

LES ETUDIANTS « ENTREPRENEURS » DU CAMPUS DE NIAMEY : ENTRE DEBROUILLARDISE ET CONTRAINTES ACADEMIQUES

Abdoulaye SEIDOU
Université Abdou Moumouni (Niger)
E-mail : seydoua@yahoo.fr

Résumé :

Au Niger, certains étudiants, du fait des fortes incertitudes du contexte (manque de bourse et d'aide sociale ou retards de leur paiement, pauvreté des parents, emploi hypothétique après l'obtention du diplôme), exercent parallèlement diverses activités rémunératrices. Ces pratiques informelles impactent souvent négativement leurs cursus scolaires.

L'étude concerne un échantillon d'étudiants s'adonnant aux diverses activités recensées sur le campus de Niamey. La méthode qualitative est utilisée pour enregistrer leurs opinions et observer leurs conditions de travail. Des sources écrites, audio-visuelles et orales complètent le dispositif méthodologique.

L'article vise à montrer la corrélation entre les contraintes socio-académiques et le développement des initiatives entrepreneuriales chez les étudiants de l'Université Abdou Moumouni. Il analyse les perspectives en questionnant l'opportunité de l'introduction de l'entrepreneuriat en milieu universitaire.

Mots-clés : Etudiants, Entrepreneuriat, Secteur informel, Campus.

Abstract:

In Niger, some students, due to the strong uncertainties of the context (lack of scholarships and social assistance or delays in their payment, parental poverty, hypothetical employment after graduation), engage in various income-generating activities at the same time. These informal practices often have a negative impact on their academic careers.

The study concerns a sample of students engaged in the various activities identified on the Niamey campus. The qualitative method is used to record their opinions and observe their working conditions. Written, audio-visual and oral sources complete the methodological device.

The article aims to show the correlation between socio-academic constraints and the development of entrepreneurial initiatives among students at Abdou Moumouni University. It analyzes the perspectives

by questioning the opportunity of introducing entrepreneurship in the university environment.

Keywords: Students, Entrepreneurship, Informal sector, Campus.

Introduction

La question de l'emploi est aujourd'hui une préoccupation majeure au niveau mondial. Elle est surtout cruciale dans la plupart des pays d'Afrique noire. Elle concerne particulièrement les jeunes (diplômés ou non) qui font face au chômage. Au Niger, un certain nombre d'étudiants rencontrent des difficultés d'ordre économique, liées au manque de la bourse et de l'aide sociale ou à l'irrégularité de leur paiement. L'indigence de leurs parents constitue un facteur aggravant de leur précarité. Pour s'en sortir, ils pratiquent, sur le campus, des activités génératrices de revenus. L'emploi hypothétique après l'obtention du diplôme favorise aussi l'entrée dans le monde de la débrouillardise en vue de préparer l'avenir. Ces initiatives entrepreneuriales informelles influent souvent négativement sur les parcours scolaires des étudiants concernés.

L'étude a pour ambition de mettre en relief la relation intime des contraintes socio-économiques et académiques avec le développement de l'entrepreneuriat chez les étudiants de l'Université Abdou Moumouni de Niamey.

Le travail est articulé autour de trois points. Le premier expose la méthodologie adoptée. Le second présente les résultats de la recherche à travers le profil des étudiants « entrepreneurs », les mobiles du choix de l'activité lucrative ainsi que les moyens y afférents. Il montre également la difficile conciliation des pratiques entrepreneuriales et des cursus universitaires. La troisième partie est consacrée aux discussions. Elle examine les perspectives en interrogeant l'opportunité de l'introduction de l'entrepreneuriat ainsi que le rôle des structures d'accompagnement en milieu universitaire.

1. Méthodologie

Pour réaliser cette étude, la méthode qualitative a été privilégiée. Plusieurs techniques et outils ont été utilisés pour appréhender la question.

Ainsi, des documents écrits (ouvrages, rapports, thèses, mémoires, articles) et audio-visuels ont été consultés. Des personnes ressources (représentants de la structure syndicale des étudiants à l'Université de Niamey, témoins et clients) ont été interviewées.

Le terrain ciblé est l'espace où sont implantées les infrastructures universitaires. La recherche a consisté aussi à recenser les différentes activités professionnelles indépendantes exercées par les étudiants. A l'issue de cet exercice, dix-sept domaines ont été dénombrés. Un opérateur par activité a été identifié et retenu au hasard pour constituer l'échantillon (sauf pour la coiffure représentée par un homme et une femme). Un guide d'entretien, comportant cinq rubriques, leur a été administré. Il est axé notamment sur ; 1) l'identification des enquêtés ; 2) les raisons du choix de l'entrepreneuriat ; 3) les ressources de démarrage et le fonctionnement de l'entreprise ; 4) les retombées financières de l'activité ; 5) les perspectives et le rôle des organismes d'accompagnement. Les entretiens semi directifs, conduits sur les lieux d'exercice des activités, par des enquêteurs, ont été combinés avec les observations afin de mieux apprécier l'environnement du travail des répondants.

Les données recueillies ont été exploitées manuellement. Les discours ont subi une analyse de contenu et les réalités observées ont été décryptées. Les principaux résultats obtenus à l'issue des investigations méritent d'être analysés selon les axes de réflexion considérés.

2. Résultats

Les éléments saillants qui découlent de la collecte des données s'articulent autour des thématiques annoncées dans la méthodologie.

2.1 Les étudiants « entrepreneurs » ou les débrouillards du campus

Avant de dresser le portrait de l'étudiant « entrepreneur » à l'Université Abdou Moumouni de Niamey, il est judicieux, pour mieux appréhender le contexte de l'étude, de définir les concepts fondamentaux d'étudiant et d'entrepreneur ainsi que la notion connexe de secteur informel.

2.1.1 Quelques tentatives de définitions pour planter le décor

Selon l'INSEE, un étudiant est une personne inscrite dans une formation de l'enseignement supérieur. Autrement dit, elle suit des cours d'une université ou d'une grande école. Elle peut bénéficier de certaines aides qui sont, au Niger, la bourse ou, à défaut, l'aide sociale, attribuées selon certains critères. Les enquêtés sont soit des boursiers, soit des bénéficiaires de l'aide sociale ou ceux qui ne remplissent pas les conditions d'allocation des deux formes de soutien.

Le concept d'entrepreneur est polysémique. Selon Tounès A., Fayolle A. (2006), « il n'y a pas de définition ultime de l'entrepreneur et il ne peut aujourd'hui y en avoir dans la mesure où il s'agit d'un concept en perpétuel mouvement » (<http://doi.org/10.3917/rsg.220.0017>).

La définition qui cadre avec notre propos est celle distinguant d'abord l'entrepreneur du salarié qui est subordonné juridiquement à une autre personne. Ensuite, l'entrepreneur agit de manière indépendante et est responsable de ses actes. Enfin, il organise librement son travail, choisit ses clients, fournisseurs et sous-traitants, fixe ses prix, etc. Selon Schumpeter J. A. (1935), c'est celui qui est prompt à relever les défis. Ainsi, l'entrepreneur peut être un créateur de startup, un auto entrepreneur, un micro-entrepreneur, un franchisé, un commerçant, un coiffeur, un free-lance, un artisan, un agriculteur, un professionnel libéral, etc. Quelques caractéristiques de l'entrepreneur, citées précédemment, sont relevées chez les étudiants exerçant des activités extra-scolaires rémunératrices sur le campus de Niamey.

L'étudiant « entrepreneur », auquel nous faisons allusion dans le cadre de cette étude, est différent de son homologue français, par exemple, auquel est délivré un statut (avec des avantages y afférents) après l'examen de son projet entrepreneurial par une commission. L'étudiant nigérian, lui, imagine son projet et le met en œuvre en fonction de ses propres moyens, sans aucun encadrement ou suivi.

Quant au secteur informel, le BIT (1993), le définit comme « un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées ». D'autres auteurs précisent que les activités informelles sont « les produits de l'imagination créatrice populaire dans la satisfaction de besoins spécifiques... » (Muluma Munanga A., 2005, p. 48) ou encore des « activités économiques exercées avec des moyens de bord dans la nécessité de survie de personnes ou de groupes... » (Kukunga P. 2004, p. 28).

Il faut ajouter que ces activités échappent au contrôle de l'Etat sans pour autant être illégales. L'opérateur du secteur informel n'a pas de numéro fiscal et ne tient pas de comptabilité formelle écrite. Toutefois, ce secteur ne regroupe pas exclusivement des individus voulant se soustraire à toute réglementation (BIT, 1993), des sans qualification, des non diplômés ou des personnes exerçant de petits métiers (Agboh J.-P.). L'étudiant, objet de cette étude, répond quelques critères énumérés plus haut.

2.1.2 Portrait de l'étudiant « entrepreneur »

Les caractéristiques de l'étudiant débrouillard sont restituées dans le tableau suivant :

Tableau I : Identification des enquêtés

Enquêtés	Sexe	Faculté/ Section/ Niveau	Age	Situation matrimoniale	Bourse/Aide sociale	Localité de provenance	Résidence	Profession des parents	Activité exercée
1	M	FA/Licence	30 ans	Célibataire	Aucune	Dosso	Campus et hors campus	Cultivateur	Réparateur d'objets électroniques
2	M	FSJP/Droit privé Licence	30 ans	Célibataire	Aucune	Tahoua	Hors campus	Mécanicien	Coiffure pour homme
3	F	FSJP/Droit privé Licence	25 ans	Célibataire		Tillabéri			Coiffure pour femme
4	M	FLSH/ Sociologie Licence 2	27 ans	Célibataire	Aucune	Tahoua	Campus	Agriculteur	Vente de pièces détachées
5	M	FLSH /Histoire Licence 3	25 ans	Célibataire	Aide sociale	Maradi	Campus	Agriculteur	Cordonnerie
6	M	FLSH Sociologie Licence 2	27 ans	Célibataire	Aucune	Maradi	Campus	Agriculteur	Vente de produits cosmétiques
7	M	ENS / Licence 2	24 ans	Célibataire	Bourse	Maradi	Campus	Agropasteur	Vendeur de glace
8	M	FAST/Chimie Licence 3	25 ans	Marié	Bourse	Dosso	Campus	Agriculteurs	Vente du crédit téléphonique
9	M	FLSH/Anglais Licence 1	24 ans	Célibataire	Aide sociale	Maradi	Campus	Commerçants	Couture
10	M	FLSH Sociologie Master 1 GED	28 ans	Célibataire	Aucune	Tillabéri	Campus	Agriculteurs	Vente de tissus
11	M	FA/Licence	23 ans	Célibataire	Bourse	Dosso	Hors campus	Commerçants	Vente de prêt-à-porter
12	M	FAST/EA/ Licence 2	30 ans	Fiancé	Bourse	Tahoua	Campus	Commerçants	Vente de carburant
13	M	ENS/Maths-SVT Licence 1	23 ans	Célibataire	Bourse	Dosso	Campus	Agriculteurs	Vente de fruits
14	M	FLSH Sociologie Licence 3	28 ans	Marié	Aide sociale	Tahoua	Campus	Agriculteurs	Vente de condiments et autres produits
15	M	FSJP/Droit privé Master 1	29 ans	Célibataire	Aucune	Tahoua	Hors campus	Construction bâtiments/ métallique	Vente de thé
16	M	FLSH/Sociologie Master 2	25 ans	Célibataire	Bourse	Tahoua	Hors campus	Mécanicien à la retraite	Restauration
17	M	EMIG/Informatique Ingénieur	31 ans	Marié	Bourse	Maradi	Hors campus	Commerçants et agriculteurs	Reprographie
18	M	FAST/ M. I/ Licence 1	23 ans	Célibataire	Bourse	Maradi	Campus	Agriculteur commerçant	Vente de téléphones, ordinateurs, accessoires, etc.

Sigles :

EEA : Electro-Electromagnétisme Atomisme ; EMIG : Ecole des Mines, de l'Industrie et de la Géologie ; ENS : Ecole Normale Supérieure ; FLSH : Faculté des Lettres et Sciences Humaines ; FA : Faculté d'Agronomie ; FAST : Faculté des Sciences et Techniques ; FSJP : Faculté des Sciences Juridiques et Politiques ; GED : Genre et Développement.

Le tableau montre une dominance des hommes parmi les enquêtés. Cependant, dans la réalité, les deux sexes sont concernés par l'entrepreneuriat informel. La plupart des activités répertoriées (hormis celles exigeant des compétences techniques comme la réparation des appareils électroniques) sont pratiquées indistinctement par les hommes et les femmes. Il faut noter que les répondants ont appris le métier sur

le tas, c'est-à-dire en dehors du circuit scolaire officiel, comme l'atteste ce réparateur d'objets électroniques :

C'est une chose que j'ai commencée depuis l'enfance. Depuis que j'étais à l'école primaire j'ai commencé à faire le bricolage. (...) Si j'ai choisi de la faire c'est juste parce qu'elle me plait.

Mais j'ai suivi une formation sur la réparation. C'est mon enseignant de primaire qui m'a recommandé auprès de son ami après avoir constaté ma passion pour le bricolage. Il n'a pas d'école de formation. Seulement, il rassemble les jeunes pour leur enseigner contre une somme. Ici aussi j'ai fait une formation auprès d'un ami qui m'a enseigné certaines choses (Entretien réalisé le 13/07/2021).

Les étudiants pratiquant des activités lucratives proviennent de toutes les facultés et grandes écoles installées sur le domaine universitaire. Toutes les disciplines ainsi que tous les niveaux sont touchés. Les opérateurs, dont l'âge varie entre 23 et 30 ans, sont soit des mariés, soit des célibataires. Ainsi l'âge et le statut matrimonial ne sont pas des facteurs discriminants relativement à l'esprit entrepreneurial car les étudiants évoluent dans le même contexte caractérisé par de fortes incertitudes.

Les activités occupent les boursiers, les non boursiers et ceux qui bénéficient de l'aide sociale. Cela s'explique par l'absence ou le retard de paiement par l'Etat de ces deux formes d'aides, versées par trimestre aux bénéficiaires. Il faut mentionner que leur irrégularité provoque parfois des tensions entre les étudiants et le gouvernement, du fait de ses désagréments socioéconomiques et, par ricochet, académiques.

Il faut noter, encore, que seuls les étudiants originaires des localités de l'intérieur du pays s'adonnent aux pratiques entrepreneuriales. Cela signifie que l'éloignement des parents, dont la majorité écrasante sont des paysans pauvres, sont des facteurs favorisant l'inclination à la débrouillardise comme l'atteste cet enquêté, fils d'agropasteur :

L'exercice de ce métier est lié à la situation socioéconomique de ma famille. Je suis issu d'une famille large. Je suis en train de suivre une formation de l'enseignant or on dit pour être un bon enseignant il faut que la personne se responsabilise. C'est-à-dire que la personne doit se marier. C'est la raison pour laquelle je me suis lancé dans cette activité afin de pouvoir me procurer l'argent pour me marier (Entretien du 13/07/2021, vendeur de glace).

Et, la plupart des étudiants « entrepreneurs » résident sur le campus, ce qui suppose qu'ils n'ont pas de tuteurs à Niamey. Ainsi, il a été enregistré parmi les enquêtés, des étudiants non boursiers vivant dans la cité universitaire alors qu'ils n'ont pas droit à cet avantage. Autrement dit, ils habitent clandestinement dans les chambres avec la

complicité de leurs camarades boursiers, engorgeant du coup les capacités d'hébergement très limitées et engendrant une véritable promiscuité.

Les activités exercées sont variées. Elles vont de la réparation de matériels électroniques à la vente desdits objets et leurs accessoires. Les autres occupations sont la restauration, la reprographie, la couture, la coiffure, la cordonnerie, la vente de produits divers (condiments, cosmétiques, thé, glace, tissus, prêts à porter, pièces détachées). Il a même été recensé la vente de carburant (une activité pourtant prohibée car relevant de la fraude des hydrocarbures). "La vente du carburant (essence), c'est comme la vente de la drogue, car les douaniers peuvent venir à tout moment pour nous interpeler" (Vendeur d'essence, Entretien du 13/07/2021).

La pratique de ces activités, dont certaines sont perçues comme dévalorisantes (la cordonnerie, par exemple) par la société, dénote l'intériorisation par les étudiants de l'adage selon lequel il n'y a pas de sot métier. Un étudiant confirme cet état de fait en ces termes :

J'exerce cette activité pour changer la mentalité des nigériens surtout les étudiants sur la mauvaise perception des petites activités génératrices de revenu et réduire le taux d'orgueil national" (Entretien du 13/07/2021, Vendeur de thé et Intermédiaire commercial).

Cela est d'autant plus vrai que les étudiants, considérés comme les futurs hauts cadres du pays (donc susceptibles de le diriger), seraient, pour le commun des Nigériens, enclins à mépriser certains métiers. Ainsi, ce sont les contraintes socioéconomiques qui incitent les étudiants à l'exercice d'activités informelles lucratives. Cette situation étaye l'assertion marxiste, selon laquelle ce sont les conditions d'existence qui déterminent la conscience et non l'inverse. Mais, quels sont les véritables mobiles des initiatives entrepreneuriales des étudiants ?

2.1.3 Les logiques de l'entrepreneuriat étudiantin

Selon S. El Maliki, deux logiques complémentaires expliquent les motivations des créateurs d'entreprises : l'entrepreneuriat par opportunité (envie de tenter une expérience, par exemple) et l'entrepreneuriat par nécessité (payer des études, trouver un emploi, entre autres). Les étudiants de l'Université Abdou Moumouni de Niamey sont guidés par ces motifs et bien d'autres encore. Mais, la principale motivation est la seconde, fondée essentiellement sur la recherche de l'indépendance économique en vue de se prendre

pleinement en charge. Les réactions suivantes illustrent bien l'objectif de la majorité des enquêtés :

“C'est parce que je veux être autonome d'un point de vue financier et aussi parce qu'être un employé c'est une source de dépendance” (Entretien du 13/07/2021, Coiffeuse) ou encore “C'est pour me prendre en charge et ne plus tendre la main à la famille que j'ai initié ce travail. Il y a trois ans de cela que je ne demande rien de la part de la famille” (Entretien du 13/07/2021, vendeur de cartes téléphoniques). Un autre enquêté ajoute : “Je suis boursier ; je n'étais pas trop dans le besoin. Mais en exerçant une activité génératrice de revenu cela m'éviterait de tendre la main aux parents quand la bourse ne vient pas à temps” (Entretien du 13/07/2021, Reprographe).

La volonté d'autonomisation économique ressort clairement des différents extraits des entretiens. Cela souligne que l'initiative entrepreneuriale est sous-tendue par la nécessité, autrement dit la quasi-inexistence ou le caractère aléatoire de soutien financier parental, étatique ou autres. Mais, quelles sont les raisons de l'option pour l'activité actuelle et les moyens de départ ?

2.1.4. Le choix de l'activité exercée et les ressources pour le démarrage

Pour comprendre le choix de l'activité actuelle par les opérateurs étudiants du campus de Niamey et les moyens mobilisés pour la constitution de leurs entreprises, il faut se référer à la définition-multicritères du secteur informel donnée par l'Organisation internationale du travail (ILO, 1972, p. 6) cité par J. Charmes et P. Adair (2014, p. 8) :

Les activités informelles sont des formes d'activités caractérisées par : a) la facilité d'entrée, b) le recours aux ressources locales, c) la propriété familiale de l'entreprise, d) la petite échelle des activités, e) une technologie à haute intensité de main d'œuvre et adaptée, f) des compétences acquises en dehors du système scolaire formel, g) des marchés non réglementés et concurrentiels.

L'essentiel de ces critères sont relevés au niveau des activités lucratives des étudiants de l'Université Abdou Moumouni de Niamey. En effet, ils sont entrés dans le secteur sans protocole, sans cérémonie et sans respecter la bonne forme (K. Hart, 1973). Cela signifie que la quasi-totalité des enquêtés ne sont pas inscrits dans les registres du travail ou de la sécurité sociale. Leurs entreprises ne sont pas enregistrées dans les registres fiscaux ou commerciaux.

Toujours, relativement à la facilité de la création de l'entreprise, il convient de souligner la modicité du budget de démarrage provenant

généralement des économies faites sur la bourse ou l'aide sociale, des circuits familiaux ou encore de l'exercice d'autres activités informelles. Les exemples suivants illustrent bien la situation :

“ Ce sont mes parents qui m'ont donné le nécessaire pour pouvoir commencer” (Coiffeuse, Entretien du 13/07/2021). Un vendeur de glace affirme : “De prime abord je suis un boursier, j'ai économisé une moitié de ma bourse durant ma première année de la fac. J'ai investi dans l'agriculture et dans l'élevage avec le papa”. “J'ai fait un an d'exode pour pouvoir commencer cette activité, c'est à travers l'argent économisé que j'ai créé mon entreprise” (Vendeur de thé, Intermédiaire commercial, Entretien du 13/07/2021). Un autre enquêté ajoute :

J'ai travaillé pour avoir les fonds de démarrage. J'ai exercé beaucoup d'activités avant celle-ci. J'ai commencé par la restauration puis j'ai investi l'argent gagné pour démarrer mon salon de coiffure. Pour commencer l'activité de la restauration j'ai eu un don de la part de mon frère (Restaurateur, Entretien du 13/07/2021).

L'espace occupé par l'entreprise est également acquis gratuitement, en général sur la base d'une simple demande adressée au Centre National des Œuvres Universitaires (CNOU) ou sans autorisation. “ J'ai adressé une demande au DG CNOU. Il a dit qu'il n'y a pas de place pour construire mais si c'est un kiosque tu peux l'installer” (Vendeur de pièces détachées, Entretien du 13/07/2021) ou encore :

Pour la place je me suis installé seulement sans autorisation du centre des œuvres universitaires encore moins le comité exécutif de l'union des étudiants à l'université de Niamey. C'est une place vide, je l'avais occupé (Vendeur de fruits, Entretien du 13/07/2021).

Le local est confectionné avec des matériaux non définitifs (tôles, planches, par exemple) ou bien l'activité est pratiquée à l'air libre (sous des arbres ou à l'ombre des bâtiments) car le CNOU peut, en fonction de ses besoins, procéder à tout moment à un déguerpissement.

En plus, les opérateurs échappent au fisc. Seule la Commission des Affaires Sociales (CASO), un organe de l'Union des Etudiants à l'Université de Niamey (UENUN), leur fait payer périodiquement une taxe forfaitaire, qui n'excède pas 2000 FCFA, sous prétexte de la sécurité qu'elle assure sur le campus. Il faut mentionner qu'au nom des franchises universitaires, les agents de la mairie ne s'aventurent pas sur ce territoire pour prélever la taxe.

Il n'y a pas de taxe au nom de l'Etat mais la CASO passe pour prendre de l'argent. Cette pratique de la CASO n'est ni mensuelle ni fixe. Elle décide de

fois de prendre 1000f ou 2000 FCFA ou elle le fait en fonction de la grandeur de l'entreprise (Vendeur de cosmétiques, Entretien du 13/07/2021).

L'entreprise est généralement individuelle, c'est-à-dire confondue à la personne de son promoteur. La ou les personnes associées à la gestion sont souvent des parents proches, des amis ou des gens de confiance. " J'ai un petit frère qui me remplace quand j'ai cours" (Vendeur de fruits, Entretien du 13/07/2021) ou encore :

Quand j'ai cours à la faculté, j'appelle un ami pour me seconder et à l'absence de celui-ci, je demande à un des garagistes de m'observer avant mon retour. Et si mon ami a besoin de quelque chose il prend dans ça pour payer comme le manger mais il n'y a pas une rémunération (Vendeur de pièces détachées, Entretien du 13/07/2021).

Mais, ce sont les critères du choix l'activité pratiquée et de l'espace, les canaux utilisés pour la publicité, les modes de fidélisation de la clientèle (composée essentiellement d'étudiants et accessoirement des riverains et des passants), qui renseignent mieux sur l'ingéniosité des étudiants créateurs d'entreprise. En effet, ils montent leurs affaires sur la base de simples observations, autrement dit sans avoir suivi des enseignements en entrepreneuriat. Ils sont guidés uniquement par leur flair, ce qu'on appelle le paradigme de l'opportunité, c'est-à-dire découvrir, créer ou exploiter les opportunités de mettre sur le marché de nouveaux biens et services (<http://www.toute-la-franchise.com>). Ils prennent ainsi des risques liés à leurs activités, conformément à la définition schumpétérienne de l'entrepreneur. Les témoignages de quelques enquêtés illustrent parfaitement cet état d'esprit :

J'ai fait le constat que je fais un long trajet à chaque fois que je veux me coiffer et c'est aussi le même cas pour les autres filles du campus. Alors j'ai décidé de créer un salon de coiffure au sein du campus puisque la clientèle est déjà là (Coiffeuse, Entretien du 13/07/2021).

Et j'avais choisi le lieu parce qu'il est très proche des facultés. Les gens passent massivement, nous sommes très visibles ici. Y'a beaucoup de circulations des véhicules automobiles. L'emplacement est juste devant l'entrée de la FLSH. Y'a vraiment trop de clientèle (Vendeur de carburant, Entretien du 13/07/2021).

Au début on fait des affiches avec nos noms, le bâtiment, la chambre, notre numéro et on affiche ça un peu partout sur le campus. Mais à partir d'un moment on a arrêté de faire ça. Après c'est les recommandations de nos clients qui ont fait la publicité pour nous (Réparateur d'objets électroniques, Entretien du 13/07/2021).

La pratique des activités, malgré le manque de comptabilité formelle, compense l'absence de la bourse ou de l'aide sociale et le retard de leur paiement ainsi que l'inexistence du soutien financier parental. Elle assure ainsi l'autonomie économique des opérateurs qui estiment généralement qu'elle est rentable. En effet, grâce à

l'entreprise, la plupart subviennent à leurs besoins fondamentaux (nourriture, habillement) et académiques (frais d'inscription, fournitures scolaires, transport...) voire sociaux (appui aux parents et amis, mariage), réinvestissent dans l'activité, etc. Un enquêté atteste :

Oui je la considère comme rentable parce que personne ne m'envoie de l'argent et j'arrive *Allahamdoulilah* à me prendre en charge. Avec ce que je gagne je prends mes frères en charge et aussi ma famille. J'achète aussi des composants nécessaires à la réparation pour venir stocker (Réparateur d'objets électroniques, Entretien du 13/07/2021).

L'entrepreneuriat informel, réalisé parallèlement aux activités académiques, bien qu'il soulage sur le plan économique ses pratiquants, impacte-t-il leur cursus scolaire ?

2.2 Pratiques entrepreneuriales et cursus académiques : une conciliation difficile

L'exercice des activités informelles rémunératrices influe directement sur le parcours académique des étudiants concernés. Ainsi, il parasite les études en agissant négativement sur la régularité aux cours, la préparation des examens, par exemple. En effet, la gestion de l'entreprise requiert de la part du promoteur beaucoup de sacrifices physiques et intellectuels voire de la passion (M. Garbi, S. Boudabbous, 2014) généralement incompatibles avec les exigences académiques. La satisfaction de la clientèle, qui constitue le facteur principal de la pérennisation de l'activité lucrative, nécessite une adaptation permanente à son rythme et à ses caprices, d'où une perturbation du temps scolaire. Ces quelques extraits d'entretiens illustrent la difficile conciliation des deux préoccupations.

Oui elle a des effets sur mon académie parce que des fois je viens travailler même si j'ai des cours. Si j'ai un cours et il se trouve que j'ai donné un rendez-vous à un client je chôme le cours. Et si on ne suit pas les cours ce n'est pas facile de comprendre. Personnellement la pratique de cette activité a eu des effets sur mon académie parce que je devrais être en année de licence. Je ne suis pas vraiment régulier à la fac (Réparateur d'objets électroniques, Entretien du 13/07/2021).

Bon ça fait un temps on ne sait même pas c'est quoi aller à la fac. Ce qui se passe c'est quand on a un examen qu'on part composer. Et ça veut dire beaucoup de choses. C'est-à-dire on a dépassé ce stade où l'étudiant doit toujours être présent à la fac, on répond quand c'est nécessaire. Nous on respecte le principe de la fac : la fac c'est facultatif (Restaurateur, Entretien du 13/07/2021).

Néanmoins, des enquêtés sont conscients de la primauté des études sur les activités parallèles et tentent de s'investir plus dans l'école car elle conditionne leur raison d'être sur le campus. En réalité, pour entreprendre à l'Université, il faut avoir le statut d'étudiant même

si quelques entrepreneurs opèrent sous le couvert de certains étudiants. Cette tendance se manifeste à travers la réaction ci-après :

Je ne peux pas suivre le travail et laisser mes études, car si j'échoue je serai chassé de l'université du coup je vais perdre ma chambre. Les cours sont prioritaires par rapport aux activités de ma couture. Quand tous les deux nous avons cours, nous rangeons la machine, le premier à revenir à la chambre sort la machine et commence le travail (Couturier, Entretien du 13/07/2021).

Même si une partie des étudiants « entrepreneurs » soutiennent que leurs activités professionnelles parallèles n'ont pas d'incidence négative sur leur cursus scolaire, il n'en demeure pas moins qu'elles constituent, directement ou indirectement, un facteur défavorable à leur performance. Abdennadher S. et Boudabbous S. (2014) l'ont relevé en examinant la relation entre le parcours scolaire et l'acte entrepreneurial en Tunisie. Le cas de cet étudiant en est une preuve tangible :

J'ai un programme spécial pour mes activités et mes cours. Mon académie est toujours privilégiée sur toutes mes activités génératrices de revenu. La nuit je pars faire ma carrière et tard je reviens. Mais j'ai fait une analyse comparative pour voir l'impact de mes activités sur mon académie et j'ai compris que ça joue de plus en plus sur mon efficacité à l'école. Avant de me lancer dans ce métier j'ai fait partie des excellents mais maintenant je constate que je régresse dans mes études en termes de moyenne acquise (Vendeur de glace).

Cette version corrobore également la thèse de Garbi M. et Boudabbous S. (2014), inspirée de l'approche de Bruyat C. (1993). Selon celle-ci, la passion de l'entrepreneur évolue suivant un processus dont les étapes sont : le déclenchement, l'engagement et la survie-développement du projet. Or, la plupart des opérateurs du campus se situent au niveau de la deuxième ou de la troisième phase. Cet état d'esprit, conjugué à la volonté d'autonomie économique, pousse souvent les enquêtés à négliger l'école au profit de l'activité lucrative. Cette culture entrepreneuriale en gestation crée chez quelques étudiants le goût de poursuivre l'activité même au-delà de l'obtention du diplôme. Cette réflexion d'un enquêté en apporte la preuve :

Honnêtement je suis venu étudier pour ne pas rester à ne rien faire. Je ne pense pas que je vais me lancer dans la fonction publique. Je fais cette activité par amour. Je veux continuer et développer mon entreprise même si j'arrive à terme de mes études, je n'ai pas le désir de travailler avec mon diplôme parce que j'ai l'amour du travail que je fais dans cette entreprise (Réparateur d'objets électroniques, Entretien du 13/07/2021).

Toutefois, il convient de souligner que certains promoteurs souhaitent travailler avec leur diplôme tout en espérant pérenniser leur activité, quitte à la confier à une autre personne. D'autres, en revanche,

envisagent d'arrêter complètement l'actuelle occupation au profit d'un autre emploi : " Non je n'ai vraiment pas l'espoir de continuer. Dès que j'arrive à avoir un travail, je vais abandonner ce travail. Si je trouve un travail je ne vais plus faire ce travail (Vendeur de cartes téléphoniques, Entretien du 13/07/2021)".

A travers ces propos, on remarque le pessimisme affiché par certains enquêtés quant à la capacité de l'Etat de les recruter après l'obtention de leur diplôme. Cette appréhension les motive à opter très tôt pour une activité lucrative indépendante, à titre préventif. Cette incertitude de l'"après-Université" est également perceptible dans le discours des autres répondants.

Ces faits induisent le questionnement de l'opportunité de l'introduction de l'enseignement de l'entrepreneuriat à l'Université pour susciter la vocation d'entrepreneurs et accompagner les porteurs de projets.

3. Discussion

Le passage en revue des principaux résultats montre que l'entrepreneuriat informel des étudiants du campus de Niamey est un entrepreneuriat par nécessité, de subsistance ou encore un lumpen-entrepreneuriat. Autrement dit les activités sont pratiquées par des personnes démunies pour une clientèle au pouvoir d'achat généralement faible. Cette situation appelle une interrogation importante : l'introduction de l'enseignement de l'entrepreneuriat à l'Université constitue-t-il une piste à explorer ? Avant de répondre à cette question, il faudrait d'abord examiner le cadre institutionnel prévu en matière d'accompagnement des jeunes, singulièrement des jeunes scolarisés ou diplômés.

3.1 Un cadre institutionnel peu connu

Le paradigme de l'aide aux personnes pour la création d'entreprise n'est pas nouveau. Il a été expérimenté et mis en œuvre dans plusieurs pays industrialisés (Etats Unis, Canada, France...) ou en voie de développement (Côte d'Ivoire, Cameroun, Maroc...). L'entrepreneuriat peut cibler des groupes spécifiques comme les jeunes (diplômés ou non), les femmes, etc. Par exemple, en France, il existe un statut de l'étudiant-entrepreneur s'adressant à tous les étudiants ou jeunes diplômés de moins de 28 ans, porteurs de projets d'entreprise et sollicitant un accompagnement.

Le Niger a mis en place l'Agence Nationale Pour la Promotion de l'Emploi (ANPE), un organe d'exécution de la Politique Nationale de l'Emploi (PNE), avec pour mission de lutter contre le chômage et le sous-emploi. Cette institution gère un certain nombre de programmes dont l'un est dédié particulièrement aux jeunes diplômés (Malam Souley S., 2010). Le Président de la 5^e République du Niger, à travers son "Programme Spécial", a aussi initié une politique d'aide à la création d'emploi à l'intention des jeunes diplômés sans emploi. Cette initiative a échoué faute de suivi rigoureux des projets (Adamou Djibril, 2010). Un Centre Incubateur de l'Université Abdou Moumouni (dont la cible est exclusivement les étudiants) a été créé par l'Etat en 2016 mais il n'a ouvert ses portes qu'en septembre 2017. Sa vocation est de promouvoir l'entrepreneuriat en milieu scolaire et universitaire, à travers la professionnalisation des filières et la création d'entreprises, entre autres. Il a organisé, dans le cadre de sa visibilité, son premier colloque du 13 au 15 juillet à l'Université avec pour thème : "Entrepreneuriat des jeunes : vecteur de développement au Niger". Sa principale contrainte, en tant que service public, est, selon son Directeur, le manque de ressources financières.

A côté des structures étatiques, se trouvent plusieurs organismes d'accompagnement des promoteurs d'entreprises dont le Centre Incubateur des Petites et Moyennes Entreprises Nigériennes (CIPMEN), un partenaire à but non lucratif, ayant pour objectif d'améliorer les chances de croissance des PME. Récemment (le 17/10/2021), une ONG, dénommée *Daroul Mar'a*, visant à promouvoir l'entrepreneuriat des jeunes filles, a lancé une campagne de sensibilisation dans ce sens.

A la question de savoir si les enquêtés connaissent l'existence de ces structures, une majorité écrasante d'entre eux répondent par la négative. C'est le cas de ce répondant qui affirme :

Je ne connais pas un organisme qui accompagne les jeunes dans le cadre de leurs entreprises. Mais moi, je me suis inspiré de plusieurs personnes. Dès mon arrivée à la fac, c'est un ami qui m'a conseillé de ne pas rester sans rien faire, de chercher à mener une activité génératrice de revenu (Vendeur de glace, Entretien du 13/07/2021).

Cet état de fait dénote que, malgré les séances de sensibilisation menées par les structures d'accompagnement des porteurs de projets (à travers les médias), elles demeurent presque inconnues. Cela est d'autant plus préoccupant qu'il s'agit des étudiants débrouillards, censés être au courant de toutes les opportunités de soutien entrepreneurial. Pourtant, les entrepreneurs informels du campus

s'investissent totalement dans les affaires en utilisant tous les supports (même les plus sophistiqués) pour se vendre. Pour tenter de comprendre cette quasi-ignorance des organismes d'aide à l'entrepreneuriat, il est loisible de relever leurs perceptions par les opérateurs de l'université Abdou Moumouni.

3.2 Une perception mitigée

A la question relative à la perception des organismes d'accompagnement des jeunes en matière d'entrepreneuriat, les réponses des enquêtés sont généralement évasives puisqu'ils ne les connaissent pas. Les réactions de ceux qui en ont entendu parler ou qui les ont sollicités sont mitigées. Celles qui leurs sont favorables, reconnaissent leur importance pour la formation et l'encadrement des porteurs de projets.

Ils font du bon boulot, ils accompagnent les gens, mais moi je ne m'intéresse pas beaucoup à eux. Je lis beaucoup. J'ai suivi beaucoup de formations, de séminaires dans mes propres fonds (la bourse). J'ai dépensé à peu près 100.000f pour cela (Vendeur de Prêts à porter, Entretien du 13/07/2021).

Un autre répondant ajoute : "Je les apprécie beaucoup, car ils aident les gens, ils apprennent aux gens beaucoup d'activités en matière d'entrepreneuriat" (Vendeur de carburant, Entretien du 13/07/2021).

Les opinions défavorables les considèrent comme inutiles pour un certain nombre de raisons :

"Je ne vois pas l'importance de ces organismes parce qu'ils ne nous aident pas, même si on demande" (Vendeur de condiments, Entretien du 13/07/2021) ou encore : " Je n'ai jamais sollicité une formation aux organismes, moi je considère ça comme une perte de temps, c'est l'argent jeté par la fenêtre" (Vendeur de thé, Entretien du 13/07/2021).

Ces positions dénotent l'insuffisance de communication (surtout dans le milieu universitaire) des organismes ayant pour ambition le développement de la culture entrepreneuriale. Et ces constats posent concrètement la question de l'opportunité de l'introduction de l'enseignement de l'entrepreneuriat à l'Université.

3.3 La formation entrepreneuriale à l'Université : une nécessité ?

En Afrique, des chercheurs (Abdennadher S. et Boudabbous S., 2014 ; Boissin J. P. et Emin S., 2006) ont réalisé des études sur la thématique et ont montré la nécessité d'intégrer la formation entrepreneuriale dans les institutions universitaires afin de stimuler l'esprit entrepreneurial. Cela est d'autant plus opportun que certains étudiants s'adonnent à des pratiques entrepreneuriales informelles parallèlement à leurs cursus scolaires. Ceci prouve leur intention de créer des entreprises. Mais, une minorité soumet des projets aux structures d'incubation.

Cette situation a été confirmée par le Directeur du Centre Incubateur de l'Université Abdou Moumouni de Niamey. En effet, le Centre n'a enregistré que 83 dossiers d'étudiants sur plus de 20000 étudiants que compte l'institution lors d'un appel d'offre. Or, selon le Directeur dudit centre, 'l'essentiel des entrepreneurs nigériens sont des analphabètes ou des semi analphabètes', d'où la nécessité de vulgariser l'entrepreneuriat et de doter les étudiants d'outils indispensables à la création d'entreprises. Cela permettrait de développer des attitudes et des intentions entrepreneuriales chez les étudiants et, partant, des initiatives et des compétences dont l'apport au développement socioéconomique d'un pays est avéré.

En définitive, l'introduction de l'entrepreneuriat dans l'enseignement universitaire (notamment à l'Université Abdou Moumouni de Niamey) favoriserait la socialisation entrepreneuriale des étudiants et faciliterait le processus de leur intégration socioéconomique. Et un enquêté paraphrase Fayolle A. (2012) sans le connaître : ' Il est bon d'apprendre aux gens de faire un travail pratique, il faut chercher à entreprendre (Cordonnier, Entretien du 13/07/2021).

Conclusion

Le présent travail porte sur les étudiants de l'Université Abdou Moumouni de Niamey qui pratiquent des activités informelles lucratives sur le campus. Il a permis de découvrir la corrélation positive entre cette débrouillardise et le contexte socioéconomique et académique difficile dans lequel ils évoluent. Il s'agit de l'absence de la bourse et de l'aide sociale ou de l'irrégularité de leur paiement par l'Etat. Cette situation est aggravée par l'indigence de leurs parents dont la majorité écrasante sont des ruraux. L'entrepreneuriat informel par

nécessité concerne indistinctement les hommes et les femmes, quels que soient leur âge ou leur statut matrimonial.

Les étudiants « entrepreneurs » s'investissent (parfois avec passion) dans les activités extra-scolaires rémunératrices. Celles-ci sont réalisées sans formation entrepreneuriale préalable et sans accompagnement par les structures étatiques et non étatiques dédiées à ces missions. Et, la plupart des opérateurs espèrent pérenniser leurs affaires (qui perturbent leurs parcours académiques) même au-delà de l'obtention du diplôme qui ne garantit pas le recrutement dans la fonction publique. Cette réalité induit le questionnement de l'opportunité de l'introduction de l'enseignement de l'entrepreneuriat dans les institutions universitaires.

Au regard de l'importance de l'apport de l'entrepreneuriat dans le développement socioéconomique d'un pays et de la manifestation de l'intention des jeunes étudiants nigériens de créer des entreprises, leur socialisation entrepreneuriale (Dubard C., 2000), à travers l'acquisition de compétences, apparaît comme une nécessité.

Références bibliographiques

- Abdennadher S. et Boudabbous S., 2014, « Rôle du parcours scolaire dans l'acte entrepreneurial : cas du contexte tunisien », in *Expériences corporelles et gestes professionnels*, tome 1, *Revue Recherches et éducations*, n° 12, 147-162.
- Adamou D., 2010, *Echec entrepreneurial des jeunes au Niger : cas des jeunes diplômés sans emploi de la Communauté Urbaine de Niamey*, Monographie de fin d'études pour l'obtention du certificat d'aptitude aux fonctions d'Inspecteur d'Education Populaire, de la Jeunesse et du Sport, Université Cheikh Anta Diop de Dakar.
- Agboh J.-P., <http://www.aprona.net/component/content/article/85-et-si-on-connaissait-mieux-le-secteur-informel> consulté le 19/10/2021 à 11 h 40.
- BIT (1993), *Rapport de la XVème Conférence des statisticiens du travail*, Genève 19-28 janvier.
- Boissin J. P. et Emin S., 2006, *Les étudiants et l'entrepreneuriat. L'effet des formations*, Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique.

- Bruyat C., 1993, *Création d'entreprise ; Contribution épistémologique et modélisation*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France, Grenoble.
- Charmes J., Adair P., 2014, « L'inconstant caméléon, ou comment appréhender l'informel ? », *Mondes en développement*, Vol. 42-2014/2- n° 166, pp. 7-16.
- Définition Entrepreneur : qu'est-ce que c'est ?- Toute la franchise <http://www.toute-la-franchise.com>, consulté le 28/10/2021 à 11h30.
- Dubard C., 2000, *La socialisation, construction des identités sociales et professionnelles*, 3^e édition, Paris, Armand Colin.
- El Maliki S. (Cours présenté par), Université Sidi Mohamed Ben Abdellah de Fès, 84 pages <http://www.est-usmba.ac.ma>, consulté le dimanche, 17/10/2021 à 11h 45.
- Fayolle A., 2012, *Entrepreneuriat : apprendre à entreprendre*, Paris, Dunot.
- Garbi M., Boudabbous S., 2014, « Dynamique de la passion dans le processus entrepreneurial », *12^e Congrès International Francophone en entrepreneuriat et PME*, 29, 30 et 31 octobre, Agadir.
- Hart K. (1973), « Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana », *Journal of Modern African Studies*, 11(1), March, pp. 61-89.
- ILO : Organisation internationale du travail (1972), *Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Geneva.
- Kukunga P., 2004, « Le secteur informel au Congo Kinshasa : contribution à l'explication du phénomène et à l'actualisation du concept », *Lettre de l'IRES*, n° 26-27, UNIKIN, Kinshasa.
- Malam Souley S., 2010, *Emploi et pauvreté. Analyse des données de l'Enquête Nationale Budget/Consommation de 2007/2008 (ENBC_2007/2008)*, République du Niger, Institut National de la Statistique.
- Muluma Munanga A., 2005, *Cours de méthode de recherche scientifique*, 2^{ème} graduat, PSE, UNIKIN, inédit.

Schumpeter J. A. (1935), *Théorie de l'évolution économique : recherche sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Dalloz (Traduction française).

Tounès A., Fayolle A., 2006, « L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur », *La Revue des Sciences de Gestion*, 4-5 (22à-221), pp.17-30.

DYNAMIQUES DE MARCHANDISATION FONCIÈRE ET AUTORITÉS COUTUMIÈRES EN COMMUNE PÉRIURBAINE (BURKINA FASO)

Ramané KABORÉ, Université Joseph KI-ZERBO
E-mail : ramaneka@hotmail.com

Paul ILBOUDO, Université Joseph KI-ZERBO

Résumé

La présente étude s'intéresse à la question de la marchandisation foncière dans la commune rurale de Koubri, une zone située à la périphérie sud de la ville de Ouagadougou et où la marchandisation foncière a été impulsée par l'expansion urbaine et les acteurs urbains. Dans cette commune, réputée, de nos jours, fortement marquée par la marchandisation foncière, l'achat constitue actuellement pour les acteurs externes aux communautés locales le mode dominant d'accès à la terre. Cependant, selon les chefferies politiques traditionnelles, la conception de la terre mais aussi les intérêts respectifs en jeu dans les transactions ne sont pas les mêmes, ce qui a des conséquences fortes sur l'intensité du marché de l'achat-vente dans les villages de la commune.

Ce texte vise, à travers un travail de recherche empirique effectué dans les villages de la commune de Koubri, à comprendre le rôle des chefferies politiques sur les dynamiques foncières marchandes à l'œuvre dans leurs maîtrises territoriales. Après avoir décrit l'espace socio-foncier coutumier qui se structure autour de maîtrises territoriales, il traite des principaux facteurs de la marchandisation foncière. Ensuite, il appréhende les logiques qui orientent les comportements des chefferies à l'égard de la vente de terre. Enfin, il montre que ces comportements exercent une influence sur le développement de la marchandisation foncière et les pratiques opportunistes.

Mots-clés : chefferies politiques, Koubri, marchandisation foncière, pratiques opportunistes, marché de l'achat-vente

Abstract: This study examines the issue of land commodification in the rural commune of Koubri, an area located on the southern outskirts of the city of Ouagadougou and where land commodification has been driven by urban expansion and urban actors. In this town, now known to be strongly marked by the commodification of land, purchasing currently constitutes for actors outside the local communities the dominant mode of access to land. However, according to the traditional

political chiefdoms, the conception of the land but also the respective interests at stake in the transactions are not the same, which has strong consequences on the intensity of the purchase-sale market in the villages. from the community.

This text aims, through empirical research carried out in the villages of the commune of Koubri, to understand the role of political chiefdoms on the market land dynamics at work in their territorial control. After having described the customary socio-land area which is structured around four territorial masteries, he deals with the main factors of land commodification. Then, he understands the logics that guide the behavior of chiefdoms with regard to the sale of land. Finally, it shows that these behaviors exert an influence on the development of land commodification and opportunistic practices.

Keywords: political chiefdoms, Koubri, land commodification, opportunistic practices, buy-sell market

Introduction

Dans de nombreuses sociétés rurales d'Afrique subsaharienne, les systèmes fonciers ont pendant longtemps été caractérisés par leur inaliénabilité. Cette inaliénabilité est souvent mise au compte de la sacralité de la terre en raison des liens mystiques entre la terre, les ancêtres et les génies du lieu (Kouassigan, 1966). Elle s'explique aussi par la volonté de faire de la place et de donner des droits à des nouveaux venus dans une perspective d'agrandissement de la communauté, les nouveaux venus pouvant être des « étrangers » et des enfants à naître au sein du groupe (Jacob, à paraître). Mais depuis quelques années, la marchandisation foncière se développe dans plusieurs zones, avec un dynamisme particulièrement marqué dans les zones périurbaines (Lavigne Delville et al., 2017 ; Lavigne Delville, 2018 ; Kaboré, 2020 a et b). Du fait de l'emprise du marché et de l'argent dans ces zones, la terre est devenue un bien économique objet de transactions marchandes diverses (achat, location, échanges terre de contre parcelles) de la part de différentes catégories d'acteurs : entrepreneurs agricoles ou agrobusiness men, promoteurs immobiliers, migrants du logement, promoteurs d'entreprises agro-alimentaires, promoteurs de société de transport.

Cependant, comme le rappellent de nombreux travaux (Lavigne Delville, 2018 ; Colin, 2017), la problématique de la marchandisation foncière est l'objet de conceptions contrastées. Deux principales visions s'y confrontent. D'une part, une vision positive qui voit dans le marché foncier un moyen élargissant l'espace de circulation des droits en ce qu'il permet à des acteurs étrangers aux communautés locales

(migrants, urbains, exploitations agricoles performantes, femmes, etc.) d'accéder à la terre sans devoir s'engager (en tous cas pas de façon aussi forte) dans des rapports clientélistes (Lavigne Delville et al., 2017, p.148). Dans cette perspective, les effets négatifs, en termes d'équité et/ou d'efficacité, sont analysés comme résultant de la défaillance de l'environnement de marché (marchés du crédit et de l'assurance en particulier) (Colin, 2017). D'autre part, une vision critique qui montre que dans des contextes marqués par de nombreuses défaillances de marchés et asymétries de pouvoir entre acteurs, le marché foncier produira « *peu d'effets positifs et risque même d'avoir des effets pervers* » (Binswanger et al., 1995) : accroissement des inégalités foncières et d'exclusion, décapitalisation des familles les plus pauvres, et concentration foncière entre les mains des agriculteurs les plus aisés, acquisitions à des fins spéculatives ou de prestige. À ce propos, Lavigne Delville (2016) évoque le développement d'un « *marché gris* », résultat de carences de dispositifs de régulation, qui autorise coups de force et manipulations, ce que les situations péri-urbaines, où ces contradictions et manipulations sont parfois extrêmes, montrent bien¹.

La présente étude s'intéresse à la question de la marchandisation foncière dans la commune rurale de Koubri, une zone située à la périphérie sud de la ville de Ouagadougou et où la marchandisation foncière a été impulsée par l'expansion urbaine et les acteurs urbains. Dans cette commune, réputée, de nos jours, fortement marquée par la marchandisation foncière, l'achat constitue actuellement pour les acteurs externes aux communautés locales le mode dominant d'accès à la terre. Cependant, selon les chefferies politiques traditionnelles, la conception de la terre mais aussi les intérêts respectifs en jeu dans les transactions ne sont pas les mêmes, ce qui a des conséquences fortes sur l'intensité du marché de l'achat-vente dans les villages de la commune. On rappellera que ces chefferies, bien que confrontées à la concurrence d'instances politico-légales² et la mise en œuvre de la loi de Réorganisation agraire et foncière (RAF)³ de 1984 censée les priver de leurs prérogatives foncières, continuent, dans cette commune, de mobiliser leur position statutaire pour jouer un rôle important dans la gouvernance foncière de leurs maîtrises territoriales. Il s'agit tout particulièrement des chefferies de Koubri et de Tanvi.

¹https://anthropo-impliquee.org/2016/06/20/la-question-des-marches-fonciers-ruraux-en-afrique-de-louest-et-de-leur-regulation/#_ftn5

² Ces instances politico-légales sont les préfets, les autorités municipales, les conseils villageois de développement, etc.

³ La RAF de 1984 faisait de l'État le propriétaire légal des terres de la nation

L'objectif de ce texte est de comprendre le rôle des chefferies politiques sur les dynamiques foncières marchandes à l'œuvre dans leurs maîtrises territoriales. Quels sont les comportements de ces chefferies à l'égard de la vente de terre ? Quelles sont les logiques qui orientent ces comportements ? Comment influent-ils sur le développement de la marchandisation foncière et des pratiques opportunistes ?

Notre étude s'inscrit dans une recherche compréhensive qualitative. La collecte des données a été réalisée dans la plupart des villages de la commune de Koubri. Ces données découlent majoritairement des entretiens semi-directifs menés avec des acteurs dont nous avons raisonné le choix. L'objectif était de varier les informateurs en fonction de leur origine, de leur statut social, de leur catégorie socio-économique, de leur statut foncier et de leur rapport à la question foncière traitée. Ainsi, nous nous sommes entretenus avec diverses catégories d'acteurs : 16 possesseurs fonciers autochtones, 4 femmes, 4 conseillers municipaux, 11 membres des conseils villageois de développement (CVD), 4 membres des commissions foncières villageoises (CFV), 4 membres des commissions conciliation foncière villageoise (CCFV), 21 migrants, 1 maire et 1 secrétaire général de la commune de Koubri, 1 préfet, 3 promoteurs immobiliers, 1 agent du service foncier rural (SFR), 2 chefs de villages avec leurs notables, 3 acquéreurs urbains, 3 courtiers en foncier, etc. Au total, les enquêtes ont porté sur 79 informateurs. Nos interlocuteurs n'ont pas été choisis à l'avance par une méthode de tri (statistique, aléatoire), mais ils ont pris place selon leur disponibilité, les opportunités qui se présentent, nos réseaux de relation et d'amitié (Olivier de Sardan, 2008, p. 83). Nous avons identifié nos interlocuteurs en opérant « pour une bonne part par « buissonnement » ou « arborescence » : de chaque entretien naissent de nouvelles pistes, de de nouveaux interlocuteurs possibles, suggérés directement ou indirectement au cours de l'entretien » (Olivier de Sardan, 2008, p. 83). Nous avons également eu recours à l'observation pour compléter la production des données.

Quatre parties composent ce texte. La première partie traite de la structuration socio-spatiale de la commune de Koubri. La seconde partie évoque l'influence de la progression du front d'urbanisation ouagalais et la recherche de terres à acheter par les acquéreurs urbains sur la marchandisation foncière. La troisième partie concerne la typologie des villages selon l'intensité de la marchandisation foncière. Enfin, la quatrième partie s'intéresse aux pratiques opportunistes générés par le marché de l'achat-vente.

1. Structuration socio-spatiale de la commune de Koubri

La commune rurale de Koubri fait partie des six communes de la région du Centre dont la ville de Ouagadougou, capitale du pays, est le chef-lieu. Elle compte 26 villages, pour une population de 60.802 habitants (RGPH, 2020, p. 57), avec une superficie de 555 km². Elle est située à environ 25 km au sud de Ouagadougou sur l'un des axes majeurs de communication du Burkina Faso, la route nationale n°5 Ouagadougou-Pô (frontière du Ghana).

L'espace socio-foncier coutumier se structure autour de quatre maîtrises territoriales : Koubri, Tanvi, Mogtêdo et Guiguemtega. Sur les deux plus grandes maîtrises territoriales de l'espace communal que sont Koubri et Tanvi sont installés une vingtaine de villages dont un assez grand nombre est de création récente. La maîtrise territoriale de Koubri comprend dix-sept villages : Pissi, Wedbila, Gomtoaga, Wamtinga, Koubri, Kuiti, Poédogo, Naaba Zââna, Gonsé, Goghin, Nougou, Boussouma, Didri, Moincé, Kankanghin, Tansablogo et Pikiéko. Quant à celle de Tanvi, elle comprend les villages de Napagbtenga-Gounghin, Nakamtenga, Tanvi, Sinsinguéné et Péélé.

Ces maîtrises territoriales sont administrées par des chefs politiques dont l'intronisation relève de la souveraineté du *Moogo Naaba* ou empereur des *Moose*. Ces chefs coiffent chacun une configuration particulière de commandements locaux (villages). Au fil du temps, ils ont su, en collaboration avec les chefs de terre dont les fonctions sont de nature essentiellement magico-religieuse, attirer, installer et intégrer de nouveaux arrivants en leur octroyant de moyens de production nécessaires à la subsistance (distribution de parcelles de culture) et en leur offrant des conditions d'existence relativement sûres (rareté des incursions armées notamment). Dans le sillage de cette libéralité, des personnes désirant s'installer dans des endroits inoccupés de leur maîtrise territoriale pour y cultiver et y créer, par la suite, de nouveaux villages ont pu le faire en sollicitant leur accord préalable. Ces nouveaux villages sont Didri, Moincé, Kankanghin, Tansablogo, Pikiéko, Péélé et Sinsinguéné. Ils ont été l'objet d'une colonisation agricole spontanée de familles venues, dans les années 1960, des différents villages des provinces du plateau central (Bam, Ganzourgou, Kadiogo, Passoré, Sanmatenga, Yatenga). Cette colonisation est justifiée par la recherche de terres nouvelles par ces familles confrontées aux sécheresses successives (1973, 1984), à la pression foncière et de la dégradation des terres de leurs villages d'origine. La création de ces villages dans les années 1960 a été rendue possible grâce à l'éradication de l'onchocercose dans les années 1950 ; une maladie invalidante (cécité des rivières) qui détruisait les énergies

humaines à un tel degré que tout travail, toute culture leur devenait impossibles⁴. L'accueil des habitants de ces villages s'est fait dans le cadre des relations de tutorat foncier collectif de type villageois où les relations bilatérales entre tuteurs et étrangers sont entièrement médiatisées par l'organisation sociale et politique de la société locale. De telles relations permettent à une communauté autochtone d'accueillir des étrangers et leur assurer des droits fonciers pour une durée indéterminée sur les terres des familles, moyennant le respect de règles sociales et des services rendus à leurs "tuteurs" et à la communauté (Chauveau, 2006 ; Kaboré, 2021).

Le système coutumier local excluant toute appropriation privative de la terre, ni le chef de terre ni le chef de lignage ou de famille étendue n'étaient reconnus comme propriétaires des terres dont ils assuraient la gestion, mais comme simples représentants des intérêts fonciers communs des différentes communautés auxquelles ils appartenaient.

L'appartenance à un lignage était suffisante pour bénéficier d'un droit inaliénable d'accès à la terre permettant de la mettre en valeur. En outre, les individus qu'ils soient membres ou non des communautés locales pouvaient avoir accès à la terre au travers des dispositifs de transfert provisoire (prêts à durée indéterminée) ou définitif (dons) avec ou sans contreparties, mais non monétaires.

Mais au fil du temps, les systèmes fonciers autochtones vont subir, sous l'influence de plusieurs facteurs, une profonde transformation dans le sens de l'individualisation des droits d'appropriation au niveau des groupements lignagers mais aussi de l'évolution vers la marchandisation foncière (vente de terres, location, échanges de terre contre parcelle, etc.).

2. Périurbanisation, acteurs urbains et marchandisation foncière

Comme nous venons de le voir, la commune rurale de Koubri connaît, depuis quelques années, une mutation des systèmes coutumiers vers une monétarisation croissante de l'accès à la terre. Cette monétarisation s'explique en grande partie par la progression du front d'urbanisation ouagalais et la recherche de terres à acheter par les acquéreurs urbains. L'expansion urbaine qui procède par l'absorption des espaces de la commune est alimentée par les vagues d'aménagements urbains (lotissements) qui se sont succédées à partir du début des années 1980 jusqu'à nos jours, que ces aménagements soient à l'initiative de l'État

⁴ Rappelons que les zones concernées par l'onchocercose comprenaient essentiellement l'ensemble des vallées des Volta et leurs affluents. Ces zones couvraient l'Ouest, le Centre-Sud et le Sud. Leur superficie était estimée à près de 47 000 km², soit 17 % environ du territoire national (Nébié, 2005, p. 62).

ou des autorités municipales. Cette urbanisation périurbaine est également facilitée par les stratégies d'anticipation des risques d'être dépossédés de la terre. En fait, les cédants (autorités coutumières, chefs de famille, jeunes héritiers, ayants-droits familiaux, etc.), face à la recherche de revenus monétaires pour subvenir à des besoins financiers et à l'éventualité d'une expropriation pour cause d'utilité publique ou de lotissement, préfèrent diviser leurs terres agricoles pour les vendre aux nouveaux arrivants. Ce contexte permet l'afflux de populations qui s'engagent dans les achats de terrains à des fins d'habitation et/ou d'accès à la propriété légale. Il s'agit majoritairement de citadins dont leurs faibles moyens financiers rendent incapables de satisfaire aux critères économiques d'obtention d'une parcelle viabilisée ou de louer des logements dont les coûts sont devenus prohibitifs (ouvriers, petits commerçants, vendeurs de rue, petits fonctionnaires, migrants ruraux en quête d'opportunités urbaines, etc.). Cette affluence engendre la création et la multiplication de quartiers d'habitat spontanés ou zones non loties dans différents villages de la commune, à plusieurs kilomètres du centre-ville, concourant à l'extension du front de périurbanisation au détriment de l'espace rural et consacrant davantage leur caractère périurbain. Dans la même dynamique, de nombreux villages de la commune proches de la ville font l'objet, ces dernières années, de convoitises foncières accrues de la part de sociétés de promotion immobilière. Ces sociétés qui sont au nombre de 23 y multiplient les acquisitions d'espaces périurbains portant sur des superficies plus ou moins importantes. Ces acquisitions, qui procèdent de l'achat et de l'échange des terres contre des parcelles légales, sont divisées en plusieurs lots équipés, destinés à l'habitation et aux activités connexes. Elles sont aussi utilisées pour y construire des logements de différents standings destinés au marché immobilier. Comme le montre le tableau ci-dessous, ces superficies vont d'une centaine d'hectares à un millier d'hectares.

Tableau 1 : Exemples de superficies acquises par des promoteurs immobiliers dans la zone de Koubri

Promoteurs immobiliers	Superficies acquises (ha)
BTM Immobilier	475
	200
Gelpaz Immo SA	148,79
CGE immobilier	678
Wend Panga	370
IMMOREX	300
SCI AMILA	1000

Source : Commission d'enquête parlementaire sur le foncier urbain au Burkina Faso (2016 : 31)

Parallèlement à cela, la commune, étant une localité facilement accessible en termes d'infrastructure routière et connue pour l'existence de barrages et de retenues d'eau permettant de développer des activités agricoles et pastorales, accueille aussi de nouveaux acteurs urbains (opérateurs économiques, hommes politiques, fonctionnaires du public et du privé, etc.) qui perçoivent l'intérêt de s'y installer ou d'y accéder à la terre. Ces élites vivant essentiellement à Ouagadougou n'ont pas les mêmes objectifs. Certaines recherchent au travers des acquisitions foncières le contrôle de la terre dans une stratégie d'anticipation par rapport à sa rareté à venir ou de spéculation foncière comptant sur l'augmentation rapide du prix des terres. Elles trouvent dans la possession d'un patrimoine foncier une épargne sécurisante, voire une valeur refuge. D'autres acquièrent les terres dans une logique productive. Il s'agit d'acteurs qui, dans le sillage de la promotion de *l'agrobusiness* de la fin des années 1990, recherchent des terres pour la réalisation d'entreprises agro-pastorales modernes (vergers, fermes d'élevage de bovins, porcins et de volaille...) en vue de diversifier leurs sources de revenus ou de s'assurer une retraite confortable. Ainsi, on observe tout particulièrement aux abords des barrages et des bas-fonds, où les terres sont fortement demandées par les acteurs urbains, la location ou les achats de terres agricoles cultivées en maraîchage de rente et directement acheminé vers la ville de Ouagadougou. Selon les données du service domanial rapportées par Lavigne Delville et al., (2017, p.64), les superficies acquises entre 2007 et juillet 2013 par ces acteurs dans la commune de Koubri allaient de 1 à 7 ha. La superficie vendue était estimée à environ 21 908,7125 ha soit 220 km² sur une superficie totale communale de 550 km², soit environ 40% du territoire communal (Lavigne Delville et al., p. 64).

Ces pratiques interviennent à partir de 2009 dans un contexte marqué par la mise en œuvre de la loi n°034-2009 portant régime foncier rural qui reconnaît les droits fonciers coutumiers et met en place des procédures pour les formaliser. Ainsi, la loi instaure l'attestation de possession foncière rurale (APFR) qui est la matérialisation du droit de possession foncière rurale tel qu'il ressort des us et coutumes. Elle crée également un nouveau service dans les communes (le Service Foncier Rural, SFR) et deux nouvelles commissions dans les villages (Commission Foncière Villageoise –CFV⁵-, Commission de

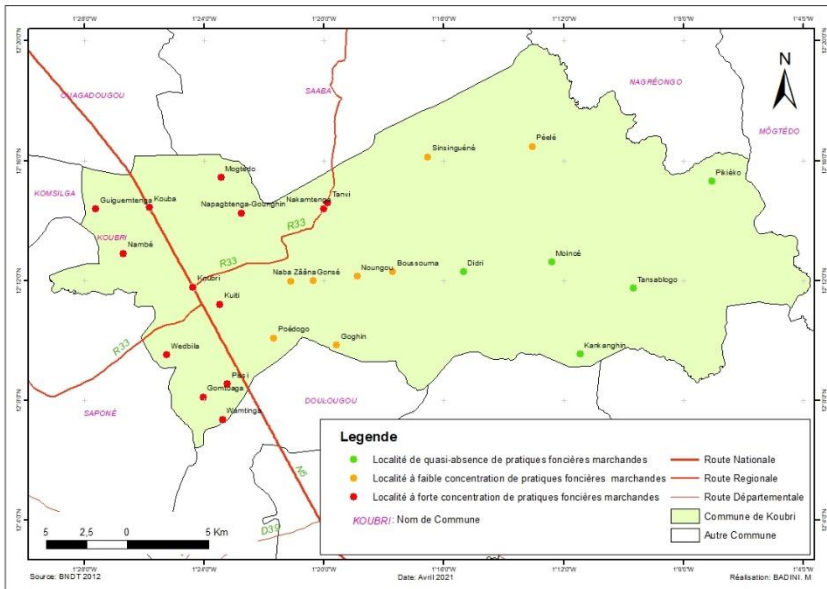
⁵ La CFV est chargée de recevoir les demandes d'attestation de possession foncière, d'assurer leur publicité, d'accompagner sur le terrain les visites des agents des services

Conciliation Foncière Villageoise –CCFV-) chargées de gérer les processus de formalisation des droits et la régulation des conflits.

3. Typologie des villages selon l'intensité de la marchandisation foncière

Les dynamiques de marchandisation foncière montrent trois types de villages opposés : les villages où l'intensité de la marchandisation est très forte et ceux où elle est faible ou quasi-absente.

Carte n°1 : Intensité variable de la marchandisation foncière selon les villages



Conception : P. ILBOUDO. Réalisation : M. BADINI, Avril 2021

3.1 Les villages à forte marchandisation foncière

Ces villages relèvent à la fois de la maîtrise territoriale de Koubri (Kuiti, Koubri-centre, Kouba, Nambé, Gomtoaga, Wedbila, Wantinga et Pissi) et de celle de Tanvi (Napagbtenga-Gounghin, Nakamtenga, Tanvi). Ce sont les premiers villages concernés par les ventes de terre au début des années 2000 sous l'effet de la pression urbaine croissante exercée sur la commune (sous le poids de l'étalement spatial de la ville de Ouagadougou) et la demande de terres provenant à la fois des élites urbaines, des citoyens défavorisés et des sociétés de promotion

fonciers ruraux chargés d'établir les procès-verbaux de constatation foncière avant que le processus ne prenne un tour plus bureaucratique avec l'élaboration du document par les services municipaux et la signature du maire.

immobilière (GELPAZ IMMO SA, IMMOREX SA, SRTC, SIIWP SA, CGE IMMO SA). Ces acteurs exercent une forte demande en terres (cf. ci-dessus), ce qui accroît la pression foncière dans un contexte d'épuisement des réserves foncières. La plupart de ces villages connaissent des opérations de lotissement impulsées par les promoteurs immobiliers. Ce qui contribue à l'urbanisation du cadre de vie et à l'augmentation de la grandeur villageoise. Dans ces localités, l'existence d'espaces lotis qui se caractérisent par des constructions modernes disposées selon un plan orthogonal témoigne déjà de ces changements. Ces mutations s'accompagnent d'un accroissement considérable de la valeur marchande des terres et d'une inflation des prix. Ainsi, si au début des années 2000, les prix de vente tournaient autour de 200 000 à 250 000 F CFA l'hectare, ils coûtent en 2020 entre 600 000 à plus de 30 000 000 FCFA l'hectare. Quant au prix de la vente d'une parcelle légale de 250 à 300 m² dans l'espace communal de Kouabri, il se situe rarement, de nos jours, en dessous de 3 millions de francs CFA (Kaboré, 2020a, p. 86). L'essor et la dynamisation des marchés fonciers portés par ces acteurs externes tirent profit dans certaines zones des intérêts que trouvent des autorités coutumières à s'engager dans les transactions marchandes. C'est le cas de la maîtrise territoriale de Tanvi où la chefferie joue un rôle majeur dans les ventes des terres. Cette chefferie constitue un point de passage quasi systématique pour la réalisation des transactions marchandes. D'une part, les membres de ce lignage royal, avec le chef en tête, sont les cédants majeurs (vente). Leurs importants patrimoines familiaux et les terres des villages installés sur leur maîtrise territoriale sont l'objet de prélèvements et de vente. D'autre part, ils sont les intermédiaires ou courtiers les plus actifs sur le marché de l'achat-vente où ils œuvrent à faciliter les transactions foncières. Dans cette dynamique de courtage, le chef de Tanvi occupe un rôle central. Il est celui vers lequel les acteurs urbains tout comme les acteurs locaux se tournent tant pour les achats de terrain que pour les ventes. Il s'impose aussi comme le recours obligé dans les démarches destinées à obtenir tout acte afférant à la possession foncière. Toutes ces activités d'intermédiation constituent pour lui un moyen stratégique de captation et d'accumulation des ressources financières, sociales et symboliques. Le chef de Tanvi est également favorable à la formalisation des droits par l'APFR. Mais si la demande de l'APFR est faite par un migrant installé sur sa maîtrise territoriale, son accord est subordonné à une reprise d'une partie de la terre (généralement la moitié). Cette exigence conduit les migrants à se contenter de leurs droits acquis dans le cadre des rapports de tutorat plutôt que d'entreprendre des démarches

d'acquisition d'APFR susceptibles d'entraîner la perte d'une part importante de leurs terres.

Quant à d'autres chefferies (notamment le chef de Koubri), elles se sont montrées, au départ, "neutres" face à la vente de terre (ce qui a contribué à faciliter l'implantation des acteurs urbains dans sa zone d'administration). Mais au fil du temps, elles se sont investies résolument dans la lutte contre les ventes de terre au regard de leurs conséquences dans les villages : accaparements de terres des communautés locales par les acteurs urbains, remises en cause des accords antérieurement conclus, tensions et conflits, appauvrissement des paysans, fragilisation des systèmes d'autorité de régulation foncière, etc.

3.2 Les villages de faible marchandisation des terres

Ce sont des villages de la maîtrise territoriale de Koubri (Naba Zâana, Poédogo, Goghin, Nougou, Gonsé et Boussouma) éloignés de Koubri (chef-lieu de la commune). Dans ces villages, la marchandisation est apparue dans les années 2010 à une période où le très influent chef politique de Koubri commence à se positionner à l'encontre des ventes de terre après avoir pris conscience de leurs effets pervers. Dans le même temps, il s'oppose à la formalisation des droits fonciers par l'APFR qu'il perçoit bien comme un facteur favorable au renforcement du marché de l'achat-vente. Ces oppositions sont assorties de menaces de retrait de terre en cas de non-respect. C'est dans ce cadre qu'émergent, notamment sous sa houlette, des actions de sensibilisation des populations de sa zone d'administration à la nécessité de s'opposer aux ventes de terres et aux risques de sanctions en cas de transgression. Dans les termes du chef de Koubri, « *la terre est communautaire, lignagère et s'obtient par affectation. Par conséquent, elle doit être préservée pour les générations futures. Le message est clair car la vie ne s'arrête pas à la génération actuelle* ». Ce positionnement clair et volontariste du chef de Koubri contre la marchandisation foncière, traduit une certaine façon son refus de perdre le contrôle sur sa maîtrise territoriale et sur ce qui fonde son autonomie. Il traduit une conception patrimoniale de la terre qui s'appuie sur des principes « constitutionnels » de l'économie morale villageoise, comme le principe de justice intergénérationnelle. Selon ce principe, le gestionnaire foncier actuel doit considérer la terre, non pas comme un bien personnel dont il peut jouir comme bon lui semble, mais, comme un patrimoine collectif dont il a l'obligation de transmettre aux générations futures (Jacob, 2007). Dans cette commune où les opportunités économiques hors agricultures sont

limitées ou incertaines, on comprend l'importance de cette dimension intergénérationnelle dans le maintien d'une certaine « sécurité d'accès à la subsistance » des jeunes et de générations futures (Chauveau et al., 2006).

Mais dans un tel contexte où les conditions de la sécurité des transactions ne sont pas réunies, le marché foncier se trouve fortement limité. Si l'offre en terre existe du fait que des cédants autochtones estiment pouvoir vendre leurs terres à l'insu du chef de Koumbi ou arguent de leur droit à en disposer à leur convenance, la demande, quant à elle, se fait rare. Car se pose la question de la sécurité des droits de propriété des acheteurs. « *La sécurité foncière, comme le notent Lavigne Delville et al., est la confiance dans le fait que ses droits, quels qu'ils soient, ne seront pas contestés sans raison et que, s'ils le sont, des instances d'arbitrage les confirmeront* » (2017, p. 78). Dans le cas qui nous occupe, non seulement l'achat n'est pas reconnu par l'autorité coutumière, mais il ne saurait également s'accompagner de formalisation des droits fonciers par l'APFR censée garantir sa légitimité et sécurité contre un risque de dépossession ou de spoliation, dans un contexte où les ventes multiples, les contestations, les remises en cause, les réinterprétations sont légion. Car même si la vente de terre peut être faite en cachette, il n'en est pas de même des APFR dont la démarche d'acquisition procède d'une procédure publique et contradictoire de constatation impliquant particulièrement les autorités coutumières. Ce sont, en effet, ces autorités qui sont explicitement chargées –en association avec les voisins impliqués dans les procès-verbaux de constatation foncière- d'attester « de la qualité de propriétaire de fait des personnes et des familles sur les terres rurales » (alinéa 1 de l'article 36) et « d'assurer ainsi la transition de la propriété orale vers la propriété écrite » (Jacob, 2014). D'ailleurs, si les commissions foncières villageoises (CFV) chargées de traiter les demandes d'acquisition d'APFR existent dans ces villages, elles ne sont pas fonctionnelles. En outre, elles se retrouvent, dans la plupart, noyautées par les chefferies locales, les membres de ces chefferies étant désignés comme les responsables de ces structures.

Malgré ce contexte, des acteurs urbains se lancent dans les achats des terres dans ces villages à des fins productives avec l'espoir de pouvoir rentabiliser à temps leurs investissements avant que n'interviennent d'éventuelles remises en cause de leurs droits. Pour y parvenir, ils mobilisent plusieurs stratégies qui combinent un ou plusieurs registres (Colin et al., à paraître) : i) le registre de la pratique individuelle par la mise en valeur effective des terres acquises (réalisation de fermes agropastorales par exemple) ; ii) le registre relationnel qui repose sur

l'entretien de bonnes relations avec les vendeurs en participant à certaines de leurs cérémonies ou en leur offrant des cadeaux en espèces ou en nature ; le registre formel ou semi-formel à travers le recours à la formalisation locale ou petits papiers (décharges de ventes de terres, procurations de ventes de terres, croquis faits par un topographe, etc.).

3.3 Les villages de quasi absence de ventes des terres

Il s'agit des villages situés sur la maîtrise territoriale de la chefferie de Koubri (extrême Est de la commune rurale de Koubri) : Didri, Moince, Kankanghin, Tansablogo et Pikiéko. Ces villages ont la particularité d'être des zones de colonisation agricole. La plupart de leurs habitants sont venus d'autres localités du Burkina Faso à la recherche d'alternatives de survie. Si les relations de tutorat par lesquelles ils ont été accueillis leur reconnaissent des droits fonciers à durée illimitée, elles sont assorties de restrictions normatives, comme l'interdiction de transferts marchands de type achat-vente. De plus, les interdits de vente de terre et de délivrances d'APFR leur sont constamment rappelés par le chef de Koubri et les tuteurs autochtones afin de se prémunir de l'émergence de comportements opportunistes de ventes de terres. Conscients du risque contreproductif d'acquérir une APFR, des enquêtés disent n'avoir pas besoin de papiers pour sécuriser leurs droits. *« La formalisation de nos droits fonciers ne peut pas nous sécuriser. Au contraire, cela va nous insécuriser car les ventes des terres qui ne sont toujours pas connues dans notre village risquent fort de devenir une réalité. Le chef de Koubri nous le rappelle chaque fois. Chacun exploite ses terres sans aucun problème ».*

Cette mise en relation entre formalisation des droits par l'APFR et insécurité foncière que laissent clairement apparaître ces propos suggère deux types d'interprétations. La première renvoie à l'idée largement admise dans la zone que l'acquisition de l'APFR constitue un facteur incitatif au développement du marché de l'achat-vente. Parce qu'en conférant à son détenteur l'ensemble des faisceaux de droits (y compris le droit d'aliénation), l'APFR libère « le capital que représentent les droits coutumiers » (Chauveau, 2016, p. 456) et le pousse dans un contexte de besoins de plus en plus croissants en numéraire et sur incitations des courtiers, à s'engager dans les ventes de terres. Cela peut être le début d'un engrenage qui ouvre la porte à une multiplication de cessions marchandes avec des risques importants de dissolution des réserves foncières familiales, de production de paysans sans terre et de tensions ou conflits intrafamiliaux. Ce type de risques liés aux dynamiques actuelles de vente de terres est déjà observé dans des villages à forte marchandisation foncière. La seconde souligne que l'APFR n'est ni nécessaire ni suffisante pour garantir la

sécurisation de l'accès aux terres aux migrants, si ceux-ci ne sont pas considérés par les possesseurs coutumiers comme des ayants droit légitimes. Ainsi, ils peuvent être des détenteurs d'APFR sur des terres mais ne pas être en mesure d'y exercer leurs droits.

Si l'on note, lors de nos passages d'enquête, l'absence d'un marché de l'achat-vente dans ces villages, il existe cependant quelques cas de location de terres liés aux activités de productions maraîchères aux abords du principal cours d'eau du village de Péelé (rive droite). La location, contrairement à la vente, n'est pas l'objet de stigmatisation locale, car elle garantit annuellement aux propriétaires fonciers l'accès à une rente locative fixe sans compromettre pour autant leur capital foncier.

Mais le front des transactions par vente y étant très proche, le basculement des populations locales dans les ventes de terre paraît de plus en plus probable. Certaines personnes subodorent, mais sans l'appui de preuve, que des ventes de terre ont déjà commencé et qu'elles sont présentées comme des dons, des transferts gratuits, des prêts à longue durée, et cela afin de contourner l'interdit de vente de terre. Ce qui est caractéristique des phases initiales de marchandisation où des formes de travestissement des pratiques sont opérées par les vendeurs en vue de les rendre acceptables au regard des normes locales (J-Ph. Colin, 2017, p.14). Par ailleurs, de nombreux acteurs rencontrés, au cours de nos enquêtes, s'accordent à reconnaître que l'interdit de vente de terre n'est qu'une mesure transitoire censée disparaître avec l'avènement au pouvoir d'un nouveau chef qui, lui, n'aura pas forcément la même attitude vis-à-vis des ventes.

4. Pratiques opportunistes

Dans le contexte périurbain actuel marqué par une forte pression foncière, l'augmentation de la valeur marchande des terres et le rôle très actif joué par certaines chefferies dans le fonctionnement du marché foncier, cette marchandisation foncière suscite une dynamique de comportements opportunistes. Si ces pratiques sont peu nombreuses dans les zones à faible marchandisation, elles sont répandues dans les villages à forte marchandisation foncière : Guiguemtenga, Kouba, Nambé, Wamtinga, Gomtoaga, Wedbila, Pissi, Kuiti, Koubri-centre, Napagbtenga-Gounghin, Mogtédo, Nakamtenga, Sinsinguéné et Péelé.

4.1 Les retraits de terre

Ils sont des remises en cause des droits fonciers acquis selon le tutorat foncier à travers le mode de faire valoir indirect (prêts à durée déterminée ou illimitée). De fait, ils ont généralement lieu entre des

tuteurs autochtones (détenteurs de droits d'appropriation) et leurs étrangers (bénéficiaires de droits délégués). Les retraits de terre ne répondent plus forcément, comme par le passé, au non-respect par les titulaires de droits délégués de leurs devoirs de reconnaissance ou au besoin en terre des propriétaires fonciers mais s'inscrivent dans une logique d'accès aux opportunités économiques. Les terres retirées sont ainsi concomitamment mises en vente sur le marché de l'achat-vente. En outre, la démarche de remise en cause de leurs droits se révèle souvent brutale. Puisque les victimes n'en sont pas préalablement averties ou informées. Ce n'est qu'à la vue des services de topographie avec pour mission de dégager les limites du terrain que les emprunteurs de terre comprennent qu'ils en sont dépossédés au profit d'acquéreurs urbains. La pose des bornes intervient parfois la nuit les mettant devant le fait accompli. Le caractère abrupt de ces retraits répond de la part des ayants droit familiaux à une double stratégie. D'une part, mettre en scène leur autochtonie en faisant une démonstration d'autorité sur les terres que leurs parents avaient prêtées aux familles bénéficiaires et réaffirmer la nature temporaire des prêts de terre quelle que soit la durée de l'occupation. D'autre part, éviter de leur offrir l'occasion de tenter de mobiliser l'appui de leurs réseaux sociaux locaux et d'entrer dans une logique de renégociation des arrangements fonciers passés, afin de ne pas être dépossédés de toutes leurs terres de culture. Ces remises en cause compromettent temporairement ou définitivement les relations sociales entre les différents groupes d'acteurs. Ces relations naguère marquées par des obligations de nature sociale et politique que les bénéficiaires de droits délégués avaient vis-à-vis de leurs tuteurs (respect des règles locales, reconnaissance morale, absence de velléités de remise en question de leur pouvoir) font place à des relations de méfiance voire d'hostilité. Elles peuvent également donner lieu à des contestations ouvertes de la part des familles qui pensaient bénéficier d'un transfert de la propriété des terres ou de situations foncières stabilisées en raison de la durée de leur installation, de leur bonne insertion dans la communauté locale et des bonnes relations qu'ils entretiennent avec les familles de leurs tuteurs autochtones. Ces contestations se traduisent par des tensions qui débouchent parfois sur de la violence (destructions des bornes ou des poteaux de délimitation, etc.).

4.2 Les coups de force fonciers

Les coups de force pour s'emparer de terres afin de les vendre sont devenues des pratiques largement répandues dans la commune de Koubri. Les auteurs des coups de force sont généralement des membres des lignages fondateurs des villages (jeunes comme aînés sociaux de

Guiguemtenga, Koubri et Tanvi) disposant de maîtrises territoriales. Ils se présentent comme les véritables autochtones et/ou maîtres territoriaux et jouent sur ce statut pour opérer ces coups de force. Comme ils le disent : « *C'est nous qui contrôlons la maîtrise foncière territoriale ainsi que les terres* ». Les populations « logées » dont ils s'arrogent les terres sont considérées comme de simples détenteurs de droits délégués ou des « étrangers ». Peu importe le fait que les ascendants de ces populations aient été accueillis et installés par les lignages fondateurs dans une perspective de grandeur démographique et politique ou qu'ils disposent des droits de possession sur ces terres, au nom du travail de défriche de leurs ascendants.

De façon générale, ces coups de force s'accompagnent d'un durcissement des identités sociales qui se traduit par la construction des discours discriminants à l'égard de ces groupes sociaux, c'est-à-dire le rappel de leur statut d'étrangers et donc leur absence de légitimité à s'immiscer dans les affaires foncières locales. Comme le dit Jacob (2012), la pression sur les ressources et l'augmentation de valeur marchande conduisent à la redéfinition des identités sociales, car c'est sur la base de ces identités sociales que l'autorisation d'accès se fait. Des résidents installés de longue date et souvent intégrés au sein des communautés locales, se retrouvent qualifiés « d'étrangers » et être exclus de l'accès à la terre. C'est typiquement le cas des agro-pasteurs peuls dont les terres sont l'objet d'accaparements récurrents. Cette situation s'explique par leur statut dans les communautés locales qui ne les met pas en situation de pouvoir s'opposer efficacement aux coups de force. En fait, dans les représentations locales, ces agro-pasteurs, bien que sédentarisés depuis plusieurs générations dans des villages de la commune (Tanvi, Guiguemtenga, et Poédogo), restent des « étrangers de passage », des « migrants perpétuels » ou des « êtres culturellement à part ». Ce qui les exclut des processus d'autochtonisation locale. Ainsi, dans ces localités, il n'est pas rare d'entendre dire que « *les Peuls sont des gens sans terres, qu'ils se déplacent permanemment à la recherche du pâturage* ». À cela s'ajoute la fragilité de leurs droits fonciers sur les pâturages environnants de leur campement, conséquence de l'absence d'un droit négocié sur ces ressources lors de leur installation dans le village (Gonin, 2018). Comme le souligne Gonin, si l'installation des agro-pasteurs peuls suivant la procédure coutumière peut leur garantir des droits de culture et d'habitat, ce n'est pas le cas des espaces de parcours pour lesquels ils ne négocient aucun droit lors de cette installation. De fait, ils ne peuvent pas s'appuyer sur l'existence d'un droit négocié pour

conserver un accès aux parcours qui leur est parfois dénié (Gonin, 2018).

De nos jours, sous les effets des coups de force fonciers de nombreux « autochtones », les agro-pasteurs se voient pratiquement dépouiller de leurs champs et zones de pâturage. Ce dont témoigne cet éleveur peul : *« Nous avons perdu presque tous nos champs depuis que les ventes des terres sont devenues une pratique largement utilisée dans ce village. Les zones de pâturage ont toutes été vendues par les gens de Poédogo. Nos champs aussi ont été vendus. Certains Peuls ont été contraints de se déplacer parce que les terres sur lesquelles ils étaient installés ont été vendues. Au fait, les gens cherchent à nous faire partir d'ici mais ils évitent de nous le dire en face. Si aujourd'hui, nous quittons le village, en quelques jours, les terres sur lesquelles nous étions installés seront vendues à qui veut les acheter. Mais nous, n'allons pas quitter car nous ne savons pas où aller. Partout, ce sont les mêmes problèmes de terres qui se posent ».*

Le coup de force peut aussi consister pour un propriétaire foncier qui cherche à élargir et à sécuriser son patrimoine familial dans un contexte d'anticipation de la pression sur la terre à sortir expressément des limites de son terrain pour aller accaparer une partie du terrain de son voisin. Cet accaparement se matérialise le plus souvent par la pose de bornes. Devant ce coup de force, le propriétaire légitime peut choisir de ne pas publiciser le différend mais de répondre par un autre coup de force, en déterrando les bornes posées par l'usurpateur. *« Nos voisins ont borné leur terrain jusqu'à incorporer une bonne partie de notre domaine. Nous n'avons pas cherché à les raisonner puisqu'ils sont déjà dans une logique de coup de force. Alors, nous avons décidé de déterrer les bornes puis nous les avons détruites. Ils ont replacé les bornes détruites une deuxième fois puis nous avons procédé de la même manière ».*

4.3 Les ventes frauduleuses.

Ces pratiques constituent des transactions cachées opérées par des individus (ou groupes d'individus) sur des patrimoines fonciers sur lesquels ils ne disposent pas de droits de gestion et *a fortiori* de droits d'aliénation. Ces ventes opposent souvent les membres d'une même famille. Dans ce cas, elles sont une façon de contourner l'opposition d'autres ayants droit qui n'ont aucune envie de vendre. Mais la découverte de ces ventes frauduleuses peut amener ces ayants droits à répondre dans les mêmes termes que les auteurs des ventes, en se livrant, chacun, à des cessions marchandes cachées. Les ventes

frauduleuses peuvent également mettre en jeu des individus appartenant à des lignages voire des villages différents.

Il arrive aussi souvent que les mêmes parcelles soient vendues à plusieurs acheteurs ; ce qui est, pour reprendre les mots de Colin (2008, p. 79), un grand classique du comportement opportuniste des cédants. Pour pouvoir réaliser ces ventes, les vendeurs procèdent à la destruction des marqueurs fonciers (bornes, poteaux de délimitation, panneaux) sur les terres concernées. Ce qui leur offre toute latitude de revendre à plusieurs reprises le même terrain. Il arrive également que ce terrain soit incorporé dans un autre terrain de manière à se jouer de la vigilance de l'acheteur. Face à cela, toute terre achetée se voit rapidement apposer par l'acquéreur des signes d'appropriation visibles de tous et constitutifs « d'actes clairs » (Rose, 1994) (fixation de panneaux indiquant clairement que le terrain est une propriété privée, pose de bornes, construction d'une maison ou d'une clôture) afin de décourager ou de dissuader les acheteurs potentiels.

Par ailleurs, ces ventes multiples ciblent des terrains achetés mais dépourvus de formalisation par des titres individuels ou collectifs enregistrés par l'administration foncière (APFR, titre foncier). Généralement, ces terrains ne disposent que des documents écrits attestant des transactions financières entre vendeurs et acquéreurs (décharges de ventes de terres, procurations de ventes de terres) ou des croquis attestant de la délimitation du terrain, etc. Ces documents sont établis soit au commissariat de police de Koubri soit chez des notaires basés dans la ville de Ouagadougou. Ces pratiques peuvent être qualifiées de « semi-formelles », « au sens de procédures qui n'ont pas de validité légale mais qui sont mises en œuvre par ou qui mobilisent des acteurs publics, et présentent certaines caractéristiques de procédures légales » (Colin, 2013). Mais, elles ne sont pas explicitement reconnues par la législation foncière et n'ont donc pas de valeur juridique. À ce titre, elles ne suffisent pas à garantir la sécurité de la transaction et donc à éviter les doubles et multiples ventes.

4.4 Des pressions pour forcer à vendre

Elles s'observent tout particulièrement dans les cas où des leaders politiques locaux (autorités coutumières, conseillers municipaux, responsables de conseil villageois de développement, etc.) négocient avec les promoteurs immobiliers le déploiement d'opérations de lotissement dans leur village. Pour convaincre ces promoteurs qui sont à la recherche de grands espaces, ces leaders leur présentent ces opérations comme le résultat d'une démarche collective. Cependant, une fois sur le terrain, les promoteurs découvrent rapidement qu'ils

sont manipulés et que tous les détenteurs de droits fonciers ne sont pas favorables à cette initiative. En effet, si l'accueil des promoteurs immobiliers est positif parmi de nombreux propriétaires fonciers autochtones parce qu'il leur permet d'échanger leurs terres contre des parcelles légales (ce qui est perçu comme une modalité contractuelle gagnante), ce n'est pas le cas par exemple des acteurs urbains dont les acquisitions foncières s'inscrivent dans des logiques productives ou spéculatives. Pour contraindre les acheteurs à vendre, les acteurs villageois jouent successivement ou concomitamment sur différents registres de pression :

- présenter le projet de lotissement comme un formidable facteur d'intéressement permettant d'atteindre la grandeur politique et économique du village, et avancer dans ce dessein un argument moral : le fait pour les acteurs urbains de considérer ce projet comme un devoir lié à la citoyenneté locale dans lequel ils doivent s'inscrire ;
- disqualifier les prétentions foncières des acquéreurs urbains en les présentant aux yeux de tous comme des gens corrompus ayant détourné des fonds publics pour investir dans l'achat de leurs terres ;
- recourir à la stratégie de l'enfermement ou de l'encerclement qui consiste à isoler un propriétaire foncier en achetant les terres de tous ses voisins. Si bien que ses terres se retrouvent inaccessibles, car privées de voies d'accès. De ce fait, il perd sa liberté d'accès et d'exploitation de ses terres et voit sa situation foncière se fragiliser ;
- bloquer les procédures de formalisation des droits par l'APFR, alors que cette formalisation est perçue par les acteurs urbains, comme l'attestation de droits sûrs, c'est-à-dire des droits autonomes des normes, autorités et rapports de force locaux (Chauveau, 2016, p. 440).

Ces diverses pressions traduisent l'ambiguïté ou l'incomplétude qui caractérisent les achats de terre. Elles montrent, comme dans de nombreuses zones, que ces transactions sont loin d'être perçues comme libératoires par les vendeurs qui continuent d'attendre des acheteurs qu'ils satisfassent à une série de devoirs en lien avec l'économie morale locale (Colin et al., à paraître).

Conclusion

À travers cette étude, nous avons fait ressortir deux types d'attitude des chefferies à l'égard du marché de l'achat-vente et de leurs effets sur l'évolution des rapports sociaux autour de l'accès au foncier.

D'une part, une attitude ouvertement favorable à ce marché. Dans ce cas, les membres de la chefferie se montrent actifs dans les transactions foncières. Ils sont parfois les cédants majeurs sur le marché de l'achat-vente mais aussi ils peuvent se muer en courtiers fonciers en organisant la mise en rapport entre acheteurs et vendeurs et en incitant à la vente comme à l'achat. Cette attitude s'accompagne également d'une position favorable à la formalisation des droits par l'APFR qui facilite le développement du marché foncier. Cette formalisation stimule la demande émanant des acteurs urbains qui ont de l'appétence pour la sécurisation par l'APFR en vue de se soustraire aux incertitudes de la tenure coutumière. Symétriquement, cette demande incite les possesseurs fonciers à s'inscrire dans une logique de recherche d'opportunités économiques et matérielles à travers la vente de leurs disponibilités foncières. Dans ce type de contexte, comme le souligne Chauveau (2006, p. 38), « *ce qui est demandé à la terre n'est pas de remplir une fonction de sécurité sociale à l'échelon d'un groupe, mais d'être un bien fongible, adapté à des intérêts individuels constamment changeants* ».

D'autre part, une attitude hostile aux ventes de terre. Elle est la traduction des inquiétudes de la chefferie face aux risques de bouleversements sociaux liés aux dynamiques actuelles de développement des ventes de terre dans les villages relevant de sa maîtrise territoriale. Dans cette perspective, la chefferie tente d'exciper de son autorité pour reprendre le contrôle du jeu foncier local en interdisant à la fois les ventes de terre et la formalisation des droits par l'APFR dont la « *transférabilité peut susciter des ventes de détresse et la dépossession des catégories sociales les plus fragiles* » (Chauveau, 2016, p.452). À travers ces interdictions de vente, la chefferie entend non seulement montrer que « *les droits d'administration des propriétaires ne sont pas absolus et qu'il existe d'autres droits d'administration (...) qui s'imposent en certaines circonstances sur ceux des premiers, et influent sur l'ensemble de leurs droits* » (Jacob, à paraître), mais aussi faire prévaloir une conception du foncier comme patrimoine intergénérationnel. Sa priorité est de garantir les chances de vie des générations futures par le tarissement de l'offre de vente. On retrouve là la fonction d'assurance sociale que peut jouer la terre dans des environnements aléatoires, dans une logique de subsistance présente et future de la famille (Colin, 2006, p. 8-9).

Ces deux types d'attitude ont également des effets contrastés sur les plans socio-politiques. Là, où la chefferie fait montre d'une forte inclinaison en faveur des ventes de terre, les pratiques opportunistes sont légion : remise en cause de droits auparavant reconnus, ventes

frauduleuses, coups de force, pressions pour forcer à vendre, etc. Ce qui a pour conséquence l'émergence et le développement de tensions et de conflits fonciers. À l'inverse dans le cas où il existe une forte opposition de la chefferie aux ventes, les pratiques opportunistes et les conflits qui leur sont associés sont moins répandus.

Bibliographie

Binswanger H., Deininger K. and Feder G., 1995, « Power, Distorsions, Revolt, and Reform in Agricultural Land Relations », in J. Behrman., T. N. Srinivasan (eds), *Handbook of Development Economics*, Elsevier Science, Amsterdam, pp. 2659-2772

Chauveau J-P, 2006, « Les transferts coutumiers de droits entre autochtones et “étrangers”. Évolutions et enjeux actuels de la relation de “tutorat” », in J-P Chauveau, J-Ph. Colin, J-P Jacob, Ph. Lavigne Delville, P-Y Le Meur, *Modes d'accès à la terre, marchés fonciers, gouvernance et politiques foncières en Afrique de l'Ouest*. Résultats du projet de recherche Claims, Londres, IIED, pp. 16-29.

Chauveau J-P., 2016, « Les politiques de formalisation des droits coutumiers en Afrique rurale subsaharienne et les recherches de terrain en sciences sociales. Une mise en perspective historique », in M. Lafay, F. Le Guennec-Coppens et E. Coulibaly., (eds), *Regards scientifiques sur l'Afrique depuis les Indépendances*, Paris, Karthala/Société des africanistes, pp. 439-471.

Colin J.-PH., 2008, *Étude sur la location et les ventes de terre rurales en Côte d'Ivoire, Rapport 1. Diagnostic des pratiques*, République de Côte d'Ivoire/Ministère de l'Agriculture/Délégation européenne, 143 p.

Colin J.-Ph., 2013, « Securing Rural Land Transactions in Africa. An Ivorian Perspective ». *Land Use Policy*, N°31, pp. 430-440.

Colin J-Ph, 2017, « Émergence et dynamique des marchés fonciers ruraux en Afrique sub-saharienne. Un état des lieux sélectif », *Les Cahiers du Pôle foncier*, N°18, Montpellier, 125 p

Colin J-Ph, Lavigne Delville Ph. Jacob J-P, à paraître, « Le foncier rural : droits, accès, acteurs et institutions », in J-Ph. Colin, Ph. Lavigne Delville, É. Léonard (dir.), *Foncier et développement. Enjeux et clés d'analyse*, Paris, Éditions Quae/IRD

Gonin A, 2018, *Concurrences spatiales, libre accès et insécurité foncière des éleveurs (sud-ouest du Burkina Faso)*, *Les Cahiers du Pôle Foncier*, N° 20, 33 p.

Jacob J-P, 2007, *Terres privées, terres communes : gouvernement de la nature et des hommes en pays winye (Burkina Faso)*, Paris, IRD éditions, 286 p.

- Jacob J-P, 2012, « Réguler sans (trop) exclure ? Définir l'accès aux ressources naturelles, c'est aussi définir les identités sociales », Les Notes de politique de Negos-GRN, N°6, 4 p.
- Jacob J.-P., 2014, *Quelques enjeux liés à la formalisation des droits en Afrique. Illustrations à partir du cas burkinabè*, mimeo.
- Jacob J-P, à paraître, « Le foncier coutumier : peuplement et construction de l'appartenance », in J-Ph. Colin, Ph. Lavigne Delville, É. Léonard (dir.), *Foncier et développement. Enjeux et clés d'analyse*, Paris, Éditions Quae/IRD
- Kaboré R, 2020a, « La « fièvre de la promotion immobilière » au Burkina Faso : accaparements des terres et mobilisations sociales dans les zones périurbaines de Ouagadougou », *Revue de Géographie du Bénin Université d'Abomey-Calavi (Bénin)*, Volume thématique, pp. 72-102.
- Kaboré R, 2020b, « Mouvements sociaux et lutte pour l'accès aux parcelles loties en milieu périurbain de Ouagadougou (Burkina Faso) », *Revue scientifique semestrielle de l'IRES-RDEC*, N°009, pp. 55-78.
- Kaboré R, 2021, « Politiques publiques, dynamiques de marchandisation foncière et rapports autochtones/migrants dans le Ziro (Burkina Faso) », *Cahiers de l'IREA*, N°43, pp. 103-130.
- Kouassigan G-A, 1966, *L'homme et la terre. Droits fonciers coutumiers et droit de propriété en Afrique occidentale*, Paris, ORSTOM, 289p.
- Lavigne Delville Ph, Colin J-Ph, Ka I et Merlet M, 2017, *Étude régionale sur les marchés fonciers ruraux en Afrique de l'Ouest et les outils de leur régulation*, Volume I, Ouagadougou, UEMOA/IPAR, 277 p.
- Nébié O, 2005, *Expérience de peuplement et stratégies de développement dans la vallée du Nakambé Burkina Faso*, Thèse de doctorat en géographie, Faculté des lettres et sciences humaines, Université de Neuchâtel, 352 p.
- Olivier de Sardan J-P, 2008, *La rigueur du qualitatif. Les contraintes empiriques de l'interprétation socio-anthropologique*, Louvain-la-Neuve : Academia-Bruylant, 374 p.
- Rose C, 1994, *New Perspectives on Law, Culture, and Society*, Boulder, Westview Press, 317p.