

### Contacts :

Le Relais Madagasikara  
Ampopoka, BP1212  
301 Fianarantsoa  
mada@le-relais.net  
+ 261 32 51 86 540

### Chiffres du Mois

#### **Octobre 2008 :**

**Effectif : 35**  
**PB Prod : 2167 (+37%)**  
**GB Ouvertes : 99 485 kg**

**Numéro Spécial et en deux pages sur la Friperie** que ce numéro de Novembre !  
Nous avons envoyé M.haja faire un reportage sur le contexte friperie à Fianarantsoa et interroger une large palette de personnes ayant opinion (positive ou non) sur la question. Il nous livre les secrets de ces rencontres.

On entend souvent dire que les produits textiles européens de seconde main (Friperies) ainsi que les textiles dits "chinois" inondent le marché africain et celui de Madagascar.

Ainsi, nous avons souhaité recueillir, sans prendre partie, des témoignages sur l'impact des friperies sur la vente des confections locales textiles.

En effet, compte tenu du contexte socio-économique de pauvreté et d'inflation, et étant donné leur prix de vente très accessible à la grande majorité, ces produits se vendent plus facilement et entrent en concurrence directe avec les confections textiles locales qui peuvent en subir des effets négatifs.

Malgré cela, les vendeurs de textiles locaux ou « vita malagasy » y trouvent plus ou moins bien leur part de marché. Alors comment s'en sortent-ils et quel est leur avis sur la question ?

#### **Monsieur Jean Chrys, dans ce métier depuis plus de 12ans :**

« Avec les fripes et les produits chinois, nos prix ne sont plus compétitifs car les leur sont largement très bas ; notre chiffre d'affaire souffre au fil des années. En plus, c'est devenu un phénomène de mode de s'habiller surtout en «fripes», car les produits chinois, même à la mode, ont le défaut de s'user ou de se déchirer très vite. Cette mode fait oublier notre culture malgache en matière d'habillement et provoque des changements de comportement négatifs à force de mettre ou de voir des habits sexy. Mais on continue notre métier en prenant soin de ne vendre que des produits locaux qui ne sont pas concurrencés comme les robes de grossesse, couches pour bébé, ... Heureusement, il y a encore des clients fidèles aux « vita malagasy », produits qu'il faut protéger et développer en allégeant les impôts et taxes qui sont à notre défaveur, car il paraît que beaucoup de vendeurs ou de produits de friperies ne paient pas d'impôts ou de taxes réglementaires! »

#### **Monsieur Robson, également dans le métier depuis plusieurs années :**

« Pour améliorer mes résultats de vente, j'ai ouvert des rayons « friperies » et confections chinoises dans mon pavillon en plus des confections locales. C'est aussi pour satisfaire tous les goûts. »

#### **Monsieur François R., artisan tailleur depuis plus de 20 ans :**

« Le nombre de mes clients a, en général, évolué de façon positive. C'est du côté de la réglementation qu'il faut améliorer afin que tout le monde soit sur le même pied d'égalité vis à vis de la fiscalité. Avec mes collègues vendeurs de tissus en mètre, couturiers ou tailleurs, on a à peu près les mêmes clients et on s'en sort pas mal. Malgré l'impact du phénomène friperie et produits chinois sur nos activités respectives, les clients n'ont pas changé d'habitude pour confectionner leurs tenues traditionnelles, de cérémonies (mariages, soirées, habits du dimanche,...), leurs blouses d'écoliers ou de travail ainsi que les textiles (tissus ou vêtements) nécessaires aux évènements traditionnels tels que les enterrements, les exhumations, les circoncisions... »

#### **Mme Josephine et «Mama» Jeannette, Raccommodeuses des marchés ou «Mpanjaitra an-tsena», plus de 10 ans de métiers chacune :**

« Nos revenus se sont nettement améliorés grâce aux travaux de retouches, de réparations ou même de transformation des vêtements de friperie que les revendeurs ou acheteurs nous ont confiés. Certaines d'entre nous achètent même des friperies en liquidation (très bas prix) pour les transformer en chiffons, culottes ou chemises pour enfants et les revendent ensuite avec de substantiel bénéfice. »

#### **Madame Célestine, « Mpanjaitra an-tsena », depuis un an :**

« C'est la raison pour laquelle, comme beaucoup d'autres mères de famille, je me suis décidée à rejoindre ce secteur d'activité devenu florissant, grâce au boum des friperies. »

#### **Sahondra et Fara, deux jeunes étudiantes très satisfaites de leurs emplettes du côté de la lingerie fine :**

« Les acheteurs sont très enthousiastes sur les bienfaits de la friperie, nous préférons sans ambages les fripes car c'est pas cher, c'est de qualité, c'est solide et surtout ce sont des modèles uniques la plupart du temps, contrairement aux produits de confections tous identiques. Le rapport Qualité/Prix aidant, citadins et ruraux, classes aisées ou moyennes, les malgaches -et même des étrangers- ne cachent pas qu'ils s'habillent en fripes. »

#### **RaJean, un paysan père de 6 enfants :**

« Je suis très content de vous dire qu'avec 3000Ariary, j'ai pu acheter 6 paires de chaussettes et 6 culottes pour mes petits alors qu'avec cette même somme, je n'aurais pas eu 3 culottes neuves. »

Les avis qui reviennent régulièrement convergent à dire que les fripes apportent une bouffée d'oxygène conséquente au budget familial asphyxié par l'inflation en allégeant d'une manière certaine l'enveloppe consacrée aux vêtements/tissus, d'une part; et en générant bon nombre d'emplois de par les activités qui s'y rattachent (tri, vente, retouche, réparation,...), d'autre part.

C'est finalement un fait incontestable que grâce à leur prix très abordable et à leur meilleure qualité (bonne finition, solidité, choix très variés, ...) les textiles de seconde main se vendent plus facilement que les autres produits textiles, favorisant la création de nombre d'emplois : vendeurs de toutes catégories (Grossistes, Semi-grossistes, Détaillants, Crieurs liquidateurs,...), salariés dans les usines de tri de friperie, Démarcheurs, Racommodeurs, Manutentionnaires et même Stylistes.

Les acteurs du domaine du Textile nuancent leur propos et estiment que ça n'influe pas trop sur le secteur, même s'ils ont du s'adapter aux arrivages de friperie et textile "chinois" demandés par la clientèle. Les vendeurs de confections malagasy ont ouvert, par exemple, des rayons consacrés aux produits chinois et/ou friperies en plus des produits locaux qu'ils sélectionnent parmi les plus compétitifs. Les industriels de la filature intègrent désormais dans leur activité celle de la confection.

Beaucoup suggèrent aussi la protection des industries ou produits locaux en surtaxant les textiles d'importation ou en allégeant les impôts relatifs aux produits locaux.

A chacun de tirer une conclusion, il faudrait une étude réelle pour nous permettre d'en proposer une. Mais le fait est que la plupart des Malgaches ont un avis favorable sur le secteur, qui permet de les habiller à meilleure qualité/prix et qui génère de nombreuses activités pour beaucoup. Finalement aujourd'hui pour Madagascar, ce n'est pas contre la friperie qu'il faut lutter, mais contre le faible pouvoir d'achat, le manque d'activité génératrice d'emplois et les pratiques informelles.

***Ci-dessous d'autres propos entendus régulièrement par corps de métier.***

