

Nana et pêcheurs du port de Lomé : une exploitation de l'homme par la femme ?

L'ACTIVITÉ commerciale au Togo est le fait des femmes dans pratiquement tous les secteurs. Qu'il s'agisse de la commercialisation des produits vivriers (céréales, maraîchage, poisson) ou de celle de produits transformés artisanalement (aliments, charbon de bois, etc.) ou bien encore du négoce de produits importés par des sociétés essentiellement françaises ou levantines (tissus, articles de ménage...) ou de produits fabriqués dans les pays voisins (Nigeria, Ghana), les femmes sont omniprésentes. Rares sont les secteurs qui leur échappent soit du fait d'une tradition historique, comme la commercialisation du bétail contrôlée par les Haoussa (1), soit du fait d'une volonté politique comme celle des cultures de rente (café, cacao, coton, etc.) contrôlées par un office public, l'OPAT (Office des produits agricoles du Togo), ou bien encore l'importation en gros de quelques produits (riz, sucre, tôles...) dont la SONACOM (Société nationale de commercialisation du Togo), société parapublique, a le monopole.

Le dynamisme de ces marchandes est favorisé par une tradition commerciale libérale, que ce soit en matière de commerce intérieur ou en matière d'importation, puisque l'application de taxes d'importation, bien inférieures à celles des pays de la CEAO (Communauté économique d'Afrique de l'Ouest), garantit l'attrance d'une clientèle en provenance des pays voisins. Cette tradition se perpétue tant bien que mal, malgré quelques velléités conjoncturelles, au début des années 1970, de contrôle étatique du commerce par le biais de la création de sociétés commerciales parapubliques (2). En fait, à une époque caractérisée par la volonté de renforcer la mainmise de ces sociétés, succède actuellement une période de ralentissement ou même de dissolution de celles-ci (3), option imposée par une mauvaise gestion et de fortes résistances paysannes ou com-

merciales : les commerçantes regroupées en associations professionnelles institutionnelles ou informelles défendent âprement, par le biais de ces associations ou de l'Union nationale des femmes togolaises (UNFT), leurs intérêts corporatistes.

C'est donc dans un environnement assez favorable que les commerçantes peuvent se livrer à leurs activités et couvrir un large éventail de secteurs. Leur rôle a été popularisé par une minorité d'entre elles, les *nana-benz*, connues par leur prédilection pour un type de voiture allemande de haut de gamme qu'elles peuvent s'offrir grâce à un chiffre d'affaires et des bénéfices impressionnants réalisés dans le commerce de tissus. Si le rôle de ces dames dans ce secteur est le mieux connu (4), les commerçantes sont traditionnellement actives dans presque tous les secteurs (5), en particulier dans la pêche et la transformation du poisson où l'on peut estimer le nombre de femmes ayant une activité commerciale sur l'ensemble du littoral et du système lagunaire à quelque 12 000 personnes.

L'originalité du secteur de la pêche maritime artisanale (qui emploie jusqu'à plus de 5 000 pêcheurs pour une production de l'ordre de 12 000 tonnes), tient au fait qu'une partie des commerçantes, celles que nous appellerons *nana*, en activité au port de Lomé, au-delà de leur fonction la plus visible de revendeuses à la criée, investissent dans les moyens de production, c'est-à-dire essentiellement pirogues, moteurs ou engins de pêche. En effet, si l'on prend le cas des autres secteurs, il y a généralement peu de confusion entre capital commercial et capital productif : les commerçantes n'investissent pas d'une manière significative dans les moyens de travail et, au contraire, se contentent le plus souvent d'avoir une fonction de créancière et de spéculatrice. Celle-ci peut aller jusqu'à l'achat d'une récolte sur pied dans le cas du commerce de vivriers ou de palmistes (6), ou bien encore le choix de produits fabriqués pour le commerce de tissus. Une exception à cette règle nous est fournie par l'Industrie togolaise de textile (ITT) qui, après

(1) Se reporter à la thèse de M. Agier *Commerce et sociabilité. Les négociants soudanais du quartier de Zongo de Lomé (Togo)*, Paris, ORSTOM, 1983, 317 p.

(2) A titre d'exemple, citons la création en 1972 de la SONACOM destinée à importer et à distribuer sept biens de première nécessité et héritière de la défunte SOTEXIM créée à l'indépendance ; celle en 1971 et 1973 de Togograin et Togofruit, sociétés également parapubliques ayant vocation à commercialiser céréales et fruits et à stabiliser le marché de ces produits.

(3) Citons la réduction de la liste de la SONACOM après que celle-ci ait été allongée, la mise en veilleuse de Togograin et la dissolution de Togofruit.

(4) R. Cordonnier, *Femmes africaines et*

commerce. Les revendeuses de tissu de la ville de Lomé (Togo), Paris, ORSTOM, 1982, 201 p.

(5) Ce fait est confirmé par un auteur ayant abordé plus particulièrement l'organisation du commerce : W. Hetzel, *Handel in Togo und Dahomey*, Köln, Geographisches Institut der Universität Zu Köln, 1974, 315 p.

(6) Communications orales de E. Le Bris et de B. Antheaume. On se reportera à deux de leurs ouvrages et articles : E. Le Bris, *Les Marchés ruraux de la circonscription de Vo. République du Togo*, Paris, ORSTOM, 1984, 92 p. ; B. Antheaume, « La palmeraie du Mono : approche géographique », in *Cahiers d'études africaines*, vol. XII, n° 3, Paris, 1972.

sa mise en liquidation au début des années 1980, a subsisté en étant autogérée et financée par les cadres de l'entreprise et les commanditaires, en l'occurrence les revendeuses de tissus (7). Evidemment la rupture dans la filière d'un produit entre production et commercialisation n'est pas radicale, puisque les commerçantes ont des créances sur les producteurs endettés et peuvent assurer en partie le financement du fonctionnement des unités de production : c'est le cas entre autres des commerçantes et transformatrices de poisson sur le reste du littoral. Néanmoins, au vu des sommes investies (à titre d'exemple l'équipement d'une unité de pêche à la senne tournante peut être évaluée à quatre millions de F CFA), la fonction de simple créancière peut être distinguée de celle d'entrepreneuse au sens où cette dernière implique une prise de capital significative dans l'unité de production : c'est le cas des *nana* du port de Lomé qui contrôlent en moyenne près des deux tiers des unités de pêche de ce lieu, lesquelles représentent la majorité des unités en activité sur l'ensemble du littoral togolais.

Les *nana* et les pêcheurs

Cette situation spécifique ne reflète pas une pratique commerciale courante ; elle induit des rapports économiques atypiques en référence à ceux en vigueur dans les sociétés du Sud-Togo, rapports qui trouvent leurs fondements dans une offre de capital à des conditions draconiennes. Ces pratiques auront comme protagonistes les *nana* d'un côté et, de l'autre, généralement mais pas exclusivement, des pêcheurs qui sont étrangers (ghanéens), du moins au sens ethnique du terme, c'est-à-dire essentiellement *gan*, *adan* et *fanti*, car les « cousins » du sous-groupe *anlo* originaires de l'autre côté de la frontière mais eux aussi d'ethnie *éwé* ont souvent leurs propres réseaux lignagers loméens qui ne mettent pas en œuvre de telles pratiques. L'intérêt de cette situation, même si elle ne reflète pas une pratique commerciale courante, est, d'une part, d'offrir le spectacle de rapports de type essentiellement capitaliste caractérisés par l'emploi d'un capital en dehors de toute relation lignagère ou ethnique, d'autre part, d'avoir assuré la modernisation de l'outil de production à tel point qu'on peut se demander, au vu des ressources halieutiques disponibles, s'il n'y a pas un processus de surcapitalisation.

Le critère économique de définition de la *nana* en activité au port de pêche est bien la prise de participation dans le capital d'une ou de plusieurs unités de pêche (essentiellement moteur ou filet), sanctionnée par un contrat informel avec chaque armateur ou son

(7) D'après A. Schwartz, *Évolution de l'entreprise moderne 1979 à 1982*, Lomé, ORSTOM, 1982, 14 p., multigr.

représentant, prise de participation rétrocedée selon les termes du contrat à la fin d'une ou de plusieurs saisons de pêche. La frontière entre la fonction de *nana* et celle de simple revendeuse est parfois difficile à établir : schématiquement, cette dernière n'interviendra que dans le fonctionnement de l'unité en tant que créancière, à moins qu'elle ne soit elle-même, généralement à la suite d'un héritage, l'armateur de l'unité de pêche. C'est une différence radicale entre le port et le reste du littoral, même si cette simplification masque le fait que certains armateurs sont indépendants des *nana* et ont recours pour leur fonctionnement quotidien aux revendeuses, alors que des *nana* ont investi dans des unités de pêche sur le littoral.

Bien que l'étymologie du terme *nana* ne soit pas établie, il dériverait d'une forme *éwé* archaïque, *na* signifiant mère, qui aurait subi une reduplication emphatique pour finalement signifier aïeule ou femme d'un âge respectable. Cette anecdote sémantique illustre bien le rôle social des *nana*, en particulier de celles en activité au port : fortes de leur puissance financière et au bénéfice de leur âge (en moyenne 43 ans), elles assurent la prise en charge de leurs pêcheurs respectifs avec la recherche ou l'édification d'un logement provisoire, parfois l'avance des frais de voyage jusqu'à Lomé, occasionnellement la subsistance journalière, les dépenses liées aux décès, maladies ou cérémonies rituelles. Elles sont également dépositaires des économies des pêcheurs, d'où le terme de consignataires qui les désigne souvent ; elles ont, enfin, la responsabilité, déléguée par les autorités policières, du comportement de leurs pêcheurs. Ainsi, les rapports de dépendance financière pratiqués par les *nana* se doublent-ils de rapports que l'on peut qualifier de maternage.

Le lieu de la confrontation entre pêcheurs et *nana* est le port de pêche dont la construction, il y a une vingtaine d'années, a radicalement modifié les conditions d'exploitation de la ressource halieutique en facilitant l'embarquement et le débarquement des pirogues, et donc en rendant possible la motorisation et l'acquisition d'engins de pêche performants et coûteux, en grande partie grâce à leur apport financier. L'évitement de la barre explique la forte concentration des unités de pêche au port aussi bien pendant la haute saison, celle de la remontée des eaux froides de juillet à novembre, que pendant la basse saison : le port concentre désormais près de 70 % des unités en haute saison et 50 % en basse saison (8), situation tout à fait opposée à celle constatée avant sa construction (9).

(8) D'après le recensement de D.J. et E. Faggianelli pour 1983 et 1984 (cf. *La Pêche maritime artisanale au Togo : caractéristiques et résultats statistiques pour la saison 1983-1984*, 19. Lomé, ORSTOM, 1984, 83 p., multigr.) et celui de J.-Y. Weigel pour

1985-86-87.

(9) D'après A. de Surgy, *La Pêche traditionnelle sur le littoral évhé et mina (de l'embouchure de la Volta au Dahomey)*, Paris, Groupe de chercheurs africanistes, 1966, multigr.

Au cours des dernières années, le nombre de ces femmes d'affaires a pu être estimé en moyenne à trente-cinq pendant les hautes saisons et à une quinzaine pendant les basses saisons, d'après un recensement que j'effectue depuis 1983. Cette faiblesse numérique doit être rapprochée de l'importance, surtout à l'échelle du Togo, de leurs bénéficières dont une estimation, par le biais d'un suivi quotidien d'unités contrôlées par ces femmes de septembre 1983 à septembre 1984, a révélé le montant important : près de trente millions de F CFA en haute saison et de douze en basse saison (10), ou bien de celle de la valeur résiduelle du matériel et des créances détenus par ces mêmes *nana* estimée par deux enquêtes ponctuelles à cinquante-six millions de F CFA pour l'ensemble de l'année 1986 (11). Le montant global des bénéficières et du capital investi renvoie au nombre important d'unités contrôlées par ces *nana* (12), mais il renvoie également à la prédilection non exclusive de celles-ci pour la technique de pêche permettant, jusqu'à ces dernières années, l'investissement et la rentabilité du capital les plus importants : celle de la senne tournante.

Cependant, ces estimations globales masquent l'inégalité de situation de ces femmes entre elles : nos enquêtes ont indiqué que si la moitié ne contrôle qu'une ou deux unités, possède un capital de pêche d'une valeur inférieure à huit cent mille F CFA et réalise un bénéfice annuel de cinq cent mille F CFA en moyenne, le cinquième d'entre elles contrôle plus de cinq unités, possède un capital d'une valeur supérieure à deux millions et demi de F CFA et obtient un bénéfice annuel de l'ordre de deux millions de F CFA.

Une comparaison avec un secteur où l'activité de ces femmes d'affaires a déjà été étudiée, celui de la revente de tissus (13), révèle que les *nana* du port ne réalisent pas les chiffres d'affaires et les bénéfices astronomiques des *nana-benz* les plus prospères du Grand Marché, puisque celles-ci brassaient, il y a déjà dix ans, des revenus trois fois plus importants que ceux obtenus à l'heure actuelle au port par leurs collègues les plus riches. Cette comparaison

(10) Le suivi, réalisé par nos soins avec la collaboration de E. Faggianelli, prenait en compte 15 unités représentatives de l'ensemble des unités en activité au port quant aux techniques de pêche et à l'éthnie du patron pêcheur : les premiers résultats ont été consignés par J.-Y. Weigel, S. Hem, *Le Secteur des pêches. Situation actuelle et perspectives*, Lomé, Mission française de coopération, ORSTOM, 1984, 85 p., multigr.

(11) Les enquêtes ponctuelles (février et septembre), également réalisées par nos soins, prenaient en compte 22 unités en janvier 1986 et 38 en septembre 1986. La méthodologie utilisée a été exposée par J.-Y. Weigel, *Proposition d'une méthodologie pour l'étude*

de la disponibilité en capital et en crédit de quelques pêcheries artisanales ouest-africaines à la suite d'un test réalisé au Togo, réalisé pour le projet DIPA-FAO, Cotonou, 1986, 33 p., multigr.

(12) A titre d'exemple, en haute saison 44 *nana* contrôlaient 145 unités sur les 268 en activité en 1983 et 32 *nana* contrôlaient 117 unités sur les 197 en activité en 1986 ; en basse saison 14 *nana* contrôlaient 47 unités sur les 133 en 1983-1984 et 10 *nana* contrôlaient 44 unités sur les 120 en 1986-1987 (d'après les recensements de D.J. et D. Faggianelli, et J.-Y. Weigel).

(13) R. Cordonnier, *op. cit.*

met également en exergue une certaine différence ethno-géographique : si la quasi-totalité est originaire du Sud-Togo (près de la moitié de Lomé, plus d'un cinquième de Togoville et Vogan), un dixième l'est de la région de Kéta, le reste provenant de Kpalimé ou des villages du littoral. On observe sur le port une moindre prépondérance des femmes *mina* (un tiers au lieu de plus de la moitié au Grand Marché) qui sont suivies, par ordre d'importance, des femmes *éwé*, *anlo*, *guin* et *watchi*. La part minoritaire (moins d'un cinquième) des femmes *anlo* originaires de la côte confirme l'originalité de la fonction commerciale des *nana* par rapport à celle accomplie traditionnellement par les femmes des villages ou campements de pêche.

A titre d'indication, sur l'ensemble de la période 1983-1987, c'est en moyenne 146 unités par haute saison (soit plus de la moitié) et 45 unités par basse saison (soit plus du tiers), qui étaient contrôlées par les *nana*.

Les *nana* s'adaptent à la variation des flux migratoires de pêcheurs : si leur nombre varie fortement entre haute et basse saison, il change peu d'une année sur l'autre et, en tout cas, beaucoup moins que le nombre d'unités de pêche. Deux phénomènes expliquent cet état de fait : le premier est que les *nana* s'attachent, par le biais de créances reconductibles, une clientèle de pêcheurs ; le deuxième est qu'elles préfèrent maintenir une activité ralentie (concrétisée par une diminution des investissements ou du nombre d'unités contrôlées dans les mauvaises années ou les mauvaises saisons de pêche) plutôt que de perdre même provisoirement le contact avec les activités halieutiques.

Les mécanismes de l'exploitation

Le volume important du capital nécessaire à la pêche artisanale maritime peut être assuré soit par l'autofinancement des unités de pêche elles-mêmes, soit par des apports extérieurs. Or l'autofinancement des armateurs, au vu de la rentabilité du capital investi tel qu'il apparaît dans nos enquêtes, est difficilement assuré : il n'est pas aisé pour l'armateur de dépasser le simple renouvellement de son capital et de mobiliser de lui-même une épargne susceptible d'être réinvestie dans de nouveaux équipements. Restent les apports extérieurs qui ont eu tendance à augmenter avec la diffusion de types d'engin à forte intensité capitalistique demandant une mobilisation de capital importante. Ces apports peuvent avoir comme source une épargne lignagère liée à d'autres activités halieutiques (transformation ou commercialisation) mais également à des activités extra-halieutiques, tels l'agriculture, la migration ou un emploi urbain (c'est schématiquement la situation des pêcheurs *anlo* du port comme ceux du litto-

ral). Mais ces apports peuvent également provenir d'une épargne extra-lignagère qui se réinvestit sous la forme de prise de participation dans le capital de l'unité de pêche (c'est, en simplifiant, la situation financière qui met aux prises pêcheurs ghanéens et *nana* du port). Ainsi peut-on confirmer l'existence de deux sous-systèmes : l'un caractérisé par la dépendance quasi exclusive du pêcheur ghanéen vis-à-vis de sa (ses) « consignataire(s) » ; l'autre caractérisé par un large faisceau de relations de dépendance entre l'armateur *anlo* et ses créancières qui lui sont souvent liées par des relations de parenté. En filigrane apparaissent donc des modalités d'accès au capital, différentes selon l'origine ethno-géographique de l'armateur, auxquelles nous allons donner un contenu plus concret.

Les pêcheurs ghanéens arrivent au port généralement avec un matériel vétuste. Étant déjà en contact avec une *nana* depuis quelques-années, ou bien parce qu'ils lui ont été présentés par d'autres pêcheurs, ils sollicitent tout d'abord une aide de celle-ci pour payer la taxe du port et s'installer le plus souvent dans un quartier situé à proximité de celui-ci, Kagnikope, où ils se regroupent par affinité ethnique et villageoise. Puis un accord est passé entre le patron pêcheur, armateur lui-même ou représentant celui-ci, et la consignataire ou un pool de consignataires, dont l'objet est à la fois l'achat de matériel et la garantie d'un fonds de roulement (pêche, événements imprévus et accessoirement moyens de subsistance) pendant la saison. Les modalités de l'accord sont généralement celles-ci : la *nana* a le monopole de l'achat des captures de l'unité de pêche dont elle fixe elle-même le prix (en est exclue la part revenant aux équipiers qui est revendue directement aux détaillantes), elle perçoit des ristournes dégressives et variables selon l'importance de la pêche ; en fin de saison lui sont remboursées les avances qu'elle a concédées pour le fonds de roulement et lui est rétrocédée la valeur de l'équipement fourni en totalité ou en partie, ce qui dans ce dernier cas implique une reconduction de la créance sur l'année suivante.

Par opposition, l'autre système met aux prises les pêcheurs autochtones, auxquels sont assimilés les *Anlo* ghanéens, et des revendeuses, le plus souvent apparentées aux armateurs qui fournissent essentiellement des crédits de subsistance ou de fonctionnement, le financement de l'équipement provenant le plus souvent d'une épargne lignagère. Ces revendeuses, si elles fixent également le prix elles-mêmes et bénéficient de ristournes, ont l'assurance d'un approvisionnement prioritaire mais non exclusif.

Une analyse quantifiée de ces rapports contractuels met en relief la dureté des conditions financières supportées par les migrants : d'une part le montant des ristournes qui peut atteindre jusqu'à 8 % du chiffre d'affaires de l'unité de pêche (soit en moyenne près du double de celles supportées par les pêcheurs autochtones), d'autre

part un différentiel de prix de vente de l'ordre de 12 % au profit des autochtones et qui s'explique par la situation de monopole à l'achat des *nana* (14). Les taux d'intérêt pratiqués par ces femmes d'affaires ont pu être estimés à près de 70 %, alors que les pêcheurs autochtones ne subissaient des taux que de l'ordre de 30 % : ainsi les pêcheurs ghanéens, par le biais de procédures financières, connaissent-ils une véritable exploitation de la part de ces *nana*.

C'est leur condition d'étranger qui explique cette situation, en les excluant, d'une part, de toute assistance étatique (dont ont bénéficié au cours de ces dernières années les pêcheurs autochtones par le biais de crédits alloués aux coopératives) et, d'autre part, des réseaux informels de financement auxquels les pêcheurs autochtones ont recours : leur précarité et l'absence de relations lignagères n'offrent pas suffisamment de garantie de remboursement. Cependant, ces conditions draconiennes d'accès au capital, qui maintiennent leur revenu par tonne de poissons pêchés à un niveau inférieur à celui des autochtones, sont plus que compensées par un effort de pêche et une prise par unité d'effort supérieurs : c'est donc que ces pêcheurs y trouvent un intérêt économique qui est l'obtention d'un emploi, même saisonnier, en l'absence d'opportunités suffisamment intéressantes au Ghana, et surtout le rapatriement de devises convertibles qui, échangées au marché noir en *cedi*, leur garantissent un pouvoir d'achat important.

En définitive, malgré la dureté des conditions financières, ce système de financement informel a assuré le développement et la modernisation de la pêche artisanale maritime togolaise. D'une manière générale, ce système, par opposition au système bancaire, est adapté au cycle de production halieutique, dont il tend à atténuer le caractère saisonnier. Concrètement, les créancières consentent aux pêcheurs des prêts moyennant un préavis très court, exigent peu de garanties et permettent une souplesse dans l'allocation des fonds dont le montant est à chaque fois adapté au besoin : toutes ces caractéristiques du financement informel s'opposent à celles du financement institutionnel. Mais la caractéristique la plus remarquable du système de financement que nous avons exposé est la pratique de taux d'intérêts apparemment très élevés : il faut cependant noter que le rendement réel du bailleur de fonds l'est beaucoup moins lorsqu'on prend en compte les retards et les défauts de paiement. Ce niveau très élevé des taux d'intérêt a souvent été présenté comme la manifestation de la rareté du capital et comme l'expression d'un rapport entre l'offre et la demande de monnaie.

(14) Cette analyse quantifiée a été élaborée à partir de notre suivi. Les ristournes versées par les Ghanéens étaient en moyenne de 8 % pour les senneurs et de 5 % pour les ligneurs, alors que celles versées par les

autochtones n'étaient que de 5 % et de 3 %. Ces ristournes variaient de 500 à 1 200 F par tas de 40 kilogrammes de poissons pélagiques débarqués, de 800 à 2 500 F par tas ou pièces pour les poissons démersaux débarqués.

Or, la situation au port de Lomé relativise cette théorie dans la mesure où l'ensemble des modalités financières, en particulier la fixation des taux d'intérêt, fait référence à des rapports de force autres que ceux proprement monétaires ou économiques : ces modalités sont différentes selon l'origine ethnique des pêcheurs ; le surcoût du capital imposé aux pêcheurs ghanéens par les *nana* peut être analysé comme le paiement d'un droit d'accès à la pêcherie.

Les *nana* face aux programmes et aux structures étatiques

Le système que nous avons décrit se perpétue depuis une vingtaine d'années. Cela tient, d'une part, à une volonté politique de perpétuer la tradition libérale togolaise de non-intervention dans le secteur informel commercial et, d'autre part, à une vigilance sans faille des *nana* et de l'ensemble des revendeuses du port vis-à-vis des projets gouvernementaux.

Il y a bien eu de la part des autorités gouvernementales des velléités de contrer ce système de financement et de commercialisation par le biais de programmes coopératifs dans le secteur des pêches ; les premières tentatives qui datent de 1965 furent suivies de la mise en place d'une Coopérative de vente d'articles de pêche (COVAP) et de l'attribution par la Caisse nationale de crédit agricole (CNCA) de prêts bancaires entre 1976 et 1980 (15). Enfin, la création en 1978 de l'Union des coopératives de pêche maritime (UNICOPEMA) devait permettre aux pêcheurs togolais, pourtant moins exploités que les migrants ghanéens, de s'affranchir des modalités de financement et de commercialisation pratiquées par les revendeuses. Mais en définitive, ce programme coopératif s'est avéré être un tigre de papier sous l'effet conjugué de l'exclusive des pêcheurs togolais vis-à-vis des migrants ghanéens et du non-respect des règles financières de la part des coopérateurs, exprimé par le faible taux de remboursement des crédits bancaires à la CNCA. Cet échec relatif s'explique également par l'opposition qu'il a rencontrée de la part de l'ensemble des *nana* et revendeuses qui ont su, au travers de leur association (Association des revendeuses de poisson du port de Lomé), se mobiliser efficacement et jouer sur leurs appuis politiques jusqu'à faire convoquer, lorsque le programme coopératif prenait de l'ampleur, les responsables administratifs au ministère de l'Intérieur !

Cet exemple de mobilisation illustre l'ambivalence du rôle des associations professionnelles au Togo dans la mesure où elles sont à la fois le lien d'expression de revendications professionnelles autonomes et, sous la tutelle imposée de l'Union nationale des femmes

(15) J.-Y. Weigel et S. Hem, *op. cit.*

du Togo (une des organisations du parti unique), la courroie de transmission de ce dernier. Le fait que ces associations professionnelles, malgré une affiliation symbolique à la Confédération nationale des travailleurs du Togo, règlent leurs litiges importants devant l'UNFT, indique bien le rôle de plus en plus important de cette organisation. L'observation du fonctionnement de l'Association des revendeuses de poisson du port ou des cinq autres associations actives au Grand Marché confirme qu'elles subissent cette ambivalence.

Jean-Yves Weigel
ORSTOM