

O.R.S.T.O.M.

Fond Documentaire

N° : 26978 ex 1

Cote : B

Date : 6. 11. 89

F1  
B 26978

Centre ORSTOM  
de Lomé (Togo)

(2) PARIS  
Décembre 1988

Yves MARGUERAT

## LES ACTIVITES INFORMELLES

### DANS LES RESEAUX URBAINS AFRICAINS

(Role du secteur des micro-entreprises dans l'économie des "villes marchés")

Conférence africaine sur "les villes marchés et le développement rural"

Yamoussouko, janvier 1988

Il est évident que le développement des villes ne peut être, à lui seul, le moteur de l'essor des campagnes : il risque, au contraire, d'en provoquer le dessèchement, d'en accaparer les forces vives. Seul l'accroissement de la production et du bien-être des zones rurales peut entretenir un développement réel, durable, des pays africains. Mais pour cela, l'amélioration des infrastructures de service et de production des petites villes est un complément indispensable. Sur quelles forces locales cette dynamique peut-elle s'appuyer, sur quelles capacités d'initiative et d'investissement ?

## I - LES VILLES, LES MARCHES ET LES MARCHANDS.

Se pose donc, d'abord, le problème des échanges dans les relations économiques entre les villes et les campagnes, et celui de la répartition des bénéfices, base de l'accumulation d'un capital et d'un savoir-faire. Les études concrètes à ce sujet sont disparates et en général plutôt anciennes. Revenons donc sur quelques notions essentielles.

Toute ville - et, pratiquement, tout village, sauf dans les rares zones de complète autarcie - dispose d'un marché, d'un lieu plus ou moins aménagé où, périodiquement (une ou deux fois par semaine, en général), les citadins peuvent acheter les produits de la campagne auprès des producteurs eux-mêmes ou auprès de négociants qui ne forment qu'une seule étape intermédiaire entre producteurs et consommateurs. L'afflux des vendeurs et des chalands attirent des artisans qui profitent de la foule pour trouver des clients aux articles qu'ils fabriquent ou réparent : vanniers ou bricoleurs de vélos, fabricants de chaussures ou de seaux en caoutchouc de récupération, etc... On sait aussi l'importance de ces réunions régulières pour la sociabilité traditionnelle : circulation de l'information, réactivation des solidarités, rencontres éventuelles de futurs conjoints, etc....

Mais les relations commerciales entre villes et campagnes offrent des situations moins banales que ces marchés périodiques, cette articulation élémentaire entre deux économies que l'on retrouve à peu près équivalente dans toutes les sociétés.

Un cas particulier de relations entre ville et marché est ce que l'on pourrait appeler les "caravansérails", ou du vieux mot latin d'"emporium".

Il s'agit de marchés dont le pouvoir d'attraction des acheteurs et des vendeurs (fonctions exercées par les mêmes opérateurs, en alternance) est bien supérieur aux seules relations entre une agglomération et son aire d'approvisionnement ordinaire. A l'extrême, il s'agit de carrefours où convergent pour y échanger leurs denrées des marchands qui se déplacent sur des distances considérables. L'Afrique de l'Ouest du XIXème siècle connaissait ainsi des noeuds commerciaux fort importants où se croisaient les pistes caravanières qui la sillonnaient. La plus célèbre, et sans doute la plus importante, de ces villes-caravansérails était Salaga, aujourd'hui médiocre bourgade du Ghana central mais longtemps point de contact obligé entre les Ashanti (qui interdisaient aux commerçants étrangers l'accès au coeur de leur empire) et les caravanes qui affluaient des pays dioula, mossi ou, surtout, haoussa. D'après les premiers visiteurs européens, Salaga recevait chaque jour plusieurs milliers de commerçants. Il s'y échangeait des quantités fantastiques de noix de cola, de bétail, de tissus et de tous les produits des meilleurs artisanats. Toute une organisation par quartier assurait à chaque communauté un cadre de vie conforme à ses exigences, l'Islam venant, en général, garantir à chacun l'appartenance à une universalité dont le commerce et la mobilité étaient les fondements.

Si florissantes que fussent alors ces villes-caravansérails, à la périphérie de l'empire ashanti (comme Salaga, Kintampo, Krete-Krachi...) ou du pays baoulé (lui aussi fermé aux étrangers), ou bien à des étapes obligatoires (comme Sansanné-Mango, dans le nord du Togo, sur un gué du fleuve Oti) ou aux principaux carrefours des grandes routes caravanières, elles n'étaient que des commodités utiles à ce trafic ; elles n'en étaient ni les moteurs, ni les bénéficiaires (hormis des retombées normales des fonctions d'accueil). C'étaient les "têtes de lignes", d'où partaient les initiatives et les capitaux, des villes comme Kumasi, Kano, Kong ou Djenné, qui seules étaient les véritables villes marchandes. Que, pour une raison ou pour une autre (une guerre, un changement de frontière...), les voies commerciales viennent à se déplacer, et les villes-caravansérails disparaissent brutalement. C'est ce qui est arrivé à Salaga après l'effondrement de

l'empire ashanti, vaincu par les Britanniques en 1874 : les axes du trafic se modifièrent et l'immense cité ne fut bientôt plus qu'un fantôme mélancolique.

De tels lieux de trafic de grande envergure existent encore de nos jours, par exemple dans le Sud-est du Togo : Emile Le Bris (1) a bien montré le dense réseau des marchés de cette petite région surpeuplée, surexploitée, quadrillée d'un circuit de marchés hebdomadaires qui font que, pratiquement, on est tous les jours à moins de dix ou douze kilomètres d'un marché où les femmes peuvent aller trouver dans le négoce un complément aux ressources trop maigres des exploitations familiales (apanage des hommes, alors que le commerce est le domaine des femmes). Certains de ces marchés sont gigantesques, comme celui de Vogon, le plus grand du Togo avec 20.000 marchands (et surtout marchandes) et artisans tous les vendredi après-midi.

C'est là que les puissantes commerçantes de Lomé viennent acheter en masse le manioc et le maïs qui nourrissent la capitale. Quand, tard dans la nuit, chacun est retourné chez lui, à pied, en camion, en taxi-brousse, que reste-t-il à Vogon ? A peu près rien, si ce n'est des monceaux de déchets. Vogon, née d'une chefferie puissante, n'est toujours qu'une médiocre préfecture d'une dizaine de milliers d'habitants, sans dynamisme démographique et sans potentiel économique.

L'important, pour analyser les articulations commerciales entre villes et campagnes, n'est donc pas seulement la répartition des marchés, c'est celle des marchands, l'endroit où résident les commerçants - et en particulier les plus puissants, ceux qui accumulent vraiment des bénéfices - et où se situent donc les capacités d'initiative, y compris pour un éventuel réinvestissement dans les campagnes. Ces villes marchandes sont les seuls véritables pôles d'une politique d'aménagement de l'espace faisant appel aux ressources locales, car il n'y a que là que celles-ci existent. Repérer ces groupes sociaux susceptibles d'être les acteurs locaux du développement, en complément ou en substitution des interventions publiques, est donc fondamental (bien que techniquement difficile).

(1) "Les marchés ruraux de la circonscription de Vo", ORSTOM, 1984, 95 p.

Mais il ne faut pas se bercer d'illusions : ces groupes capables d'initiative économique locale sont fort rares en Afrique (hormis quelques pays à véritable capitalisme autochtone, comme le Nigéria - au moins au Sud-Est - ou, dans une bien moindre mesure, le Ghana). La plupart des Etats africains se caractérisent par une forte "macrocéphalie", à la fois territoriale et structurelle : la tête - c'est-à-dire simultanément la capitale et l'Etat - a accaparé toutes les fonctions de commandement, l'essentiel des activités génératrices de plus-value et d'emplois, et attire donc le gros des migrations vers les villes. Les autres villes ont tendance à perdre toutes les fonctions d'envergure régionale (ce qui, bien sur, ne veut pas dire toute croissance : l'activité locale peut être porteuse du développement des villes moyennes). Au lieu d'un réseau équilibré, d'une pyramide harmonieuse de centres urbains régulièrement hiérarchisés, la tendance est à la domination par une tête hypertrophiée, où l'Etat central et les grandes organisations économiques conjuguent leur puissance, métropole dominant une nébuleuse de villes secondaires d'une égale faiblesse, c'est à dire incapables d'exercer un rôle de contre-poids. Vouloir appuyer un développement sur les centres locaux, c'est - il faut le savoir - aller à l'encontre de l'évolution spontanée, qui pousse en général à la concentration spatiale. (2)

(2) Voir A.M. Cotten et Y. Marguerat : "Deux réseaux urbains africains, Cameroun et Côte d'Ivoire", Cahiers d'Outre-Mer, 1976 et 1977.

## II - UN EXEMPLE DE RESEAU URBAIN : LE TOGO

Dans cette recherche, si délicate, d'éventuels groupes locaux susceptibles de dynamisme, on ne peut s'appuyer, dans le cas concret du Togo, que sur le dépouillement des recensements de 1970 et 1981 (3). Si grossier que soit l'instrument, on constate cependant que les diverses approches (rythmes de croissance, potentiels d'attraction migratoire, infrastructures de logement...) convergent et que la plus explicative est l'analyse des fonctions des citadins, qui nous permet de nuancer quelque peu l'image pessimiste d'un pays qui se résumerait, pour pasticher une expression fameuse, à "Lomé et le désert togolais".

Il apparaît en effet que les villes au Togo peuvent se classer en cinq catégories aux caractères bien distincts.

1) Lomé (600 000 habitants aujourd'hui, soit bien plus de la moitié des citadins du pays) occupe une place tout à fait à part. (Rares d'ailleurs sont les pays africains où une seconde grande ville - comme au Burkina, au Cameroun, au Congo - peut supporter une comparaison avec la capitale macrocéphale). Elle accapare entre la moitié et les trois-quarts de toutes les fonctions urbaines.

(3) cf. divers documents multigraphiés de l'auteur (centre ORSTOM et Direction de la Statistique, Lomé, 1980 à 1988), ainsi que : Y. Marguerat : "L'armature urbaine du Togo", ORSTOM, 1985, 166 p.

2) Six villes peuvent être classées comme "centres vraiment urbains", avec des populations échelonnées entre 15 000 et 60 000 habitants, en croissance rapide. Atakpamé, Sokodé, Kara et Dapaong sont les chefs-lieux des régions administratives de l'intérieur, avec de gros investissements publics (plus en infrastructures urbaines qu'en appareil de production) et de solides fonctions de carrefour régional de échanges. Kpalimé et Aného sont de simples préfectures, mais au passé commercial ancien, qui leur donne un poids régional (et national) particulier. Ces villes sont pratiquement les seules (avec la capitale) à posséder camions et taxis, c'est à dire les moyens d'un système de transport, clé (et signe) d'un contrôle sur l'espace régional.

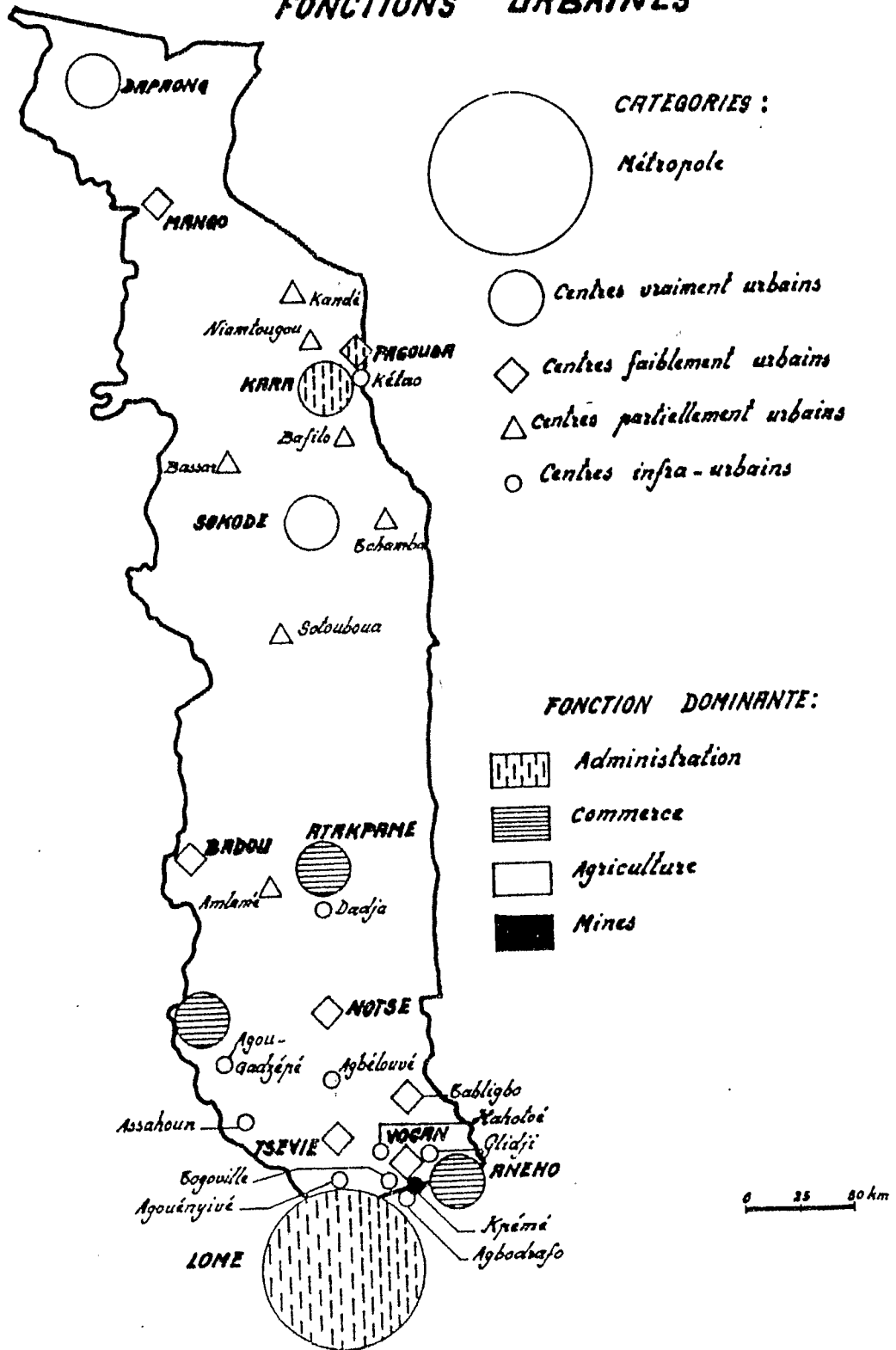
3) Sept autres préfectures ne sont que des "centres faiblement urbains", car, à côté de leurs fonctions proprement citadines : administration (dominante au Nord), commerce et artisanat (majoritaire au Sud), les agriculteurs représentent 30 à 45 % des habitants actifs de ces villes (peuplées de 5 000 à 20 000 âmes).

4) Les sept dernières préfectures sont en fait des agglomérations de même taille, mais à majorité paysanne (50 à 65 %), où un noyau - plus ou moins marginal - de fonctions administratives permet de parler de "centres partiellement urbains", ce que ne sont pas certains très gros villages (de plus de 10 000 et, dans deux cas, de plus de 15 000 habitants) où l'on compte 80 à 90 % de ruraux parmi les actifs (jamais 100 %, dès que l'on atteint un certain seuil où apparaissent nécessairement des fonctions non agricoles : artisanats, éducation, santé...)

5) Bien que la réglementation togolaise ne reconnaisse comme "villes" que les vingt-et-un chefs-lieux de préfecture (qui ont seuls le statut de commune et relèvent de la compétence de la Direction de l'Urbanisme), une douzaine d'autres agglomérations, dépourvues de fonctions administratives, méritent tout de même le qualificatif de "centres infra-urbains", car les paysans y sont moins nombreux que les actifs de type citadin : il s'agit de gros marchés (Kétao, Anié, plus proches, à vrai dire, de la catégorie des "caravansérails" que de celle des "cités marchandes"), de centres miniers (Hahotoé)

# TOGO 1970

## CATEGORIES DE VILLES ET FONCTIONS URBAINES





ou d'exploitations industrielles isolées (Dadja), ou encore de vieilles cités, bien décadentes aujourd'hui, mais où les femmes sont restées massivement marchandes (bien qu'à très faible capital) et maintiennent donc un minimum de vie commerciale (Agbodrafo, Togoville, Glidji).

Cette typologie fonctionnelle - qui, on l'a dit, résume l'ensemble des caractères urbains - peut aussi se nuancer d'une dichotomie territoriale : les villes du Sud, nées en général d'une activité d'échanges ancienne (précoloniale ou liée à l'essor de l'agriculture d'exportation), sont marquées par le commerce local, et prospèrent ou déclinent avec lui. Celles du Nord (bien que certaines eussent aussi connu la prospérité commerciale autrefois, comme Mango - aujourd'hui bien décadente - ou Sokodé, encore capitale économique du Nord-Togo) sont dominées par la fonction administrative, avec les aléas politiques dont celle-ci est porteuse et qui peuvent favoriser ou désavantager l'une ou l'autre de ces villes : celles-ci restent avant tout des relais de l'Etat.

Hormis Lomé et les six "vraies villes" (porteuses de potentialités régionales, même si celles-ci sont de peu de poids face à celles de la capitale), les autres agglomérations n'ont, à vrai dire, pratiquement pas de capacités de mobilisation d'énergies et de ressources. Immergés dans un monde rural lui-même peu productif - capable certes d'adaptations (comme en témoigne l'importance des migrations "rurales-rurales" ou l'essor récent de la culture du coton), mais globalement passif -, les petits centres à faible potentiel urbain ne paraissent guère capables de dynamisme propre, car eux-mêmes manquent de forces vives : villages-centres et bourg ruraux ne peuvent guère être que les relais d'une action d'investissement de l'Etat ou des grandes villes, pour procurer aux campagnes les éléments urbains dont celles-ci ont besoin (services sociaux, activités culturelles, fonctions commerciales, centres techniques de production ou d'entretien de l'outillage ou du logement...). Toute action régionale doit reposer sur un diagnostic réaliste des potentialités locales, ou de leur absence.

### III - FONCTIONS ECONOMIQUES ET SOCIALES DE L'ARTISANAT

Parmi ces activités locales non agricoles, que l'on trouve dans les villages comme dans les grandes villes, il en est une sur laquelle nous devons nous attarder, car elle joue un rôle économique et social fondamental, encore que généralement mal connu : l'artisanat (7 % des actifs des centres partiellement urbains, 12 à 15 % de ceux des autres villes).

Alors que le petit commerce est souvent exercé à temps partiel par des gens - les femmes en particulier - dont l'agriculture occupe le gros du potentiel de travail, l'artisanat exige apprentissage technique et plein temps (avec un petit capital de départ). Il est, tout comme le "micro-commerce", caractéristique d'une "économie de pauvreté" où circulent de très faibles quantités d'argent, ce qui permet à tous d'avoir accès aux services. De même que l'on voit le paquet d'un kilo de sucre morcelé et revendu trois morceaux par trois morceaux (avec 30 % de bénéfice), ou les cigarettes dispersées à l'unité pour des clients qui ne pourraient faire l'effort d'investissement d'un paquet entier, l'artisan (producteur ou réparateur) travaille en général avec des marges bénéficiaires très faibles, voire nulles tant la concurrence est âpre : les clients sont plus attentifs au bas prix de la prestation qu'à sa qualité (tant pis si la réparation ne tient que quelques semaines, si on l'a obtenue pour quelques dizaines de francs CFA de moins). Cette souplesse économique est absolument vitale pour la survie des citadins, dont bien peu pourraient payer les prix du secteur moderne.

L'un des rouages essentiels de cette économie de l'artisanat, c'est l'exploitation des apprentis (formation qui se fait par l'imitation et la pratique, sans les bases théoriques qui permettraient une évolution ultérieure). Dans les pays de l'intérieur de l'Afrique occidentale et centrale (Mali, Burkina, Niger, Congo, Zaïre), l'apprenti paie sa formation en travaillant gratuitement de nombreuses années pour son patron et formateur ; celui-ci ne se presse évidemment pas de mettre sur le marché ses anciens

disciples, qui deviendront automatiquement de nouveaux concurrents. De la Côte d'Ivoire au Cameroun (l'information manque sur les autres pays), l'apprenti doit, en plus, payer la formation qu'il reçoit, en argent liquide et en cadeaux (en bouteilles d'alcool en particulier). Au Togo, on observe que la pratique des contrats écrits entre le patron et son apprenti (ou plutôt ses parents) remonte au moins au début des années 1920 et la monétarisation généralisée aux environs de 1950.

Depuis quelques années, le recul de la scolarisation (depuis que la fonction publique a cessé de fournir emplois et promotion sociale, alors que le secteur privé moderne, étouffé par la crise, licencie ou, du moins, n'embauche pratiquement plus) a provoqué un net reflux des jeunes vers ce monde de l'apprentissage : les filles (moins nombreuses) vers la couture ou, secondairement, la coiffure, les garçons vers des métiers beaucoup plus diversifiés : menuiserie, mécanique, plomberie, électricité, couture également (chacun cousant pour son sexe)... Dans le même temps, devant l'afflux des candidats, les coûts de l'apprentissage ont flambé (ils ont au moins doublé en trois ou quatre ans à Lomé). Il est difficile de prouver que la qualité (déjà si médiocre) de la formation s'en est ressentie, mais il est fréquent de voir cette main d'oeuvre surabondante être employée à bien autre chose que son apprentissage, aux besognes domestiques du patron, par exemple, ou à porter des planches à travers toute la ville, économisant ainsi un camion...

Mais avant de se scandaliser de cette surexploitation des jeunes, il faut bien voir que l'on n'a, actuellement, aucune solution de rechange à leur proposer (hormis un hypothétique retour - ou départ - à la campagne, mais quelles terres, quel outillage, quelles structures a-t-on à leur proposer ?). Outre sa fonction économique - permettre aux plus faibles revenus de bénéficier d'un minimum de prestations à très bas coûts - l'artisanat a donc actuellement une fonction sociale fort importante, celle d'amortisseur du chômage des jeunes (au moins dans le court terme, car le nombre d'artisans ainsi formés croît plus vite que la demande).

Peut-on agir sur ces deux problèmes, la médiocrité technique et la surexploitation des jeunes ? Très rares ont été, au Togo, les tentatives dans ce sens, vers un renforcement des petites activités privées : un Centre National de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises a capoté par la faute d'une équipe incompétente ; un projet d'organisation des mécaniciens "deux roues" cherche à voir le jour ; une coopérative de menuiserie fonctionne à Notsé sous l'impulsion de l'Eglise Evangélique, une autre se prépare à Sokodé avec les Volontaires du Progrès ; un "Groupement" des métiers du bâtiment, lancé par le B.I.T. à Lomé, donne satisfaction. Bien peu de choses au total. Par contre, les tailleurs et couturières se sont organisés eux-mêmes en syndicat et ont réussi à imposer à l'ensemble de leurs adhérents un contrat unique pour les apprentis et surtout un examen technique au moment de leur "libération" (alors que, dans les autres corps de métier, rien ne garantit la compétence minimale des nouveaux artisans).

Ce remarquable exemple d'auto-organisation d'une profession artisanale est riche d'enseignements. Elle incite tout d'abord à ne pas se tromper de méthode, c'est-à-dire à fonder son action sur une analyse pertinente, en l'occurrence celle de "secteur informel". D'autres vocables ont été proposés pour qualifier ce qui n'est pas le secteur moderne (public et privé : il y a entre eux bien des points communs, et aussi bien des actions communes, sociétés d'Etat et entreprises mixtes), et qui n'est pas non plus "traditionnel" : ces activités n'ont, en général, guère plus d'un demi-siècle d'existence.

Ce secteur n'a certes pas les "structures" de l'économie moderne (comptabilité écrite, en premier lieu : c'est sans doute le premier critère de sélection, mais aussi hiérarchie technique du personnel, application des lois sociales et fiscales, etc...), ce qui ne veut pas dire qu'il n'a pas - on vient de le voir - ses structures propres : l'expression de "non structuré" n'est donc guère satisfaisante. Celle, commode, d'"informel" est donc à prendre au sens de "non-formalisé" et, plus encore, "non-formalisable", c'est-à-dire échappant par nature aux règles que les Etats (et les Chambres de commerce) veulent imposer, ainsi que, le plus souvent, à ses appareils de

statistique. On sait combien les Etats africains, forts, en général, sur les hommes, peuvent être faibles sur les choses, faute, en particulier, d'instruments d'observation et de contrôle. On peut, à la rigueur, envoyer dans les rues des équipes de percepteurs pour prélever taxes et patentes ; mais nul ne dispose d'un corps de contrôleurs pour vérifier ce qui se passe effectivement dans les milliers d'ateliers des grandes villes (à Lomé : environ 8 500) ou éparpillés dans la multitude des petits bourgs.

C'est dire que ne peut qu'échouer toute action qui serait fondée sur la coercition et non sur la persuasion, sur l'autorité qui tombe d'en haut (même dans les formes légitimes) et non sur une libre et confiante coopération, dans le respect des intérêts de chacun. Y compris l'intérêt des patrons à exploiter les apprentis : il serait vain et dangereux de prétendre l'abolir d'un trait de plume ; on ne peut qu'essayer de le limiter en le compensant, par exemple sous forme d'un troc "acceptation d'un statut moins défavorable pour les apprentis "contre" octroi de l'aide publique " (un soutien technique et des possibilités de crédit, les deux besoins les plus criants du secteur artisanal). Il faut une juste appréciation des rapports de force, et aussi des interlocuteurs pertinents, pour pouvoir agir avec efficacité.

## EN CONCLUSION

Une action de développement régional - et en particulier rural - qui ne veut pas dépendre des seuls instances publiques peut espérer trouver dans certaines des villes moyennes un minimum de capital d'initiative, une aptitude des bourgeoisies commerciales à valoriser les opportunités locales. Les plus petits centres et les gros villages n'ont à offrir que le potentiel d'emploi de leur secteur informel. Trop lié à la vie quotidienne et à ses rythmes de travail, le petit et micro-commerce ne paraît pas susceptible d'évolutions importantes. Par contre, l'artisanat, si émietté, si farouchement autonome qu'il soit, peut se structurer pour se transformer de l'intérieur, améliorer ses capacités techniques, maintenir son rôle d'accueil des jeunes et ne pas accroître ses coûts au-delà des faibles moyens de la masse de la population.