



PAR TRISTAN GASTON-BRETON

Dédé Rose Crépy et les Nanas Benz

Souvent illettrées mais commerçantes géniales, les Nana Benz ont dominé le commerce des tissus du Togo pendant plus de 20 ans.

C'est une vieille femme de 75 ans. Retranchée dans le marché de Lomé, au Togo, elle trône, majestueuse, derrière son étalage de tissus aux couleurs éclatantes. D'elle, on ne sait rien ou presque. Sa famille, ses origines, son parcours, restent auréolés de mystère. Sans doute vient-elle, comme toutes ses consœurs, d'un petit village du Togo. Sans doute aussi était-elle, du moins avant de s'installer dans la capitale et de se lancer dans le commerce, totalement illettrée. Mais à Lomé, rares sont ceux qui ne connaissent pas Dédé Rose Crépy. Malgré son âge avancé, elle continue en effet de présider la très informelle association des Nanas Benz et de veiller sur son « empire » commercial. Une association et un empire qui ne sont plus que l'ombres d'eux-mêmes mais qui

continuent, en Afrique de l'Ouest, à forcer le respect...

Les Nanas Benz ... Rares, en Occident, sont ceux qui ont entendu parler d'elles. Dans les années 1970 et 1980, ces authentiques femmes d'affaires contrôlaient pourtant une grande partie du commerce togolais, et même de l'Afrique de l'Ouest. Riches, puissantes, bien introduites dans les milieux politiques, elles vivaient dans le luxe, réalisaient des chiffres d'affaires considérables, voyageaient dans le monde entier et roulaient en Mercedes. D'où leur surnom. « Une Nana Benz, c'est une femme qui a aidé le Togo et l'Afrique par son acharnement au travail. Les Nanas Benz ont toujours eu des moyens de transport très très puissants. C'est pourquoi elles achetaient des Mercedes



Benz », raconta un jour Dédé Rose Crépy à un journaliste canadien. Puis vint la crise, qui trouve son origine en France, au Nigéria et en Chine. L'une après l'autre, les Nanas Benz virent leur puissance et leur richesse se réduire comme peau de chagrin. Dernière représentante d'une « caste » qui, des années durant, fit la pluie et le beau temps au Togo, Dédé Rose Crépy symbolise à elle seule cette étonnante aventure collective. Une aventure qui renvoie aux mutations économiques de tout un continent, depuis les premiers temps de l'âge colonial jusqu'à l'arrivée en force des Chinois...

Pour bien comprendre le phénomène des Nanas Benz, il faut remonter très loin en arrière, au milieu du XIX^{ème} siècle, et prendre le chemin de l'Indonésie, alors sous domination des Pays-Bas. Au fil de leurs pérégrinations dans l'île, des commerçants hollandais découvrent des tissus de coton imprimés sur les deux faces et recouverts de cire, un procédé qui permet de mieux fixer les couleurs. Les Hollandais ont vite fait de faire fabriquer en Europe ces tissus aux couleurs chatoyantes, rebaptisés « wax de Hollande » par référence à la cire dont ils sont enduits, et qui sont destinés en premier

lieu aux marchés africains. L'histoire raconte que les premiers à être séduits furent les soldats ghanéens qui, à l'époque, étaient nombreux au sein de l'armée coloniale hollandaise, engagée dans de durs combats à Java et à Bornéo. De retour au pays, ils auraient ramenés avec eux des cargaisons entières de tissus. De fait, c'est au Ghana, colonie hollandaise jusqu'en 1872, que les premiers wax de Hollande sont expédiés massivement. Très vite, une famille s'impose à la tête de ce commerce : les Van Vlissingen. Armateurs et commerçants, ils s'installent dans les années 1870 à Accra, le grand port du Ghana, d'où ils rayonnent sur une grande partie de l'Afrique de l'Ouest. Résistants, très colorés et vendus à très bons prix, les wax rencontrent d'emblée un franc succès parmi les femmes de la région, celles du peuple comme celles appartenant à l'élite. Dès cette époque, nombre de femmes venues du Togo voisin font le voyage jusqu'à Accra pour s'approvisionner en wax. Présentant l'importance du marché togolais, la famille Van Vlissingen ouvre même, dans les années 1880, une succursale à Lomé. Ainsi naît la Vlisco African Company (VAC) qui, aujourd'hui encore, dispose de



nombreuses boutiques en Afrique de l'Ouest.

Durant près d'un siècle, à partir du Ghana, les tissus colorés de Hollande se répandent ainsi peu à peu dans une grande partie de l'Afrique de l'Ouest. Mais tout change en 1960 avec l'arrivée au pouvoir de Kwane N'Krumah, le premier président du Ghana indépendant. Soucieux de promouvoir l'industrie locale, N'Krumah instaure des droits de douane prohibitifs sur les wax en provenance de Hollande et fait construire une gigantesque usine textile censée prendre le relais des fabrications européennes. Minée par la corruption et l'inefficacité, l'expérience se solde cependant par un échec cuisant. En l'espace de quelques années, les wax hollandais disparaissent presque totalement des marchés de l'Afrique de l'Ouest. C'est à ce moment qu'au Togo, quelques femmes particulièrement entreprenantes décident de prendre le relais.

Nous sommes alors au début des années 1970. Depuis 10 ans, le Togo est indépendant. Grâce au phosphate, dont il est abondamment pourvu, le pays connaît un essor économique remarquable qui lui vaut d'être surnommé « la Suisse

de l'Afrique ». Les yeux tournés vers l'avenir, un très grand nombre de marchands ont délaissé leur métier pour occuper des postes au sein de la nouvelle administration publique, jugés plus lucrative que les activités commerciales. Une poignée de femmes, une vingtaine tout au plus, dont Dédé Rose Crépy, décident alors de profiter de ce vide pour se lancer dans les affaires. La plupart, sinon toutes, viennent de l'un des innombrables petits villages du Togo, un pays agricole à plus de 80%. La plupart également sont illettrées. Venues à Lomé pour y gagner leur vie, elles se sont installées au marché central, véritable poumon de la ville, montant des commerces plus ou moins viables. L'objectif de ces femmes est double : se substituer aux marchands devenus fonctionnaires, bien sûr, mais aussi relancer le commerce du wax de Hollande qui, il y a peu encore, irriguait toute l'Afrique de l'Ouest. Comment s'organisèrent-elles pour parvenir à leurs fins ? Cela, nous l'ignorons. « Si nous avons mieux réussi que nos voisines ou les femmes des pays voisins, c'est parce que nous n'avons jamais reculé devant le travail », dira plus tard, un rien énigmatique, Dédé Rose Crépy. Ce qui est sûr, c'est que cette vingtaine de femmes



s'assureront très vite un quasi-monopole sur le commerce des tissus à la façon hollandaise, faisant montre entre elles d'une remarque solidarité, rendant au final quasi-impossible l'arrivée de nouveaux concurrents.

Au début des années 1970 quoiqu'il en soit, le petit groupe est parvenu à signer avec la Vlisco African Company, dont les activités ont perdu de leur lustre depuis une dizaine d'années, un accord d'exclusivité. Pour convaincre la société hollandaise de leur consentir des conditions favorables, les rusées commerçantes auraient, selon certains, contacté une maison concurrente, filiale d'un groupe anglais installée au Togo, avant finalement de faire affaire avec les Hollandais. Aux termes de cet accord, la VAC accepte en tout cas de fournir les wax de Hollande - toujours fabriqués au Pays-Bas - au seules femmes du groupe de Lomé qui, de leur côté, se chargeront de les exporter dans tout le pays mais aussi dans toute l'Afrique de l'Ouest. Un métier de grossiste, en somme. Et très vite couronné de succès, malgré l'hostilité initiale des hommes. Dans une société très patriarcale, ceux-ci ne goûtent guère en effet le rôle nouveau que leurs femmes entendent jouer dans le grand com-

merce, une activité traditionnellement réservée aux hommes. A leur manière, les Nanas Benz joueront ainsi un rôle clé dans l'émancipation des femmes togolaises...

La relance du commerce du wax de Hollande marque le début de la fabuleuse saga des Nanas Benz qui va durer un peu plus de vingt ans. Dans les années 1970 et 1980, elles ont en effet pris le contrôle de la distribution des tissus dans toute l'Afrique de l'Ouest. Leurs marchés s'étendent du Burkina Faso au Congo en passant par le Mali, le Niger, la Côte d'Ivoire, le Bénin et le Nigeria. Autant de pays dépourvus de ports, et donc d'accès à la mer. Installées à Lomé, l'un des principaux ports de l'Afrique de l'Ouest et point d'entrée obligé des wax fabriqués en Hollande, fortes également de l'exclusivité que leur a conféré la VAC, ces étonnantes femmes d'affaires ont en fait tous les atouts pour contrôler leur marché. La demande fait le reste. Dans des pays où les biens de grande consommation sont encore rares, les femmes, mais aussi les hommes, se ruent en effet littéralement sur ces tissus aux couleurs chatoyantes avec lesquels on confectionne, notamment, les célèbres boubous. La Nanas Benz profitent plei-



nement de cet engouement, faisant montre en la matière d'un étonnant sens des affaires. Souscrivant des crédits à taux peu élevés auprès de la VAC, elles revendent les tissus avec de confortables bénéfices, qu'elles réinvestissent ensuite en partie dans des crédits à taux élevés consentis à leurs clients...

Au fil des années, Dédé Rose Crépy et sa vingtaine de consœurs s'imposent ainsi comme une véritable puissance économique. Au fil des ans, elles ont d'ailleurs abandonné le premier étage du grand marché de Lomé, où elles se tenaient jusque-là, pour s'installer dans des boutiques climatisées situées au rez-de-chaussée. Un signe qui ne trompe pas... Connaissant parfaitement leur marchés, elles font régulièrement le voyage jusqu'en Hollande pour discuter, avec les stylistes de Vlisco, des nouvelles tendances. Les bonnes années, le chiffre d'affaires annuel d'une Nana Benz peut frôler le milliard de francs CFA, soit près de 2 millions de dollars américain ! Une véritable fortune pour l'époque. On murmure qu'elles contrôlent jusqu'à 40% du secteur informel de l'économie du Togo ! Riches, elles se font construire des villas de luxe dans les quartiers

résidentiels de Lomé, achètent des appartements en Europe - à Paris notamment - et importent au Togo les premières berlines allemandes, BMW et autres Mercedes. Des automobiles qu'elles prêtent volontiers au général Eyadema, au pouvoir de 1967 à 2005, lorsque celui-ci reçoit des chefs d'Etat étrangers. Du chef d'Etat togolais, les Nanas Benz sont d'ailleurs les plus fidèles soutiens, finançant son régime en échange d'avantages fiscaux...et de l'assurance de mener leurs affaires en toute tranquillité.

Véritable poumon de l'économie togolaise, l'empire des Nana Benz finit cependant par s'effondrer. Au début des années 1990, d'autres femmes africaines, au Nigéria celles-là, se lancent en effet à leur tour dans la fabrication de wax dont elles ont assimilé la technique. Fabriqués dans un tissu épais et imprimés à la cire, les wax nigériens se vendent d'autant mieux qu'ils sont beaucoup moins chers que leur homologues togolais : 12 000 francs CFA, contre 60 000 ou 90 000 francs CFA ! Les troubles que connaît le Togo au début des années 1990, puis la dévaluation du franc CFA, en 1994, effritent un peu plus la puissance des Nanas Benz. Mais le véritable coup de grâce, c'est la



Chine qui le leur porte. Au début des années 2000, s'engouffrant dans le vide laissé par les Occidentaux - qui bouddent ostensiblement le régime d'Eyadéma puis de son fils Faure Gnassingbé -, les Chinois investissent massivement le marché togolais, inondant le pays de tissus wax fabriqués à Shanghai et vendus dix fois moins chers que les...wax nigériens ! De plus en plus dépendantes de l'aide chinoise, les autorités togolaises laissent faire, sacrifiant les Nanas Benz sur l'autel de la raison économique d'Etat. Aujourd'hui, Dédé Rose Crépy se contente d'un modeste comptoir au marché central de Lomé. Le signe le plus visible du déclin de son empire...

Tristan GASTON-BRETON,

Historien d'entreprises

tgastonbreton@elzear.com