qui compte par ailleurs de nombreux autres clients.

L'idéologie des commerçants soudanais de Lomé est celle de la réussite individuelle. Elle énonce que la promotion sociale de chacun est pensable, sans que cette réussite soit déterminée au départ par la « situation » généalogique de la personne.

Elle valorise expressément la relation dynamique patron/client. Domaine privilégié de l'improvisation sociale (les sujets se « choisissent»), la relation de clientèle est le principe de la ré-interprétation des références familiales et le moyen essentiel du renouvellement des réseaux sociaux.

Mais la stratification sociale du zongo est faite de mendiants autant que de « mai gida ».

Il existe dans le quartier de vieux hommes qui furent auparavant des petits revendeurs ou des clients d'un « mai gida » et qui vivent de bribes de redistribution interne en faisant parfois de menus travaux (par exemple, confec-

tionner des balais de paille, ou faire, à partir de quelques branches, des brochettes en bois).

Ceux qui vivent de l'aumône sont une composante de l'ordre social du zongo.

Ce faisant, la position de « mai gida » et celle de mendiant sont les deux pôles à la fois d'un ordre réel et du trajet social pensable (sinon toujours réalisable) pour chaque personne.

Entre ces deux pôles, qui sont statistiquement rarement atteints (parmi les hommes de quinze ans et plus du nouveau quartier zongo : 6% de patrons et 5,5% de mendiants attitrés), les trajets sociaux se conçoivent et se font.

Le « fatalisme musulman » sanctionne a posteriori ce que « Dieu a voulu » (leitmotiv de la causalité) : la réussite ou la mendicité. L'une et l'autre sont pensables.

Le zongo est une société hiérarchisée en « dominants » et « dominés », dont la stratification sociale est produite par une sociabilité qui est en même temps un mode de subsistance.

Pour l'essentiel, cette sociabilité fonctionne comme un « marché de libre concurrence », où tous les « coups » sont permis à condition toutefois de respecter certaines règles morales et sociales.

Pour pouvoir travailler librement pour son propre compte, un commerçant doit savoir ménager des alliances, entretenir des relations, en faisant pour cela les dépenses nécessaires.

Ainsi, un « mai gida » peut refuser de collaborer sur le plan commercial avec son ancien patron qui lui fait cette proposition. Personne ne vient lui reprocher ce refus car, par ailleurs, il paie honorablement sa « dette » sociale à son ancien « mai gida » : dons de nourriture, de marchandises, prise en charge de ses enfants, etc...

De même, un jeune manœuvre qui n'est qu'au quatrième rang dans la hiérarchie des « mahauci » d'un patron de bouchers peut devenir, avant ceux qui le précèdent, un revendeur et ainsi presque doubler ses revenus. La relation de clientèle qui le lie à son patron est plus forte que celle des autres. Il n'a d'autre activité que d'être à côté de son « mai gida », dans le commerce et dans sa vie de relations.

Comme on l'a vu plus haut, ceux qui ne réussissent pas à « s'installer » dans ce milieu (trouver des revenus, un logement, une épouse) n'ont pas d'autre recours que d'attendre en continuant à vivre d'aumônes ou de partir.

L'ambition de chaque personne, nouvel arrivant ou jeune sans emploi fixe, qui s'engage dans un système de relations sociales et commerciales au zongo est d'abord de trouver les moyens de sa survie.

De leur côté, les « mai gida » qui contrôlent le marché commercial et social cherchent à gagner le plus d'argent possible. Afin d'augmenter les marges bénéficiaires de chaque opération commerciale, ils dépensent le minimum pour la rétribution directe du travail de leurs employés. L'utilisation d'une main-d'œuvre à bon marché est le résultat d'un recours au « travail servile », en d'autres termes d'un enchantement des relations de travail dans le clientélisme et la parenté.

Mais cela ne suffit pas à faire des « mai gida » des entrepreneurs capitalistes. Au contraire. Max WEBER souligne qu'un des facteurs caractérisant le capitalisme est « la séparation du ménage et de l'entreprise » (1) (l'auteur parle plus loin « d'économie familiale »), séparation que fait l'entrepreneur en instituant le « travail libre ». De ce point de vue, les réseaux de parents et clients des commerçants soudanais sont assimilables au « ménage » dont parle WEBER.

Pour reprendre la distinction opérée par WEBER, la *forme* de l'activité économique des commerçants du zongo peut être capitaliste ; elle est, si l'on veut, « capitalistique » ; mais *l'esprit* dans lequel se font ces activités n'est pas un « esprit du capitalisme » (2).

Pour la forme : les commerçants du zongo sont des « spéculateurs à la recherche de toutes les occasions de réaliser un gain pécuniaire » (3). Comme on l'a vu plus haut, certains « mai gida » peuvent changer de commerce selon les occasions, ou se lancer dans plusieurs circuits commerciaux simultanément. N'importe quel jeune du zongo se « débrouillera » pour être le « dillali » (intermédiaire) de n'importe quel étranger de passage qui a toujours sur lui quelques produits commercialisables : fausses « pépites d'or » venant du Ghana, sculpture en bois volontairement patinée, chaîne Hi-Fi importée clandestinement du Nigeria, etc... Les commerçants soudanais ont l'habitude de la monnaie et savent jouer sur le change ; après les cauris et la livre anglaise, ils manipulent aussi bien le franc CFA, le naïra (monnaie nigérianne) et le cédi (monnaie ghanéenne). Mais comme le souligne encore Max WEBER, « la « soif d'acquérir », la « recherche du profit », de l'argent, de la plus grande quantité d'argent possible, n'ont en eux-mêmes rien à voir avec le capitalisme » (4).

---

(1) Max WEBER, 1947 (1967), p. 19.

(2) Nous reprenons mot pour mot les termes de WEBER bien qu'ils puissent paraître aujourd'hui dépassés. Le sens qu'on leur donne apparaîtra dans ce qui suit.

(3) Max WEBER, *op. cit.*, p. 18.

(4) Max WEBER, *op. cit.*, p. 14.

Pour l'esprit : les stratégies commerciales des négociants soudanais consistent, en dernière analyse, non pas à « faire de l'argent avec des hommes » (1) mais à « faire des hommes » avec de l'argent.

Entre 1960 et 1980, les commerçants du zongo qui font les plus forts chiffres d'affaires ne sont plus les mêmes. Deux des patrons de bouchers qui furent les plus riches dans les années 1950 ne font actuellement que des affaires très limitées (ils sont aux 15e et 25e rangs des chiffres d'affaires de 1978). Mais ils ont une « richesse en hommes » qui leur assure un prestige acquis par une trentaine d'années de travail de sociabilité. Cette richesse leur garantit des rentrées monétaires, des dons en nature et de multiples services actuels. En même temps, les gens du zongo les présentent comme deux des plus grands « manya-manya » (gens riches et influents) de leur milieu.

De même, un commerçant de planches qui avait auparavant une position économique dominante dans ce commerce n'a pratiquement plus d'activité marchande. Il s'occupe le plus souvent des affaires matrimoniales du zongo. Ce faisant, il habite une maison dans le nouveau quartier que lui a laissé un de ses clients alors que celui-ci reste à Lomé, en attendant que son ancien logeur ait lui-même construit sa propre maison et libéré celle de son client.

L'imam, qui fut entre 1930 et 1960 l'un des principaux commerçants et logeurs du zongo se consacre entièrement à son école coranique et à quelques affaires de la chefferie du zongo. Peu de gens travaillent directement pour lui, mais de nombreux revendeurs et même des « mai gida » actuels passent par son intermédiaire pour établir des contacts commerciaux avec des étrangers, pour avoir plus de crédit (moral et financier), etc... Ce faisant, ses anciens « employés » et les personnes qui bénéficient aujourd'hui de sa position sociale lui restituent régulièrement et à la demande ses prestations passées et présentes en dons d'argent, de produits, de services, etc...

En résumé, le capital social et symbolique constitué par un « mai gida » lui assure, sur le long terme, une restitution de ses dépenses de sociabilité, alors même que — et parce que — les relations patron/client peuvent n'être que d'éphémères relations commerciales. Cette logique permet à un « mai gida » de dire, à propos de quatre commerçants qui furent auparavant ses clients : « tout ce qu'ils font pour moi maintenant ne vaut pas ce que je leur ai fait ». Une situation contradictoire apparaît alors de toute évidence : si cette sociabilité/économie est le moteur du fonctionnement de la société « haoussa » de Lomé, elle est aussi ce qui met ce milieu en difficulté dans son environnement économique.

---

(1) Max WEBER, *op. cit.*, p. 48.

En effet, la transformation par les commerçants de leur richesse acquise dans le négoce en capital symbolique et social — l'interprétation de leur économie ne peut pas faire l'économie de la prise en compte de ces dépenses — réduit, voire empêche totalement sa transformation en capital économique. Parmi les commerçants soudanais de Lomé, on a vu très peu d'investissements systématiques dans le transport commercial, dans les moyens de production artisanale, et encore moins dans les logements de rapport.

Il n'y a pas de « vertu » particulière des commerçants soudanais à vouloir « faire des hommes avec de l'argent » plutôt que « de l'argent avec des hommes », pas plus qu'il n'y a de « conservatisme » ou de traditionnalisme délibéré les amenant à maintenir une structure de travail servile plutôt que d'« évoluer » vers le travail « libre » (modèle des rapports de travail fourni par le capitalisme dominant).

La situation des commerçants soudanais dans l'économie nationale n'est qu'un aboutissement visible d'une logique d'ensemble, qui a sa propre cohérence.

Cette logique est repérable dans un ensemble de termes, de règles qui apparaissent en ordre dispersé dans le déroulement de la vie quotidienne, mais qui font système.

On a essayé, tout au long des chapitres précédents, de les présenter et de les analyser séparément.

Bien qu'incomplète, cette information suggère une éthique, ensemble de notions et de valeurs inspirant l'organisation de la vie quotidienne, que l'on peut, par synthèse, tenter de reconstituer.

L'éthique du zongo

Si un système de notions peut être induit à partir du recueil des « théories » particulières (celle de l'aumône, celle de la richesse, celle du rapport patron/client, etc) et de l'observation directe des comportements (rituels des fêtes, relations dans le travail commercial, rencontre sur les lieux de sociabilité, etc), cette théorie globale des pratiques n'est jamais formulée, par aucun informateur, comme une théorie ou une philosophie sociale dans sa globalité et pour soi. Ce sont les pratiques observables et des tranches de discours qui construisent cette théorie d'ensemble. C'est en les effectuant et les énonçant que les sujets « font de la théorie » en même temps qu'ils font de l'économie et ont des rapports sociaux.

L'observateur ne fait que de la re-construction, en accumulant et rassemblant les éléments d'une éthique qui lui sont présentés sous forme de pratiques et de discours particuliers, circonstanciés, et parfois amputés (1).

Ce point de vue synthétique — travail de synthèse de l'observateur en continuité, ici, avec la démarche inductive de l'ethnologie classique — a été exposé dans différents textes de Marc AUGÉ et mis à l'épreuve dans l'étude de faits et de sociétés différents de ceux que nous avons présentés (2).

Mais le point de vue adopté et les concepts proposés par cet auteur demeurent opératoires dans le cas étudié ici.

Marc AUGÉ propose d'appeler « idéo-logique » ou « logique des représentations » « ce système [cette théorie implicite] considéré dans sa totalité et dans sa cohérence relative » (3). Cette théorie se définit « comme le système non formulé auquel chacune des diverses théories recensables (...) doit sa cohérence propre et son rapport aux autres théories ». (4)

L'ensemble théorique local n'est jamais envisagé, par les acteurs sociaux, « indépendamment de l'occasion (de « l'occurence ») qui exige qu'on y fasse référence ».

Cette théorie est donc bien le fait d'une re-construction, étant, dans la société étudiée, un « ordre virtuel », un système de références dans lequel les acteurs puisent pour inspirer, sous cette contrainte, leurs pratiques.

Ajoutons que l'ordre virtuel auquel se réfère chaque individu pour savoir quelle est sa position dans l'ordre réel (à tel moment et en tel lieu) et quel est

---

(1) Les silences eux-mêmes ont place dans cette théorie. Ainsi, un informateur nous dit un jour que ce serait « trahir un secret » de distinguer, parmi les membres de sa maisonnée, ses descendants par la filiation et ses « enfants » liés à lui par des rapports de clientèle, comme nous le lui demandions. A partir du moment qu'ils étaient avec lui (et chez lui), ses clients faisaient partie de sa richesse et de son « gida », comme ses propres enfants.

Ce comportement silencieux n'est d'ailleurs pas contradictoire avec le fait que le « mai gida » ait des attitudes distinctes avec ses « yara » selon qu'ils sont ses fils ou ses clients, dans la mesure où les rapports au père, au beau-père, et au patron sont réglés différemment (cf. chapitre 7).

(2) Marc AUGÉ, 1975.

(3) Marc AUGÉ, *op. cit.*, p. 120.

(4) *Ibid.*

son éventail d'attitudes possibles dans cette circonstance (mendier, travailler, partir, se marier avec la fille d'un oncle ou d'un « mai gida », etc), cet ordre virtuel définit le domaine de l'improvisation des relations économiques et sociales par les sujets plus qu'il ne prescrit rigouresement telle ou telle attitude. Par exemple, parmi tous les clients d'un « mai gida », tous travaillent pour leur patron et sont pris en charge par lui. Mais certains sont logés chez lui, d'autres non. Certains peuvent accroître plus rapidement que d'autres leurs revenus monétaires. Le « mai gida » peut faire le mariage des uns et non des autres.

L'improvisation sociale est précisément cet arrangement par lequel les sujets, dans telle ou telle relation « de sujet à sujet » et telle ou telle circonstance, mettent à l'œuvre les différentes formules possibles de pratiques que leur offre une même théorie, commune et implicite. Ainsi, un étranger arrivant au zongo et un logeur « mai karban baki » (celui qui reçoit les étrangers) se réfèrent ensemble, l'un en se présentant chez le « mai gida » et celui-ci en logeant l'étranger, à la même théorie de l'aumône et de l'hospitalité qui fait obligation aux riches de sacrifier une part de leurs biens et de la mettre à la disposition d'autrui. L'hospitalité du logeur envers l'étranger est une improvisation composée à partir de la théorie de l'aumône, connue et comprise par les deux sujets, actualisée et formulée à l'occasion de leur rencontre.

Au départ, se trouve l'opposition entre l'étranger et l'autochtone, « bako »/ « arne ». Paradigme qui se ré-introduit dans de nombreuses autres oppositions : écologique (gens de la ville/gens de la terre), religieuse (musulmans/païens), économique (commerçants/non-commerçants), ethnique (« Haoussa »/autochtones) — On le retrouve dans le zongo même, à l'occasion de la distinction commerçants itinérants/commerçants sédentaires (et logeurs), ou dans le clivage Haoussa/non-Haoussa.

L'affirmation d'un particularisme haoussa (cf. chapitre 3), la volonté de se marginaliser et de se démarquer des autres Loméens, sont autant de mises en œuvre de ce premier terme de l'« idéo-logique » du zongo.

En sociologie urbaine, cette opposition inspire deux faits remarquables.

Premièrement, il est logique que l'on trouve au zongo une tendance à la « surtribalisation » pendant que d'autres ethnies dans la même ville peuvent tendre à la « détribalisation ».

A Lomé, le quartier zongo est désigné par les autochtones comme le quartier des Haoussa et les gens du zongo eux-mêmes se désignent face aux autochtones comme Haoussa. Bien que cette ethnie ne représente que la moitié de la population du nouveau quartier et 63% des ethnies étrangères, l'« haoussaisme » touche tous les étrangers. D'une manière générale, les personnes appartenant aux ethnies soudanaises se disent Haoussa : on « devient » Haoussa selon certains ; pour d'autres, on est « comme Haoussa ». Même situation au

quartier Sabo d'Ibadan où COHEN note la présence de personnes « haoussa-isées » (1).

Les Haoussa font plus que de la « sur-tribalisation ». Il existe un prosélytisme haoussa, qui invite à donner de cette ethnicité une définition sociologique. Comme le note Paul E. LOVEJOY, l'haoussa-isme devient « un système de relations développées entre immigrants » (2) ; et il se définit en même temps par le rapport du groupe à son environnement. C'est ce que souligne Abner COHEN dans un texte postérieur à son étude du quartier haoussa d'Ibadan : « *L'ethnicité est essentiellement une forme d'interaction entre des groupes culturels opérant à l'intérieur d'un contexte social commun* » (3).

Les gens du zongo de Lomé participent à un réseau social et urbain formé par l'ensemble des milieux d'accueil de commerçants étrangers musulmans que sont les quartiers zongo (qu'ils soient appelés « zongo » ou « quartier haoussa »).

Cette chaîne reproduit, dans chaque ville où se trouve un zongo, l'opposition entre les étrangers musulmans (« baki ») et les autochtones « païens » (« arna »).

C'est à partir de cette opposition que s'« haoussa-ise » celui qui s'insère dans un système de relations sociales et commerciales du zongo.

Deuxièmement, traduction dans l'espace urbain de l'opposition « bako »/« arne », le zongo est une ville dans la ville, une unité dans laquelle les autochtones (de Lomé) deviennent étrangers (au zongo) et les étrangers (de Lomé) sont chez eux.

A l'intérieur du quartier zongo, le rapport étranger/autochtone s'inverse et les plus étrangers de la ville sont alors les plus urbanisés, les plus attachés au sol urbain. C'est cette forte intégration urbaine de ses habitants attitrés que traduit la taille des maisonnées du zongo. Les maisonnées d'étrangers (Haoussa et autres soudanais) comptent en moyenne huit personnes alors que celles des autochtones de Lomé (Evhé, Mina, etc) n'en comptent que quatre.

Etrangers chez eux au zongo, les habitants du quartier prennent part à l'organisation de l'itinérance des commerçants de passage, autre notion centrale de la théorie du zongo, et reproduisent alors, en devenant des logeurs occasionnels, l'opposition étrangers/autochtones ; mais, une fois encore, leur rôle s'inverse dans l'opposition « bako »/« arne ».

---

(1) Abner COHEN, 1969 : 47-50.

(2) Paul E. LOVEJOY, 1973, p. 634.

(3) Abner COHEN, 1974, p. XI.

Celle-ci se retrouve donc toujours à l'œuvre, dans des circonstances diverses, et selon les circonstances les individus peuvent être dans l'une ou l'autre catégorie (ainsi encore, les « haoussa-isés » seront Haoussa hors du zongo, dans l'opposition Haoussa/autochtones, mais ils pourront être désignés non-Haoussa à l'intérieur du zongo, dans le clivage Haoussa/non-Haoussa).

L'éthique du zongo se construit sur un second terme essentiel : le couple « sadaka »/« alheri », l'aumône et la faveur (l'échange) (cf. chapitre 6).

La « sadaka » est une notion laxiste, avec laquelle les acteurs peuvent jouer. Jeu économique : la « sadaka » peut être une forme de salaire pour des prestations de travail occasionnelles. Jeu social : en différentes occasions, le domaine de l'aumône est investi par des prestations impliquant la réciprocité : hospitalité, fête du mouton, etc. Un glissement s'opère du don à Dieu au don à autrui.

Autant l'opposition « bako »/« arne » désigne les personnes acceptables au zongo et celles qui en sont à priori exclues, autant le couple « sadaka »/« alheri » inspire les pratiques de la sociabilité dans le zongo. La première joue sur la reconnaissance, le second sur l'inter-connaissance.

Pour fonctionner, le couple « sadaka »/« alheri » fait référence à la notion ambiguë de richesse.

Trois termes haoussa existent pour désigner la fortune (« albarka » ; ce mot sert aussi à surenchérir dans les transactions commerciales), la chance, la grâce ou la fortune (« sa'a »), et la richesse (« arziki »).

Chacun de ces termes joue sur le plan économique et sur le plan social. La richesse est un tout constitué par le patrimoine foncier (mais qui n'est pratiquement jamais utilisé pour des maisons de rapport), le capital économique — dont on a vu (cf. chapitre 4) qu'il pouvait difficilement se constituer et se reproduire en dehors d'un système (réseau marchand) qui est une unité sociale autant que commerciale — et la « richesse en hommes » (« arzikin mutane ») qui fournit la main d'œuvre commerciale mais constitue aussi la personne du commerçant, celui-ci se définissant par l'ensemble des personnes qui l'entourent et qu'il entretient.

Une traduction de l'ambiguïté de la notion de richesse est la polysémie du terme « mai gida » : chef de maisonnée, propriétaire, commerçant, patron, logeur. En désignant le logeur, le terme « mai gida » prend nécessairement les sens de patron, propriétaire et chef de maisonnée. Les logeurs sont les plus « grands » d'entre les « mai gida ». Or, on a vu qu'ils n'intervenaient dans les transactions commerciales non comme investisseurs, mais comme intermédiaires, hommes de confiance, garants des uns et des autres. La richesse des logeurs, c'est bien sûr leurs maisons. Mais c'est aussi, et d'une façon indispensable, leur prestige et leur notoriété. Leur pouvoir se constitue, aussi et principalement, sur ce capital symbolique et social.

On peut enfin isoler dans l'éthique du zongo un groupe de représentations qui a sa cohérence propre ; celui des relations de parenté, d'alliance et de clientèle, dont on a longuement traité (chapitre 7).

Trois notions recouvrent ce domaine : « dan uwanci »/« zumunci »/« suruki ». Si, contre les thèses affirmant la disparition de la famille en milieu urbain, la parenté (« dan uwanci », parenté cognatique) demeure opérante, c'est en étant re-pensée par les acteurs sociaux à partir de leur théorie du clientélisme.

Les maîtres-mots de ce système sont l'entente et le lien (« zumunci ») et l'alliance de mariage (« suruki »). Ils impliquent certaines dispositions morales telles que la confiance (« amana ») et la vérité (« gaskiya »).

L'analogie avec le domaine commercial est claire. Le rapport patron/client et le mariage sont des alliances, tout comme le commerce est une alliance. Et la sanction de cette alliance est une institution : c'est la commission (« la'ada »), comme le mariage a besoin d'un sceau, le « sadaki ». Le versement de la commission et la remise du « sadaki » sont les rituels obligés signifiant l'alliance, commerciale ou matrimoniale ; en termes de fonction, ils sont identiques.

A l'inverse, les gens du zongo puisent peu dans le registre haoussa « traditionnel » des termes de parenté plus stricts : « dangi » (patri-lignage) et même « iyayi » (famille) et « gida » (maison) n'ont pas l'ubiquité de la notion « dan uwanci », construction à partir de « dan uwa » (fils de mère) — référence à l'alliance — et signifiant « parent » au sens large.

Au système généalogique que construit la démarche « officielle » de l'ethnologue (et qui tend à « faire de la définition généalogique des groupes le seul principe du découpage des unités sociales et de l'attribution des agents à ces groupes, postulant ainsi implicitement que les agents sont définis sous tous les rapports et une fois pour toutes par leur appartenance au groupe et que (...) *le* groupe définit les agents et leurs intérêts plus que les agents ne définissent *des* groupes en fonction de leurs intérêts ») (1), à cette représentation artificielle, les sujets opposent ce qu'avec Pierre Bourdieu on peut nommer d'une part leur « parenté pratique », c'est-à-dire « l'ensemble des relations généalogiques maintenues en état de marche » (2), et d'autre part leurs « relations pratiques », « ensemble des relations non généalogiques qui peuvent être mobilisées pour les besoins ordinaires de l'existence » (3).

---

(1) Pierre Bourdieu, 1980, p. 273.

(2) *Op. cit.*, p. 282.

(3) *Ibid.*

La connaissance généalogique est d'ailleurs fonction de la situation particulière des déracinés du zongo. Les généalogies qu'ont pu présenter nos informateurs étaient généralement peu profondes (rarement plus de deux générations au-dessus d'Ego) et les collatéraux étaient souvent oubliés, à peine nommés, sans que les informateurs sachent rien de leurs alliances ou de leur descendance.

Cette situation renvoie évidemment à la position d'étrangers que l'on a abordée par ailleurs.

La distinction opérée par Pierre BOURDIEU entre la « parenté de représentation » (au sens d'un système clos construit à la demande de l'ethnologue) et la « parenté pratique » (efficace) nous semble tout à fait adéquate dans le cas présent. Mais il convient alors de préciser que, dans l'éthique du zongo, cet ajustement est fonction du statut d'étranger, et avec lui des valeurs de l'itinérance et de l'individualisme. En d'autres termes, le statut d'étranger « domine » la théorie des relations de parenté du zongo.

Finalement, le système englobant la parenté, l'alliance et le clientélisme en tant qu'élément de la théorie des pratiques du zongo, se distingue du système de parenté haoussa « traditionnel » dont il s'inspire, en opérant des « sélections », notamment dans sa terminologie et dans ses prescriptions quant aux attitudes.

Comme on l'a souligné plus haut (cf. chapitre 7, p. 254), ce n'est pas tant dans leur généalogie que les « mai gida » trouvent les fondements de leur pouvoir, mais dans l'ensemble de leurs relations (*généalogiques et non généalogiques*) entretenues par leur travail de sociabilité. Ce système de relations se réfère donc aux notions de « sadaka » et « alheri » qui donnent leur sens aux pratiques de redistribution, moteur économique de la sociabilité.

Le clientélisme se réfère en permanence au glissement de la « sadaka » à l'« alheri », qui fait d'un étranger un « yaro » et plus tard un gendre (« suruki »). D'un autre côté, le clientélisme et l'alliance font fonctionner et se reproduire la parenté au sens large (un client appelle déjà son patron « baba », père, papa ; et en devenant son « suruki », il entre dans le domaine généalogique) ; enfin, ils composent la richesse au sens social (« arzikin mutane »).

Ainsi, il apparaît que si l'efficacité de cet ensemble parenté/alliance/clientélisme est, entre autres, de structurer les rapports de travail et d'inspirer les relations dans les échanges commerciaux, son bon fonctionnement implique qu'il soit en permanence référé à d'autres composantes de l'éthique du zongo : l'opposition étrangers/autochtones, le glissement aumône/échange, l'ambiguïté de la richesse.

Cette ethique constitue un tout, un ensemble cohérent.

Nous nous en sommes tenus ici aux représentations des domaines économi-

que et social, mais il conviendrait, pour tendre vers une nécessaire exhaustivité, de réserver une étude plus approfondie au domaine religieux (1).

Mentionnons seulement la possibilité d'agencements entre l'islam et certaines pratiques animistes, non forcément contradictoires dans la mesure où ce « syncrétisme » recoupe une division sexuelle du travail religieux. A l'affirmation masculine d'un islam rigoureux, répliquent les consultations de devins animistes menées à l'instigation des femmes et d'alliés autochtones. Le domaine religieux croise ainsi les domaines de l'alliance et des rapports étrangers/autochtones.

L'éthique du zongo (dont la re-construction présentée ici reste incomplète) n'existe que dans les pratiques où elle est mise en œuvre et formulée. En ce sens, elle *est* le « social » et l'« économique » vécus et pensés simultanément.

L'ensemble des notions ainsi re-composé n'est pas un « artefact ».

Ce n'est pas davantage une idéologie, au sens d'un système de valeurs clos et isolé de ses occasions de réalisation comme l'est par exemple l'idéologie religieuse formulée par les spécialistes locaux de l'islam.

Cette éthique est un référant permanent des pratiques isolées et apparemment autonomes les unes des autres qui scandent la vie quotidienne.

Finalement, la « société » zongo ne se définit pas tant par son quartier qui la déborde, ni par les découpages ethniques qu'elle englobe et dépasse, ni seulement par l'importance des activités commerciales qu'on y pratique.

Le milieu social du zongo se définit par cette théorie commune et implicite, ou plutôt par la référence à cette théorie implicite, c'est-à-dire par le fait que tous ses membres parlent et comprennent le même « langage » social et agissent en fonction de lui.

Les actes reconnus comme déviants (vols, « trahisons ») et leur condamnation signifient bien que la référence à cette théorie implicite commune est *la* condition d'appartenance au groupe.

Cela pose d'emblée la question de l'objet de l'ethnologie en ville.

Il faut admettre que « la ville » est pour l'ethnologue un « trompe-l'œil ». Derrière la diversité ethnique et socio-économique des villes créées par les histoires ethniques et coloniales, l'ethnologue doit tenter de repérer les groupes

(1) Bien qu'il n'y ait pas de coupures entre ces « domaines ». Ainsi, par exemple, la « sadaka » est une prestation à la fois religieuse, économique et sociale. De même, les notables religieux sont souvent des patrons de commerce importants.

sociaux réels qui les habitent. Or, dans la mosaïque des quartiers, des ethnies et des statuts économiques, c'est essentiellement par la référence à une même éthique que les individus se groupent et se distinguent d'autres groupes dans la même ville. Les différentes logiques sociales — déterminant les comportements des citadins — que l'on peut repérer dans une ville sont fonction de ces théories « locales » différentes qu'il s'agit de re-construire à partir de l'observation directe.

Aussi la procédure par laquelle l'ethnologue peut arriver à identifier une théorie et un groupe parmi d'autres dans la ville se réferera-t-elle au quartier (et à ses rapports avec le reste de la ville), aux rapports ethniques et aux activités économiques comme autant de « lieux » où se donne à voir une logique sociale et se formulent les différents termes d'une théorie particulière des pratiques.

Marginalités et intégration

Reprenons maintenant l'analyse de la situation du zongo dans son environnement, laissée plus haut.

En examinant son insertion dans l'économie globale et sa position dans le tissu urbain, on verra que le zongo représente un « pôle marginal ».

La notion de marginalité, particulièrement de marginalité urbaine, a fait l'objet de nombreux débats depuis près d'une vingtaine d'années parmi les économistes et sociologues étudiant les villes d'Amérique latine, où les recherches urbaines ont connu une ampleur sans commune mesure avec celles, plus récentes, menées en Afrique (1).

Le phénomène lui-même de sous-emploi, de non-insertion dans les structures professionnelles modernes et de concentration dans des lieux de peuplement marginaux (favelas de Rio, barridas de Lima et autres « bidonvilles » immenses) d'une part croissante de la population citadine imposait la recherche d'un concept rendant compte de cette situation.

(1) Le caractère massif avec lequel s'est imposé le phénomène urbain en Amérique latine autour des années 60 n'est évidemment pas étranger à ce décalage au niveau de la recherche. La population urbaine d'Amérique latine représentait plus de 19% de la population totale en 1940 et 31,5% en 1960, alors qu'en Afrique cette part était de 13% en 1960 et elle est en 1980 de 20% environ.

Selon certains auteurs, les populations marginales urbaines représenteraient trente millions d'individus en Amérique latine (1), soit environ le tiers de la population urbaine totale.

Dans une étude sur les « barriadas » de Lima, Sabine HARGOUS note que la population marginale représente un million de personnes, c'est-à-dire près de la moitié de la population totale de la capitale péruvienne. L'auteur montre comment « ces populations marginales vivent dans des communautés à l'écart de la société urbaine qui cependant les englobe » (2).

Ce problème de l'exclusion ou de l'intégration de la population marginale à la société globale est la principale question qui divise les théories de la marginalité.

Rodolfo STAVENHAGEN reprend la notion de « masse marginale » utilisée par José NUN (3). La « masse marginale » d'Amérique latine se constitue par le double mouvement « d'un des taux de croissance démographique les plus élevés du monde » et de l'utilisation dans le secteur industriel de techniques modernes permettant d'employer moins de main-d'œuvre. Une part croissante de la population ne peut pas être intégrée au processus d'industrialisation. « C'est pourquoi, poursuit cet auteur, des masses importantes de travailleurs non-qualifiés ou semi-qualifiés sont cantonnés dans les activités les moins productives du secteur tertiaire de l'économie » (4).

Inemployable compte tenu des progrès actuels de la technologie, la masse marginale constitue, selon STAVENHAGEN, une « population non participante » sur le plan économique et la situation ainsi créée « contribue au maintien de la structure « dualiste » de la société » (société traditionnelle/société moderne) dans laquelle quelques « pôles de croissance » excercent un « colonialisme interne » sur le reste du pays.

La notion de « masse marginale » peut être utilement transposée sur le cas de l'économie africaine actuelle.

En termes absolus comme en termes relatifs, l'exclusion de la population des structures économiques modernes est un phénomène massif. Comme le mon-

(1) R. VEKEMANS, I.S.L. FUENZALIDA : « El concepto de marginalidad », DESAL, 1969, p. 44, cités dans Rodolfo STAVENHAGEN, 1970, p. 78.

(2) Sabine HARGOUS, 1972, p. 56.

(3) Rodolfo STAVENHAGEN, 1970, et José NUN : « Superpoblación relativa, ejercito industrial de reserva y masa marginal », *Revista latino-americana de sociologia*, n° 2, 1969.

(4) Rodolfo STAVENHAGEN, 1970, p. 79.

trent les chiffres ci-dessous, les trois quarts de la population active non agricole du Togo vivent en marge de l'économie officielle (1) :

Population active du Togo (estimation 1976)	892 000
Population active non agricole	200 000
dont :	
« secteur public et para-public »	32 000
« secteur moderne »	18 000
« secteur traditionnel »	150 000
dont : — commerçants	70 000
— artisans	56 000
— transporteurs	3 000
— divers	21 000

Ce qui pose problème dans le texte de STAVENHAGEN, c'est le caractère de « population non participante » au niveau économique qu'il attribue à la « masse marginale ». De la sorte, il ne contredit pas les conceptions dont il essaie d'abord de se démarquer et qui considèrent les marginaux comme des « exclus », sans existence sociale ni économique, qui ne feraient que « *peupler un coin de terre qui n'est qu'un no man's land* » (2).

La notion de « pôle marginal », telle que l'emploie Anibal QUIJANO (3), permet à l'analyse de dépasser ce dualisme inopérant et de penser ensemble les milieux « marginaux » et leur environnement.

QUIJANO voit, dans le système économique de l'Amérique latine, « deux niveaux d'activité et de rapports économiques » : un « noyau central hégémonique » et un « pôle marginal » : « *Dans la mesure où les marginaux sont absents des niveaux plus productifs où se fonde l'existence même du système et ne remplissent pas une fonction centrale, on peut caractériser comme « pôle marginal » de l'économie globale les activités et les relations économiques auxquelles ils participent* » (4). Ces deux niveaux sont inséparables, « *chacun isolément ne peut suffire à définir le système d'ensemble* » (5).

Ce que suggère le cas des commerçants soudanais, c'est la nécessité du « pôle marginal » pour le système économique global et son dynamisme.

Le milieu commerçant, par définition, est un secteur économique dépendant.

---

(1) *Marchés nouveaux*, n° 6, 1977-78.

(2) R. VEKEMANS et I.S.L. FUENZALIDA, *op. cit.*, cités dans R. STAVENHAGEN, 1970, p. 77.

(3) Anibal QUIJANO, 1971.

(4) *Op. cit.*, p. 72.

(5) *Ibid.*

Les marchands ne produisent rien ; ils permettent la transformation des produits en marchandises en les rendant disponibles et consommables (par leur convoyage, leur transformation, leur conditionnement).

A ce titre, leur économie est dominée par ce que QUIJANO nomme « les niveaux plus productifs où se fonde l'existence même du système » (agriculture et industrie dont la production, dans le cas africain, dépend essentiellement des investissements du capitalisme occidental, lorsque les produits ne sont pas tout simplement importés).

De plus, il est aisé d'établir les lieux précis de la dépendance des commerçants soudanais de Lomé : ici, une demande coloniale d'importation du bétail, là une production européenne des tissus, ou des commandes publiques ou privées de planches, ailleurs le contrôle de l'Etat sur la collecte de certains produits agricoles ; et, dans tous ces domaines, les commerçants dépendent des conditions de transport qu'ils ne contrôlent pas, comme des moyens de communication postale. Enfin, l'argent qui fait vivre le milieu commerçant dépend de la masse monétaire dont disposent les citadins consommateurs de leurs marchandises.

Mais en investissant la frange laissée inoccupée par la politique économique de développement des secteurs industriel et bureaucratique, de l'agriculture pour l'exportation et du gros commerce d'importation contrôlé par l'Etat, les milieux « marginaux » répondent à une nécessité impérative d'approvisionnement urbain organisé à moindre frais. A Lomé, c'est le cas de l'approvisionnement en viande et en produits vivriers, et de la diffusion de produits importés ; c'est également le cas d'un important secteur du petit artisanat et des services (tailleurs, petits mécaniciens, restauration, etc).

Pour occuper cet espace économique laissé disponible, les différents groupes urbains doivent recourir à leur propre dynamisme. Or, les exemples sont nombreux, dans l'ensemble des villes africaines, montrant que tous les groupes ethniques ne sont pas égaux face aux nécessités de l'auto-défense et de la survie en ville.

De ce point de vue, la capacité d'adaptation des groupes marchands traditionnels aux situations nouvelles est un fait connu, et vérifiable dans le cas des commerçants soudanais de Lomé. Plusieurs reconversions historiques ont fait passer ces marchands du commerce des captifs et de la kola à ceux des produits locaux vivriers et manufacturés, puis au commerce international du bétail, pour esquisser, plus récemment, une percée dans les commerces des planches, des tissus, de quelques produits européens de luxe, etc...

Cette capacité d'adaptation résulte d'une part de méthodes « capitalistiques » datant de la période pré-coloniale (techniques qui proviennent essentiellement de la professionnalisation des marchands dans les anciens Etats du Soudan : Haoussa, Songhaï, Mossi), et d'autre part de la permanence d'un ordre social articulant le clientélisme et la parenté et fournissant, « à la demande », une main-d'œuvre dans le cadre du travail servile.

Dans le contexte loméen actuel, ces dispositions formées par les histoires ethniques représentent « un système de rationalisation et d'auto-défense », selon les termes d'Oscar LEWIS (1), rendant possible la survie en ville d'un groupe social développant ses activités en marge de l'économie officielle.

Anibal QUIJANO propose des hypothèses complémentaires quant à la stratification sociale interne à l'« univers marginal ». Il distingue deux types principaux de regroupement de la population : la « petite bourgeoisie marginale » et les « salariés marginaux ». Le premier groupe est composé de « *ceux que le système marginalise en marginalisant leurs activités mais qui font partie intégrante de l'existence de la petite bourgeoisie : artisanat, petites entreprises, petit commerce. On ne peut les confondre, du point de vue économique, avec les groupes de salariés moyens même si socialement on les désigne par le même terme* » (2). Anciens salariés du secteur productif mis en chômage, anciens agriculteurs ou travailleurs arrivant pour la première fois sur le marché de l'emploi, les salariés marginaux « *prolongent le reste du prolétariat industriel des villes* » (3).

A cette stratification sociale, correspond une autre différenciation quant aux revenus : QUIJANO distingue en effet le « salaire marginal » et le « profit marginal ». Ces deux types de revenus « ont en commun l'instabilité, l'irrégularité et la faiblesse par comparaison à leurs équivalents respectifs non-marginaux » (4).

On peut faire, à partir du texte de QUIJANO, trois observations :

1 — Par ses hypothèses sur la structure économique et sociale du « pôle marginal », QUIJANO contribue, d'une manière plus convaincante qu'il n'apparaît dans le texte cité de STAVENHAGEN, à démasquer la vision nostalgique petite-bourgeoise de la marginalité : comme l'homme « moderne » confronté aux super-marchés et à l'Etat a la nostalgie du « bon sauvage », la société moderne industrielle se fabrique un « bon marginal » dont la construction idéologique en fait un homme « sans foi ni loi » exilé dans un univers sans classe ni pouvoir !

De ce point de vue, le cas loméen confirme les hypothèses de QUIJANO.

Il émane des milieux marginaux une classe dominante dont les principaux « mai gida » du zongo (les « manya-manya ») représentent un élément, pendant que les commerçantes autochtones de produits vivriers et de tissus (les « nana Benz » évhé et mina de Lomé) en forment une autre partie. Et l'Etat est obligé de composer en divers domaines essentiels (politique des prix, approvisionnement urbain, etc...) avec cette classe de négociants formée en marge, dans la frange qu'il ne contrôle pas.

---

(1) Oscar LEWIS, 1963, p. 29, et plus généralement pp. 27-37.

(2) Anibal QUIJANO, 1971, p. 73.

(3) *Ibid.*

(4) *Op. cit.*, p. 75.

Réciproquement, les rapports réels (qu'ils soient de collaboration ou conflictuels) qu'entretient cette classe de négociants avec le pouvoir politique renforce sa position dans les milieux marginaux. Leur proximité du pouvoir central devient une légitimation de leur pouvoir marginal.

2 — On ne peut suivre entièrement QUIJANO dans l'opposition tranchée en termes de classes sociales qu'il fait entre « petite bourgeoisie marginale » et « salariés marginaux ».

Ce serait ne pas voir que les rapports économiques qui fonderaient ce clivage sont — à tout le moins dans le milieu du zongo (mais les quelques informations que donne QUIJANO sur les relations sociales dans l'univers marginal des villes d'Amérique latine — tout en soulignant d'ailleurs « l'absence d'information systématique » de caractère anthropologique sur ces milieux — n'infirment pas notre proposition) (1) — ces rapports économiques sont « enchantés », c'est-à-dire dominés par le système des relations familiales et de clientèle qui les organise (2).

---

(1) Il semble qu'à l'image d'une enquête portant sur la migration et la marginalité à Mexico (H. MUNOZ GARCIA, O. DE OLIVEIRA, C. STERN, 1971), les enquêtes de terrain sur ces milieux aient un caractère le plus souvent macro-sociologique, recourant à une information statistique globale ou portant sur des grands nombres.

(2) Ce texte a été écrit avant la publication d'un article d'Alain MARIE faisant un remarquable bilan critique de l'emploi de la notion de marginalité. En renvoyant le lecteur à ce texte, j'en citerai un court extrait qui éclaire directement la discussion présentée ici : « *Est marginale toute activité (et toute couche sociale) que le mode de production capitaliste n'intègre pas directement, mais qu'il exploite indirectement, en laissant l'exploitation directe s'y réaliser à travers différents types internes de processus et de relations sociales historiques et culturelles spécifiques, tout en s'appropriant la plus grande part de la plus-value qu'ils produisent, soit directement (par les offices étatiques de commercialisation, les caisses de stabilisation, par exemple), soit, le plus souvent, indirectement (elles produisent et reproduisent pour lui une force de travail bon marché et contribuent donc à abaisser le prix du capital variable).* » (Alain MARIE, 1981-83, p. 370).

La structuration des rapports économiques des milieux marginaux par les systèmes de parenté, d'alliance et de clientèle ne conteste en rien leur « sur-détermination » et leur intégration (indirecte) par le mode de production capitaliste dominant. Elle montre (seulement) que, dans ce cas, « la relation capital/travail est médiatisée » (*op. cit.*, p. 371). A cela, il convient d'ajouter deux remarques : 1 — Les relations *dialectiques* entre les milieux marginaux et leur environnement (économique, social, culturel, etc.) se traduisent notamment, dans le cas étudié ici, par l'existence d'un ensemble de référents économiques et sociaux que le groupe des commerçants soudanais puise dans ses « traditions » *en les ré-interprétant* dans le contexte loméen actuel, ré-agencement permanent que l'on a désigné plus haut par le terme d'improvisation sociale et qui est un des éléments montrant la possibilité, dans les milieux marginaux, d'un dynamisme dans la dépendance. 2 — Ce caractère dynamique et attractif intéresse le sociologue parce qu'en dépendent la formation et la reproduction des milieux sociaux marginaux (voir pages suivantes, un cas de « concurrence » entre les deux secteurs économiques pour ce qui concerne l'accaparement de la main-d'œuvre).

Il y a une différence profonde entre les milieux ouvriers industriels et les travailleurs dépendants des milieux marginaux, qui se fonde sur la distinction aussi bien wéberienne que marxiste entre le travail libre et le travail privé (ou « servile », pour WEBER). C'est, à mon sens, cette opposition qui fonde, sur le plan sociologique, l'emploi de la notion de « pôle marginal » et qui permet de comprendre les rapports du pôle marginal au secteur économique moderne dominant comme la confrontation de deux types différents de mode de subsistance et de sociabilité.

3 — Ces rapports peuvent être antagonistes. Inséparables sur le plan économique, les deux secteurs se trouvent en concurrence pour l'accaparement de la main d'œuvre.

C'est ce que montre une enquête menée auprès d'une dizaine d'ouvriers salariés de l'Office National des Abattoirs et Frigorifiques de Lomé (Société d'Etat).

En 1977, l'ONAF a recruté treize ouvriers-abatteurs. Neuf d'entre eux venaient du milieu des zongo (six de Lomé, un d'Atakpamé, un de Sokodé, un de Dapaong). Parmi ces neuf « zongolais », on compte quatre Dendi-Bariba, deux Haoussa, un Djerma, un Gourma et un Kotokoli. Par ailleurs, quatre autres personnes furent recrutées dans des milieux différents ; il s'agit d'un Mina, d'un Kabyé, d'un Moba et d'un Tchokossi.

Les neuf jeunes gens du zongo recrutés à l'ONAF ont entre 19 et 29 ans.

Ils travaillaient tous auparavant dans le commerce du bétail et de la viande, comme manœuvres ou revendeurs.

Six étaient employés par leur père, par un oncle paternel, un par un patron sans lien de parenté ; le dernier travaillait pour son compte.

On peut considérer ce départ vers le travail « libre » comme une perte de huit serviteurs pour les « mai gida » et comme une remise en cause de leur organisation du travail. Il est d'ailleurs intéressant de noter que la plupart de ces ouvriers ont, par leur départ, mis fin à une relation permanente de travail père/fils.

Cependant, plusieurs faits attestent de la persistance des liens qui attachent ces ouvriers à leur milieu.

Sept d'entre eux exercent une activité complémentaire à leur travail à l'ONAF (qui les occupe de six à huit heures par jour). Ils sont six à avoir cette activité dans le commerce du bétail et de la viande. Parmi ces derniers, deux continuent à travailler comme manœuvre pour le même patron (l'un pour son père, l'autre pour son oncle) ; quatre sont revendeurs indépendants (un de ces quatre emploie lui-même deux revendeurs). Cependant, le septième apprend la mécanique après son travail à l'ONAF. Son père lui a demandé de continuer à travailler pour lui mais il a refusé.

Par ailleurs, six des neuf ouvriers issus du zongo sont mariés.

Tous ces mariages (récents, ils ont été faits pour la plupart après l'entrée à l'ONAF) ont été contractés avec des familles du zongo. Les épouses des six ouvriers mariés sont trois Haoussa, une Yorouba, une Dendi-Bariba et une Kotokoli.

Les mariages ont été « négociés » selon les règles du zongo. Ainsi, pendant un an, un des ouvriers a dû déposer chaque mois à la banque l'essentiel de son salaire de l'ONAF (20 000 CFA) pour rassembler les 185 000 CFA qui furent nécessaires à son mariage. Pendant ce temps, il vivait grâce à son travail complémentaire.

Enfin, sur le plan résidentiel, six ouvriers sont locataires de leur logement. Les trois autres sont hébergés gratuitement chez leur père (deux) ou chez leur oncle paternel (un).

Le salaire mensuel des ouvriers est de 20 000 CFA. Pour les jeunes issus du zongo, les revenus qu'ils touchaient auparavant étaient certes plus aléatoires, mais ils pouvaient aussi être plus élevés. Un des ouvriers a volontairement quitté l'ONAF pour retourner travailler au marché. Comme revendeur, il peut gagner jusqu'à 50 000 CFA par mois, soit plus du double qu'à l'ONAF.

Dans une discussion que nous avons eue avec les treize ouvriers ensemble, un clivage s'est fait très nettement entre les ouvriers issus du milieu zongo et les autres (mina, moba, kabyé, tchokossi). Les premiers étaient disposés, si la proposition leur était faite, à quitter leur emploi à l'ONAF pour aller travailler avec un « mai gida », à condition toutefois que celui-ci leur offre toutes les garanties de succès de ses affaires. En effet, puisqu'ils ont maintenant une autre possibilité à faire valoir face à celle-ci, ils peuvent être plus exigeants. La situation de salarié, et la sécurité qu'elle offre, renforce leur position dans le milieu des commerçants dont ils sont issus et où ils continuent de vivre. Ils peuvent se référer (pour eux-mêmes et pour les autres) à la possibilité de quitter ce milieu, mais sans le faire vraiment. Pour les seconds, mina, moba, kabyé, tchokossi, ne participant pas à cette société, l'éventualité de quitter l'ONAF où ils sont « fonctionnaires » (salariés d'un organisme public) pour partir auprès d'un commerçant indépendant n'était pas même envisagée.

Pour caractériser la relation du zongo à son environnement économique et social, on peut donc parler d'une « intégration à la marge », en soulignant à la fois la nécessité et le dynamisme du pôle marginal.

Cette position se retrouve dans l'écologie urbaine. L'ancien quartier zongo était officiellement jugé insalubre et trop dense. Ici et là, on peut entendre qu'il était peuplé d'étrangers « qui n'étaient même pas propriétaires de leurs terrains ».

La destruction du zongo et l'expulsion du centre ville de sa population a mis à l'écart et stigmatisé un « pôle négatif » de la société urbaine : celui des étrangers vivant en économie marginale. Ce caractère de « pôle négatif » est le prolongement, dans l'idéologie urbaine, de la position marginale des Soudanais à Lomé.

Cependant, pour l'histoire du zongo, ce déguerpissement signifie la création d'un cinquième emplacement du quartier des commerçants soudanais.

Si l'on ré-examine les localisations successives du quartier à Lomé (voir carte 5, p. 66), on s'aperçoit qu'il s'est déplacé d'une marge à une autre, au fur et à mesure des agrandissements de la capitale. Dans les années 1870-1880, il se trouve à la limite des maisons de commerce européennes et en dehors du village d'« Alomé » ; puis il se déplace vers le nord sur le périmètre

du « quartier commercial » qui est une extension partant des maisons de commerce du bord de mer ; il se retrouve enfin, à l'époque coloniale, à côté du « boulevard circulaire » créé par l'administration allemande. En 1977, cet emplacement se trouve au centre de Lomé agrandie. Les gens du zongo sont alors envoyés vers la nouvelle marge de la ville ; le nouveau lotissement est très précisément contigu au nouveau « périmètre urbain » de Lomé tracé par les techniciens de l'urbanisme.

Cette continuité donne son sens global au déguerpissement : le zongo est confirmé dans sa position marginale vis-à-vis de la société autochtone. Sa marginalité économique et sociale se double, *à nouveau*, d'une marginalisation urbaine.

L'opération urbaine a provisoirement désorganisé la population du quartier (par son éparpillement dans la ville en attendant la construction des nouvelles habitations ou par la transformation du cadre des relations de voisinage dans le nouveau lotissement), mais elle n'a pas détruit le milieu social du zongo.

Celui-ci trouve les fondements de son existence actuelle dans sa nécessité économique locale et dans sa relation à la chaîne commerciale et sociale traversant les quartiers zongo (ou « haoussa ») qui vont de la zone soudanaise à la côte.

Dans ces conditions, malgré — ou grâce à — sa marginalité économique, sociale et urbaine, le zongo reste, pour les étrangers natifs de Lomé et nouveaux arrivants, un repaire où l'on peut trouver les moyens de survivre en ville (1).

---

(1) En septembre 1979, le nouveau quartier zongo comptait 1 354 habitants répartis sur 136 concessions. Un comptage effectué trois ans plus tard révélait une forte croissance de la population et un développement important du bâti.

D'une part, à l'intérieur des limites administratives du lotissement, la population s'était accrue de 25%. D'autre part, hors des limites du zongo mais sur les terrains jouxtant le quartier au nord et au sud, 56 parcelles étaient habitées alors qu'on n'en comptait que 5 en 1979. 65% de ces terrains habités limitrophes du nouveau quartier avaient été achetés par des résidents de l'ancien zongo qui n'avaient pas pu obtenir de parcelle dans le nouveau lotissement après le « déguerpissement ».

Au total, la population du zongo « intra » et « extra muros » était de 2 133 habitants en septembre 1982 (+ 57,5% par rapport à septembre 1979), le nombre de concessions habitées passant de 136 à 238 (+ 75%).

En marge du nouveau périmètre urbain de Lomé, un zongo « réel » se développe, débordant les limites fixées à l'origine par l'administration. Il rejoint, au nord, le village autochtone de Dziledji et s'approche, vers le sud, de la petite ville d'Agouévé dont la croissance rapide (triplement de population de 1970 à 1981) est en partie due à l'afflux, depuis 1977, de « déguerpis » de l'ancien zongo attendant leur relogement dans le nouveau quartier.

GLOSSAIRE

Glossaire des termes haoussa utilisés dans le texte

La transcription des termes haoussa a été faite à partir de l'orthographe haoussa standard figurant notamment dans le dictionnaire Haoussa/Anglais établi par le *Center for the Study of Nigerian Languages, Bayero University College, Kano* (1).

La prononciation est la même qu'en français, sauf pour les voyelles et consonnes suivantes :

c :	*tch*	comme l'italien *ciao*
e :	*é*	comme le français *clé*
g :	*toujours dur*,	comme les français *gare* et *guide*
j :	*dj*	comme l'anglais *joke*
s :	*ss*	comme le français *tasse*
u :	*ou*	comme le français *clou*

---

aboki, abuya	ami, amie
albarka	fortune, grâce
alhaji	pélerin de la Mecque
alheri	cadeau, faveur, générosité

(1) Paul NEWMAN, Roxana Ma NEWMAN : *Modern Hausa-English dictionary*, Oxford University Press, Ibadan-Zaria, 1977. Cependant, nous n'indiquons ici ni les tons, ni la longueur des voyelles.

amana	confiance
amarya	jeune mariée
aminci	amitié
ango	jeune marié
arne (*fém.* : arniya, *pl.* : arna)	autochtone, païen
arziki	richesse
aure (*ou* arme)	mariage
baba	papa
babba (*pl.* : *manya*)	grand, adulte, important
bako (*pl.* : baki)	étranger
bara (*pl.* : barori)	serviteur
bara	qui mendie
birni	ville, enceinte de la ville
buki (*ou* biki)	don à l'occasion d'une fête
da, dan, diya	fils, fils de, fille
dan fatauci	commerçant itinérant
dangi	patrilignage
dan uwa	frère, parent
dan uwanci	parenté au sens large
darmen aure	attachement du mariage
dillali	intermédiaire commercial
dukiya	richesse
dukiyan aure	richesse du mariage (dépense matrimoniale)
gaisuwa	présent de salutation
galadima	premier assistant du chef
gara	don de nourriture
gaskiya	vérité
gida	maison, maisonnée
goro	kola
goron baiko	partage de la kola
gudummawa	entraide
iyayi (*ou* iyali)	famille restreinte
jama'a	assistance, public, communauté
kani, kanuwa	frère, sœur cadet(te)
kidi	griot, musicien
kudi	argent, prix
kudin kai	argent de la tête (dépense matrimoniale)
kulle	fermer, claustration
kumya	honte, évitement, respect
la'ada	commission (commerce)
lalle	henné
lefe	panier (mariage)
madugu	chef de caravane
magajiya	« présidente » des femmes
mahauci	manœuvre boucher

mai gida	propriétaire, chef de maisonnée, logeur, patron
mai karban baki	celui qui reçoit les étrangers
mai taimako	celui qui aide
malam	maître coranique
manya-manya	gens importants, notables
maroki	griot de parole
mutane (*pl. de* mutum)	hommes
pawa (*ou* fawa)	boucherie
pinci (*ou* fince)	bas-morceaux donnés aux manœuvres bouchers
rafani	oncle
sa'a	chance
sadaka (*pl. :* sadakoki)	aumône
sadaki	sceau du mariage
salla	prière
samari (*pl. de* saurayi)	jeunes, jeunesse
sarauta	chefferie
sarki	chef
suruki	beau-parent
taimako	aide
tambaya	demande
uba	père
uwa	mère
wakili	représentant
yaro (*pl. :* yara)	enfant, serviteur, client
yaya (*fém. :* yayata)	frère, sœur aîné(e)
zongo (*ou* zango)	campement, quartier haoussa
zumunci (*ou* zumunta)	relation de clientèle, entente

BIBLIOGRAPHIE

Archives, documents administratifs, revues consultés

Agence économie de l'A.O.F. : *Le Togo*, Paris, 1922.

Archives de Lawson VII, roi d'Anêho (correspondances 1845-1885).

Echo des Missions Africaines de Lyon, Lyon, années 1924, 1925, 1926, 1928, 1930.

Marchés nouveaux, n° 6, 1977-1978, « Le Togo ».

O.R.D. de l'Est-Fada N'Gourma : *Relations éleveurs-agriculteurs dans les sous-secteurs de Matiakouli, Namanou, Diabo*, rapport préliminaire, Centre Voltaïque de la Recherche Scientifique, mai 1977.

Rapports annuels du Service de l'Elevage du Togo, Lomé, 1944 à 1975.

Recensement Général de la Population du Togo (mars-avril 1970), Direction de la Statistique, Lomé, 1975, 2 volumes.

Registre des procès-verbaux du conseil des notables, de la commission municipale et de la délégation spéciale de Lomé, Mairie de Lomé, 2 volumes : 1929-1944, 1944-1959.

Registre des décisions et arrêtés municipaux, Mairie de Lomé, 2 volumes : 1933-1949, 1951-1958.

SOTOGIC : *Expertise immobilière — zongo, Lomé — Répertoire analytique*, Lomé, 1975.

Togo-Cameroun, Bulletin mensuel de l'Agence économique des Territoires Africains sous Mandat, Paris, années 1927 à 1933.

Ouvrages cités

ABRAHAM (R.C.), 1962. — *Dictionary of the Hausa Language*, University of London Press, Londres (2e édition).

ADOLO (Patricia), 1976. — *L'évolution du commerce chez les Haoussa du Nigeria*, IEP Bordeaux, *mém. multigr.*

AGEE (James), 1972. — *Louons maintenant les grands hommes. Alabama : trois familles de métayers en 1936*, Plon, « Terre humaine », Paris.

ALBECA (D') (Alexandre L.), 1894. — *Au Dahomey*, Hachette, « Le Tour du Monde », Paris : 65-128.

AMSELLE (Jean-Loup), 1977. — *Les négociants de la savane. Histoire et organisation sociale des Kooroko du Mali*, Anthropos, Paris.

AUGÉ (Marc), 1975. — *Théorie des pouvoirs et idéologie. Etude de cas en Côte d'Ivoire*, Hermann, Paris.

AUGÉ (Marc), ed, 1975. — *Les domaines de la parenté*, Maspéro, Paris.

BALANDIER (Georges), 1955. — *Sociologie des Brazzaville noires*, A. Colin, Paris.

BELLON-PONTIE (Danielle), 1979. — *Les Moba de Lomé*, EHESS, Paris, *thèse multigr.*

BERNUS (Suzanne), 1969. — *Particularismes ethniques en milieu urbain, l'exemple de Niamey*, Institut d'Ethnologie, Paris.

BINGER (Gustave), 1889. — « Transactions, objets de commerce, et monnaies des contrées d'entre le Niger et la Côte d'Or », *Bulletin de la Société de Géographie Commerciale de Paris*, XII, 2 : 77-89.

BINGER (Gustave), 1892. — *Du Niger au Golfe de Guinée*, Hachette, « Le Tour du Monde », Paris (2 volumes).

BOHANNAN (Paul), DALTON (George), eds, 1962. — *Markets in Africa*, Northwestern University Press, Evanston.

BONTE (Pierre), 1973. — « L'élevage et le commerce du bétail dans l'Ader Doutchi-Majiya », *Et. nigér.*, n° 23, s.l.

BOURDIEU (Pierre), CHAMBOREDON (Jean-Claude), PASSERON (Jean-Claude), 1973. — *Le Métier de Sociologue*, Mouton, Paris (2e édition).

BOURDIEU (Pierre), 1980. — *Le sens pratique*, éditions de Minuit, Paris.

BOWDICH (Thomas Edward), 1819. — *Voyage dans le pays d'Aschantie ou Relation de l'ambassade envoyée dans ce royaume par les Anglais*, traduction française : Gide fils, Paris.

Cahiers d'Etudes Africaines, 1981-83. — numéro spécial : « Villes africaines au microscope », XXI, 1-3, E.H.E.S.S., Paris.

CASTELLS (Manuel), 1972. — *La question urbaine*, Maspéro, Paris.

CESSOU (J.M.), 1928. — « Les communautés islamiques (Togo) », *Echo des Missions Africaines de Lyon*, n° 1 : 29-32, n° 2 : 55-57.

CHARMES (Jacques), 1978. — « Une recherche en cours : l'enquête sur le secteur non structuré en Tunisie », *Cah. ORSTOM, sér. Sci. Hum.*, vol. XV, n° 3 : 261-280.

C.N.R.S., 1972. — *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar* (Colloque de Talence, 1970), éditions du CNRS, Paris (2 volumes).

COHEN (Abner), 1965. — « The social organization of credit in a West African Cattle Market », *Africa*, XXXV, 1 : 8-20.

COHEN (Abner), 1969. — *Custom and Politics in urban Africa. A study of Hausa migrants in Yoruba towns*, Routledge and Kegan Paul, London.

COHEN (Abner), 1971. — « Cultural strategies in the organization of trading diasporas », *in* Meillassoux (Claude), ed., 1971 : 266-281.

COHEN (Abner), ed., 1974. — *Urban ethnicity*, ASA, Tavistock Publications, London.

COPANS (Jean), 1980. — *Les marabouts de l'arachide. La confrérie mouride et les paysans du Sénégal*, Le Sycomore, Paris.

CORDONNIER (Rita), 1977. — *Femmes africaines et Commerce. Les revendeuses de tissu de la ville de Lomé*, ORSTOM, Lomé, *rap. multigr.*

CORNEVIN (Robert), 1966. — *Histoire du Togo*, Berger-Levrault, Paris.

CUOQ (Joseph M.), 1975. — *Les Musulmans en Afrique*, Maisonneuve, Paris.

DURKHEIM (Emile), 1930. — *Le suicide* (1re édition : 1897), PUF, Paris, 1976.

ECHARD (Nicole), 1975. — « L'expérience du passé. Histoire de la société paysanne hausa de l'Ader », *Et. niger.*, n° 36, Niamey.

GIBBAL (Jean-Marie), 1974. — *Citadins et villageois dans la ville africaine, l'exemple d'Abidjan*, Maspéro-PUG, Paris-Grenoble.

GIBBAL (Jean-Marie), LE BRIS (Emile), MARIE (Alain), OSMONT (Annick), SALEM (Gérard), 1981-83. — « Position de l'enquête anthropologique en milieu urbain africain », *Cahiers d'Etudes Africaines*, XXI, 1-3 : 11-24.

GOUELLAIN (René), 1975. — *Douala, ville et histoire*, Institut d'Ethnologie, Paris.

GRAFMEYER (Yves), JOSEPH (Isaac), ed., 1979. — *L'école de Chicago. Naissance de l'écologie urbaine*, édition du Champ urbain, Paris.

HARGOUS (Sabine), 1972. — *Les déracinés du quart-monde*, Maspéro, Paris.

HERMAN (Larry), 1980. — « Le système de commercialisation du bétail et de la viande en Haute-Volta : évaluation de l'efficacité économique », *in :* Kenneth H. Shapiro, ed., 1980 : 256-342.

HILL (Polly), 1966. — « Landlords and Brokers. A West African Trading System (With a Note on Kumasi Butchers) », *Cahiers d'Etudes Africaines*, 23, (3), 6 : 349-366.

KWAKUME (Henri), 1948. — *Précis d'histoire du peuple évhé*, imprimerie de l'école professionnelle, Lomé.

LEWIS (Oscar), 1963. — *Les enfants de Sanchez. Autobiographie d'une famille mexicaine*, Gallimard, Paris (édition anglaise : 1961).

LOVEJOY (Paul E.), 1970. — « The wholesale kola trade of Kano », *African Urban Notes*, V, 2 : 129-141.

LOVEJOY (Paul E.), 1973. — « The Kambarin'Beriberi : The formation of a specialized group of hausa kola traders in the nineteenth century », *The Journal of African History*, XIV, 4 : 633-651.

MARIE (Alain), 1981-83. — « Marginalité et conditions sociales du prolétariat urbain en Afrique. Les approches du concept de marginalité et son évaluation critique », *Cahiers d'Etudes Africaines*, XXI, 1-3 : 347-374.

MARTIN (Camille), 1916. — *Togo et Cameroun*, Paris.

MAUSS (Marcel), 1923. — « Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », *in : Sociologie et anthropologie*, PUF, Paris, 1980 (7e édition) : 143-279.

MEILLASSOUX (Claude), ed., 1971. — *L'évolution du commerce africain en Afrique de l'Ouest*, Oxford University Press, London.

MUNOZ GARCIA (Humberto), DE OLIVEIRA (Orlandina), STERN (Claudio), 1971. — « Migration et marginalité occupationnelle dans la ville de Mexico », *Espaces et Sociétés*, n° 3 : 89-108.

NICOLAS (Guy), 1975. — *Dynamique sociale et appréhension du monde au sein d'une société haoussa*, Institut d'Ethnologie, Paris.

PIAULT (Colette), (s.d.) — « *Contribution à l'étude de la vie quotidienne de la femme mawri* », *Et.nigér.*, n° 10, s.l.

QUIJANO (Anibal), 1971. — « La formation d'un univers marginal dans les villes d'Amérique latine », *Espaces et Sociétés*, n° 3 : 71-88.

RAYNAUT (Claude), 1972. — *Structures normatives et relations électives. Etude d'une communauté villageoise haoussa*, Mouton, Paris.

ROUCH (Jean), 1956. — *Migrations au Ghana*, Société des Africanistes, Paris.

SCHALL (A.), 1925. — « La nouvelle mission de Kano », *Echo des Missions Africaines de Lyon :* 241-244.

SHAPIRO (Kenneth H.), ed., 1980. — *Etude sur la production et la commercialisation du bétail dans les pays du Conseil de l'Entente*, Centre de Recherche sur le Développement Economique, U.S.A.I.D., Université de Michigan.

SICRE (Capitaine), 1918. — « L'artisanat, l'industrie et le commerce dans le Cercle de Sokodé », *in : Documents du Centre d'Etudes et de Recherches de la Kara*, Lama-Kara, 1968 : 224-236.

SIMMEL (Georg), 1908. — « Digressions sur l'étranger », *in* : Grafmeyer (Yves), Joseph (Isaac), ed., 1979 : 53-59.

SMITH (Michael G.), 1962. — « Exchange and Marketing among the Hausa », *in :* Bohannan (Paul), Dalton (George), eds, 1962 : 299-334.

SOUTHALL (Aidan), ed., 1961. — *Social Change in Modern Africa*, Oxford U.P., Londres.

STAVENHAGEN (Rodolfo), 1970. — « Marginalité, participation et structure agraire en Amérique latine », *Bulletin de l'Institut International d'Etudes Sociales*, n° 7 : 63-100.

VENNETIER (Pierre), 1976. — *Les villes d'Afrique tropicale*, Masson, Paris.

VERNEUIL (P.), 1979. — *Eléments pour une classification des non-salariés de la petite production en Afrique de l'Ouest et du Centre*, AMIRA n° 27, Paris.

WEBER (Max), 1947. — *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Plon, Paris, 1967 (2e édition française).

WIRTH (Louis), 1938. — « Le phénomène urbain comme mode de vie », *in :* Grafmeyer (Yves), Joseph (Isaac), ed., 1979 : 251-277.

TABLE DES ILLUSTRATIONS

FIGURES

1 — Structure par âges, Lomé, 1970 36
2 — Relations de parenté dans le « gida » (Nouveau quartier zongo) 101
3 — Place du marché des bovins de Pouytenga 137
4 — Répartition du bétail à l'intérieur des parcs (Pouytenga) 137
5 — L'approvisionnement en bétail dans les régions centre et centre-est de la Haute-Volta 141
6 — Le bétail de l'approvisionnement à la distribution 151
7 — « Zumunta club », sommes mensuelles des cotisations et des versements pour l'entraide des membres de l'association (1975-1979) 192
8 — Relations sociales et relations de travail (le cas de Sofo G.) 210
9 — Relations sociales et relations de travail (le cas de Mohammad W.) 212
10 — Relations sociales et relations de travail (le cas d'alhaji Moussa) 217
11 — Relation de travail et alliance matrimoniale oncle/neveu (le cas de Barga D.) 224
12 — Départ et célibat des hommes du zongo entre 15-19 ans et 30-34 ans 226
13 — « Zumunci » et alliance matrimoniale (le mariage d'aumône) 250
14 — Un réseau social en situation 265
15 — 275

CARTES

1 — Carte de situation 16
2 — Lomé vers 1920 27
3 — Lomé en 1980 28
4 — Les réseaux marchands entre la zone soudanienne et le Golfe de Guinée (fin XIX^e-début XX^e siècle) 58
5 — Les emplacements successifs du zongo de Lomé 66
6 — Etapes résidentielles entre l'ancien et le nouveau zongo 80
7 — Nouveau quartier zongo, Lomé (Agouévé), relevé parcellaire (août 1979) 82
8 — Circulation du bétail de la Haute-Volta à Lomé 139

PLANCHES

I — Le marché de Salaga en 1888 62
II — La démolition de l'ancien zongo 78
III — Le nouveau quartier zongo 84
IV — Commerçants, notables et mendiants 116
V — Le commerce du bétail 146
VI — La fête du mouton 198
VII — Le mariage 232

TABLEAUX

I — Principales exportations du Togo en 1920 et 1927 20
II — Le wharf de Lomé et l'import-export en 1929 21
III — Liste des principales entreprises au Togo en 1922 22
IV — La population de Lomé en 1921 24
V — Sex ratio à Lomé, 1970 35
VI — Islamisation des « Nago » et Yorouba au Togo et à Lomé, 1970 41
VII — Répartition ethnique de la population de Lomé en 1970 43
VIII — Positions dans l'entreprise des personnes âgées de 12 ans et plus, Lomé, 1970 45
IX — Profession détaillée des commerçants et vendeurs, Lomé, 1970 46
X — Positions dans l'entreprise des ouvriers, manœuvres, chauffeurs, etc., Lomé, 1970 47
XI — Répartition de la population de 12 ans et plus suivant le sexe, la profession regroupée et la position dans l'entreprise, Lomé, 1970 48
XII — Date de construction des concessions de l'« ancien zongo » 74
XIII — Les zongo sur la route Lomé-Dapaong 76
XIV — Les allochtones dans le zongo 77
XV — Répartition ethnique du zongo 88
XVIa — Pourcentage de la population née à Lomé (Nouveau quartier zongo) 90
XVIb — Pourcentage de la population née au Togo hors de Lomé (Nouveau quartier zongo) 90
XVIc — Pourcentage de la population née hors du Togo (Nouveau quartier zongo) 91
XVII — Relations ethniques dans le mariage (Nouveau quartier zongo)..... 95
XVIII — Taille moyenne des maisonnées en fonction de l'ethnie du chef de maisonnée (Nouveau quartier zongo) 98
XIX — Taux d'attraction résidentielle en fonction de l'ethnie du chef de maisonnée (Nouveau quartier zongo) 99
XX — Répartition des maisonnées selon leur taille et le statut d'occupation de leur chef (Nouveau quartier zongo) 100
XXI — Répartition des résidents en fonction de leur relation au chef de maisonnée (Nouveau quartier zongo) 102
XXII — Répartition socio-économique de la population masculine de 15 ans et plus (Nouveau quartier zongo) 109

XXIII — Répartition ethnique par secteur socio-économique de la population masculine de 15 ans et plus (Nouveau quartier zongo) 110
XXIV — Positions socio-économiques dans le commerce, l'artisanat et les transports. Population masculine (Nouveau quartier zongo) 112
XXV — Activités économiques de la population féminine de 15 ans et plus (Nouveau quartier zongo) 115
XXVI — La chefferie du zongo 118
XXVII — Les chefs du zongo (vers 1870-1980) 119
XXVIII — Importations de bétail au Togo (1944-1975) 133
XXIX — Bétail importé de Haute-Volta à destination de Lomé (de mars à août 1979). Lieux d'achats et modes de transport de la frontière à Lomé 141
XXX — Taille moyenne des troupeaux en fonction du mode de transport de la frontière à Lomé et du lieu d'achat 144
XXXI — Répartition des bouchers de Lomé en fonction du nombre d'animaux commercialisés (1978) 153
XXXII — Exemples de contrôle résidentiel (ancien-nouveau zongo) 190
XXXIII — Association « Zumunta club », dépenses enregistrées (1971-1978) ... 194
XXXIV — Hiérarchie et répartition du « pinci » des manœuvres de Mohammad W. 214
XXXV — Les étapes matrimoniales 238

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS 5

INTRODUCTION 9

PREMIÈRE PARTIE : LE ZONGO DE LOMÉ 15

Chapitre 1 : Lomé 17

Lomé 1900 : naissance d'une capitale 18
L'ÉCONOMIE ET LA VILLE 18
LA PREMIÈRE URBANISATION 23
L'ADMINISTRATION LOCALE 26
LE PLAN RADIAL ALLEMAND 26
LE « PULL URBAIN » DE LOMÉ 29

Lomé 1980 : hétérogénéité ethnique et empreinte côtière 31
L'EMPREINTE CÔTIÈRE 32
Les premiers arrivants 32
Les Mina 33
Rôles et importance démographique des femmes 35
L'Ecole, l'Eglise et les Vaudou 37
LES ETHNIES ALLOCHTONES 38
Les Kabyé et Losso 38
Les Kotokoli 39
Les Moba 40
LES ETHNIES ÉTRANGÈRES 40
Les « Nago » 41
Les Haoussa 42

Travailler et vivre en ville 44
LES INCLASSABLES DE L'EMPLOI URBAIN 44

L'improvisation sociale 49
Les limitations du domaine de la parenté 52
L'improvisation sociale 53
L'ethnologie urbaine 53

Chapitre 2 : Le quartier zongo : formation, déformation 57

La route de Salaga 59

La « fondation » du zongo de Lomé (1870-1900) 65

Le peuplement du quartier (1900-1977) 70

Le déplacement du zongo (1977) 79

Chapitre 3 : Les gens du zongo 87

Les étrangers 87
DES SOUDANAIS LOMÉENS 87
LE DÉRACINEMENT DES ÉTRANGERS 91
PARTICULARISME LOCAL ET ENDOGAMIE 93

La famille et le reste 96
LES MAISONNÉES 96
Taille des maisonnées 97
Composition des maisonnées 100
Les gens de passage 103
Conclusion 104
PARENTÉ ET RÉSEAU SOCIAL (PRÉSENTATION GÉNÉRALE ET TERMINOLOGIE) ... 105
Références familiales 105
Relations électives 106
Le « mai gida » 107

Commerçants et notables 108
RÉPARTITION SOCIO-ÉCONOMIQUE 108
STRUCTURE D'UN « SECTEUR INFORMEL URBAIN » 111
LES NOTABLES 115

DEUXIÈME PARTIE : LE COMMERCE 123

Chapitre 4 : Le commerce du bétail 125

Données historiques 125

L'acheminement du bétail de la Haute-Volta à Lomé 134
LA COLLECTE 134
LES MARCHÉS DE REGROUPEMENT 135
Le marché de Pouytenga 135

Le marché de Fada N'Gourma 138
Le circuit jusqu'à Lomé 142
La distribution 144
La circulation de l'argent 151
Circuits monétaires et chiffres d'affaires 151
Frais intermédiaires, cumuls de fonctions et crédit 153
Les logeurs 158
Les trois fonctions du logeur 159
L'accueil 159
L'intermédiaire 160
La garantie et la commission 161
Le pouvoir des logeurs : contestations, rivalités 163
Conclusion 165
Chapitre 5 : Les autres commerces 169
Le commerce des tissus 169
Le commerce des planches 170
Le commerce de la kola 172
Boutiques d'art, caisse de dépôt, etc 173
Logeur et transporteur 174
TROISIÈME PARTIE : FAMILLE ET SOCIABILITÉ DES COMMERÇANTS 177
Chapitre 6 : Les modalités de l'aumône 179
La « sadaka » 180
Le sens de l'hospitalité 184
L'association « Zumunta club » 191
La fête de l'aumône 197
La part de la maisonnée 204
La part du « suruki » 204
La part de « sadaka » 204
De l'aumône à l'échange 206
Chapitre 7 : La richesse en hommes (Parenté, alliances, clientélisme) 209
Relations sociales et relations de travail 209
Le travail de la parenté 219
Le rapport père/fils 219
La relation oncle/neveu 222

Les alliances matrimoniales 225
L'ENJEU DU MARIAGE 225
LA NÉGOCIATION MATRIMONIALE 228
La demande (« Tambaya ») 228
La salutation (« gaisuwa ») 229
Le partage de la kola (« goron baiko ») 230
La purification de la fille (« lalle ») 231
L'attachement du mariage (« darmen aure ») 231
Le panier (« lefe ») 234
LES MARIEURS 238
La relation patron-client 240
PROTECTION, TRAVAIL, MARIAGE 240
LE LIEN « ZUMUNCI » : VOCABULAIRE ET TERMES D'ADRESSE 245
LE MARIAGE D'AUMÔNE 250
Les réseaux sociaux (essai de définition) 253
Chapitre 8 : Le contrôle social 257
Un vol et la recherche des voleurs 257
LA TRAHISON DE CLIENT 259
UN RÉSEAU SOCIAL EN SITUATION 261
LE SYNCRÉTISME RELIGIEUX 266
Le désengagement de la chefferie de quartier 269
CONCLUSION 273
L'esprit de la sociabilité 274
L'éthique du zongo 281
Marginalités et intégration 289
GLOSSAIRE 299
BIBLIOGRAPHIE 303
TABLE DES ILLUSTRATIONS 309
TABLE DES MATIÈRES 313

ACHEVÉ D'IMPRIMER
SUR LES PRESSES
DES IMPRIMERIES RÉUNIES DE CHAMBÉRY
73490 LA RAVOIRE
EN AVRIL MCMLXXXIII

N° 0160

Dépôt légal: 1er trimestre 1983

Fabrication - Coordination
Martine LACOMME

Michel Agier : *Né à Orange en 1953 ; études à l'Université de Grenoble II et à l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales. Sociologue, chargé de recherches à l'ORSTOM, il a effectué des séjours au Togo et au Cameroun. Il poursuit actuellement ses recherches, dans ces deux pays, auprès de la main d'œuvre industrielle des zones rurale et urbaine. Il étudie les nouveaux types de rapports qui se nouent entre l'usine et la vie familiale et sociale.*

Les villes africaines, qui connaissent depuis la fin des années 1950 un développement impressionnant (6 % à 10 % et plus, selon les cas, de croissance démographique annuelle) déroutent les observateurs de *la* ville. La « société urbaine » est, ici plus encore qu'ailleurs, hétérogène, impalpable, multiple. Le travail urbain ne se laisse pas saisir par les « catégories socio-professionnelles » occidentales que les recensements et les enquêtes officielles persistent à vouloir lui appliquer.

Au Togo, 80 % de la population active non agricole vit grâce à des réseaux de travail dans lesquelles les activités économiques (artisanat, commerce, services) échappent aux décisions, sinon toujours au contrôle, de l'Etat. Dans la capitale togolaise, Lomé, une cinquantaine d'ethnies cohabitent, en faisant se juxtaposer artificiellement plusieurs langues, religions et modes de vie.

Lomé vit d'une multitude de sociétés urbaines, où se combinent les cadres et référents ethniques et les cadres nouveaux de l'espace urbain et du travail (dans le système capitaliste ou dans celui, « capitalistique », de la débrouillardise dominée).

Pour vivre et travailler en ville, il faut improviser. Dans les réseaux qui assurent, notamment, logement, travail et revenus à une majorité de citadins, l'improvisation sociale met en évidence des théories spécifiques de la vie quotidienne, des éthiques qui révèlent autant de sociétés urbaines.

Le *zongo* de Lomé est un quartier concédé aux étrangers haoussa à la fin du XIX^e^ siècle, plusieurs fois « déguerpi », toujours marginalisé.

Le zongo, c'est aussi une société urbaine, organisée en réseaux autour d'une trentaine de grands commerçants musulmans, où des immigrés et des itinérants soudanais (Haoussa, Mossi, Peul, Songhaï, etc.) développent une sociabilité et, simultanément, une économie qui, tout en marquant nettement leur spécificité, parlent de la ville africaine dans son ensemble.

I.S.B.N. : 2-7099-0665-1