

Chapitre 15

Les entreprises et la question de l'héritage

Rémi CLIGNET

En créant le concept de "développement continu", les planificateurs voudraient conjurer l'effet négatif des catastrophes naturelles et des phases descendantes du cycle sur la croissance économique. Ils n'abordent pas pour autant les problèmes que pose la transmission de la richesse à titre gracieux ou onéreux, alors que celle-ci fait pourtant partie intégrante de ce concept de développement continu. La littérature sur le développement en Afrique subsaharienne n'offre qu'un éclairage théorique ou empirique limité sur la continuité des patrimoines (LIFFE 1983, p. 20). Les observateurs des mouvements de capitaux adoptent une perspective macroscopique. Les économistes et sociologues qui se placent à un niveau microscopique analysent davantage les salaires que l'épargne ou le transfert des biens d'une génération à l'autre. Enfin les chercheurs qui traitent des successions font souvent l'impasse sur les conséquences des révolutions techniques, économiques ou politiques.

Le présent chapitre vise à interpréter les quelques indications empiriques disponibles quant aux successions des entreprises africaines à la lumière de deux hypothèses mutuellement exclusives. La première se trouve dans les écrits de Marx. Si ce dernier a raison d'écrire que "des formes de propriété distinctes font naître des superstructures de sentiments, de manières de penser et de

conceptions de l'existence différentes les unes des autres " (cité dans NEWBY, BELL, ROSE and SAUNDERS 1979, p. 24), les pratiques et les représentations des entrepreneurs africains devraient varier en fonction du *montant* et de la *forme* de leurs capitaux ainsi que du contexte matériel dans lequel ils opèrent. La première hypothèse est donc que la surface et la nature d'une entreprise comme leurs changements modèlent la manière dont l'entreprise est transmise.

Inversement, quand Max Weber note l'existence de pratiques et d'idéologies successorales distinctes parmi les fermiers allemands et polonais d'une même région, il souligne la nature "irrationnelle" des conduites et des attitudes successorales (WEBER 1968). Le sociologue allemand emploie le mot irrationnel pour indiquer, soit que la logique gouvernant les successions a toujours été modelée par le besoin de "faire les choses comme il faut", soit que les déterminants de cette logique ont évolué et que ce qui était à l'origine exclusivement inspiré par les contraintes immédiates du milieu matériel a été peu à peu sacralisé. Dans cette perspective weberienne les pratiques et les idéologies successorales des entrepreneurs africains reflèteraient ainsi les représentations distinctes qu'ils se font de la légitimité de leurs choix en fonction de leur sexe, de leur origine ethnique ou nationale, de leur religion, de leur classe et de leur génération (CLIGNET 1992, chapitre 2).

La seconde hypothèse est que les entreprises n'ont d'autres qualités que celles que leur prêtent leurs propriétaires en fonction de leur origine sociale. Cette seconde hypothèse souligne aussi bien la résistance qu'opposent les idéologies et les pratiques successorales aux changements dans l'organisation matérielle de la vie sociale que l'effet des mutations strictement idéologiques sur les comportements individuels dont il est question ici.

Tester la validité relative des deux hypothèses consiste à examiner comment on peut expliquer la gamme des variations prises par la forme des successions et la sélection des héritiers en fonction des dynamiques propres aux changements matériels d'une part, et idéologiques de l'autre. La conclusion de l'analyse est double. Elle concerne d'abord le temps de latence séparant les deux types de changement (OGBURN 1955). Elle porte aussi sur les conséquences que peuvent avoir des pratiques successorales distinctes sur le développement économique des sociétés africaines contemporaines.

Variations du régime successoral africain

En Afrique comme ailleurs la différenciation sociale et culturelle croissante diversifie aussi bien les formes de reproduction mobilisées dans les phénomènes de succession que les principes employés pour choisir les héritiers.

La variabilité des formes successorales

La reproduction mise en jeu par un héritage prend des formes mécaniques ou interprétatives (BOURDIEU et PASSERON 1970). Chacune de ces formes est le fait non seulement de moments historiques distincts, mais aussi et surtout de groupes sociaux différents. Les modes de reproduction des paysans africains sont souvent mécaniques, ceux des industriels ou des grands commerçants davantage interprétatifs. La complexité relative de la vie économique nationale et des activités propres aux groupes familiaux étudiés modifie donc la conception dominante que les entrepreneurs se font de leurs obligations à l'égard de leur parentèle. De plus, au fur et à mesure que croît cette complexité, les solutions adoptées pour satisfaire à ces obligations se font plus diverses, leurs efficacités respectives plus variables.

Dans le cadre d'un système social de succession et de reproduction mécaniques, l'héritier revêt l'"habit juridique" du défunt (MAINE 1954). Quand ces habits sont à la fois économiques, politiques et religieux, une succession porte donc simultanément sur la transmission de l'appareil de production agricole ou du cheptel familial et sur celle de l'identité du groupe familial et des relations de domination et de solidarité mises en jeu en son sein. Les structures et les dimensions des unités de production et de reproduction sociale coïncidant largement, la perpétuation des modes de division du travail économique se superpose à celle de l'organisation hiérarchique des groupes domestiques (BEAUSSOU 1983, p.210).

S'agissant d'un régime social de succession et reproduction interprétatives, on note qu'en dépit ou à cause de la différenciation croissante des activités économiques, les relations inter-groupes ou inter-personnelles deviennent gouvernées par des systèmes d'équivalences symboliques entre leurs supports tangibles respectifs. Facilitée par la diffusion d'une économie marchande monétarisée, la notion de reproduction interprétative soulève donc le problème du champ de ces équivalences. Par exemple, au lieu d'accroître la

superficie ou de moderniser l'équipement de leurs plantations, la plupart des "planteurs entrepreneurs" Agni de Côte-d'Ivoire préfèrent placer leurs bénéfices dans l'immobilier, et certains dans un nombre croissant d'activités commerciales (GASTELLU et YAPI 1982, pp. 173-174). Ces réinvestissements correspondent-ils à la constitution de rentes ou représentent-ils au contraire des formes élargies de reproduction du capital (FAURE et MEDARD 1982, p. 143) ? La diversification sous-jacente des risques correspond en tout état de cause à une "interprétation" de la réussite.

La notion de reproduction interprétative pose également le problème de la généralisation des règles de succession originellement applicables à des formes spécifiques de richesse. La diffusion de la notion de "capital humain" parmi de nombreuses couches sociales africaines illustre le dilemme correspondant. Certains parents scolarisent ceux de leurs enfants écartés des composantes du patrimoine considérées comme les plus significatives afin de les compenser de la perte qu'ils subissent. D'autres parents, par contre, voient dans la scolarisation de leurs héritiers un moyen d'accroître la valeur du patrimoine familial. Pour donner un autre exemple : quand les salariés d'une entreprise africaine moderne (les Brasseries du Togo) font accéder leurs dépendants et donc leurs héritiers aux postes de travail disponibles (AGIER et LULLE 1987), ils traitent l'embauche comme l'équivalent symbolique de la parcelle que celui qui contrôlait la terre confiait à l'héritier de jadis et ils posent le problème de la continuité entre les conceptions que différentes cultures se font de la propriété et de la divisibilité des droits correspondants.

Il reste à déterminer si les formes mécaniques et interprétatives de reproduction sont bien mutuellement exclusives. L'essaimage par lequel l'entrepreneur donne à son ou ses héritiers les moyens financiers ou matériels de reconstituer dans une autre localité une entreprise analogue à la "maison mère" représente-t-il une forme mécanique de succession (LABAZEE 1988, p. 44) ? De fait, la monétarisation et la généralisation d'une économie marchande se soldent souvent par la coexistence des deux formes mécaniques et interprétatives de reproduction dans la nature des symboles matériels de la solidarité liant les générations les unes aux autres : les règles invoquées ne sont pas les mêmes dans le cas de l'entreprise et en ce qui concerne le reste du patrimoine.

Variabilité des modes de sélection des héritiers

En Afrique comme ailleurs les entrepreneurs hésitent constamment entre

le désir de maintenir l'intégrité de leur "affaire" et celui d'en répartir les profits, soit parmi les héritiers que désigne la coutume, soit parmi ceux qui leur semblent les plus méritants ou encore les plus nécessiteux. Le dilemme est de déterminer s'il faut "faire de l'argent avec les hommes ou des hommes avec de l'argent" (AGIER 1983, pp. 179-184). A une extrémité du continuum, "un des plus importants négociants de Bamako avait installé son frère cadet de même père et de même mère à Thies, son neveu utérin à Sikensi dans le cercle de Dabou et un frère de même père à Kayes. La fortune appartenant aux quatre parents était indivise, mais gérée par le chef de famille" (AMSELLE 1977, pp. 193-194). L'empire de la dynastie évoquée s'étend donc ici sur un territoire géographique particulier plutôt que sur un ensemble de secteurs d'activité distincts. Mais la dynastie sert des fonctions éventuellement contradictoires. En symbolisant la cohésion du groupe familial, le partage égalitaire coupe également court à toute velléité individualiste (GREGOIRE 1992, p. 157; HILL 1970).

A l'autre extrémité du même continuum d'autres chefs d'entreprise mettent en regard leurs héritiers éligibles et les biens dont ils disposent. Un nombre limité mais croissant de commerçants haussa choisissent leur héritier qu'ils préparent à assumer ses fonctions (COHEN 1969 cité par FAURE 1991 pp. 31-32; GREGOIRE 1992, p. 158). La plupart des entrepreneurs actuels attribuent cependant leur trajectoire à leur exclusion de l'exploitation agricole familiale du fait de leur rang ou de leur sexe. Qu'elle soit positive ou négative, la sélection des héritiers met en jeu des critères indépendants de la réussite économique (le sexe ou le rang de naissance de l'héritier), ou au contraire supposés infléchir cette réussite.

Logique des biens accumulés et successions

Les différences opposant la taille des entreprises africaines, la nature spécifique de leurs activités, ou encore leur organisation (cf. la distinction entre celles qui appartiennent au secteur moderne et celles qui relèvent du secteur informel) devraient contribuer à expliquer les variations observées dans les idéologies comme dans les comportements successoraux.

La plupart des entreprises africaines ont grandi à la sueur du front de leurs propriétaires. Ceux-ci ont profité de leur apprentissage auprès d'un entrepreneur déjà installé (que celui-ci leur soit apparenté ou non), de leur

passage dans le secteur moderne public ou privé, ou encore des revenus acquis par leur (s) épouse(s) pour créer les réseaux et acquérir les fonds nécessaires au développement de leurs activités (CHAMPAUD 1983, p. 271; BAYART 1989, p.130; DE MIRAS 1982, p.195). Dans les villes moyennes de Côte-d'Ivoire, par exemple, rares sont les entrepreneurs ayant hérité de leurs affaires. Ainsi à Daoukro 3 pour cent seulement des 280 entreprises enquêtées ont fait l'objet de succession (FAURE 1994). Quelle que soit la branche d'activité considérée, les entrepreneurs ivoiriens ayant bénéficié de dons et/ou de prêts familiaux sont peu nombreux et les sommes ainsi mobilisées restent modestes (LOOTVOET 1988, pp. 197-198). De même, les grands planteurs Agni bénéficient rarement d'une succession faite en leur faveur par leur père ou leur oncle maternel (GASTELLU et YAPI 1982, pp. 156-159). De ce fait, la taille des entreprises africaines reste modeste et leurs chances de vie limitées.

La survie de ces entreprises dépend de la manière dont leurs propriétaires gèrent trois sortes de risques. Le premier concerne les incertitudes des relations avec les fournisseurs; le second, les incertitudes des relations avec les clients; le troisième, l'organisation du travail au sein de l'entreprise à proprement parler. Dans les trois cas l'entrepreneur doit décider s'il peut faire davantage confiance à la solidarité familiale qu'aux loyautés forgées par le partage d'une même expérience professionnelle. Les réponses à ce type de dilemme sont variées. Certains entrepreneurs font confiance à leurs héritiers directs, surtout s'ils assoient leurs choix sur une base magico-religieuse et assortissent leur sélection d'une prise de serment (LABAZEE 1991b, p. 546). En distinguant les parents qu'ils *assistent* de ceux auxquels ils *s'associent*, d'autres entrepreneurs essaient de limiter les risques (BREDELOUP 1988, pp. 503-512). Ils préfèrent donc recruter des cousins éloignés sur une base temporaire pour les mettre à l'épreuve et donner des compensations financières forfaitaires aux parents plus proches dans lesquels ils n'ont qu'une confiance limitée et qu'ils veulent tenir à distance de leur entreprise. "J'emploie les petits de la famille et je leur apprend le commerce" dit un des marchands interrogés par Labazée (LABAZEE 1988). D'autres, enfin, privilégient les solidarités professionnelles. Ils recrutent des étrangers voire des Européens afin d'imposer une image "moderne" à leur affaire et de cloisonner les exigences de la vie familiale et de la vie professionnelle (KENNEDY 1980 cité par FAURE 1991). Ils donnent éventuellement de l'argent à leurs parents mais se refusent à embaucher qui que ce soit de leur parentèle.

On peut soupçonner que la solution retenue varie en fonction du contexte dans lequel opère l'entrepreneur. Le rare entrepreneur qui est propriétaire du local dans lequel il travaille n'a sans doute pas les mêmes attentes à l'égard de sa descendance que celui qui ne dispose que de droits précaires (LOOTVOET 1988, pp.169-190). De même ces attentes et les choix qu'elles inspirent

dépendent des enjeux techniques de l'entreprise. Un vendeur de disques ou de pièces détachées pour bicyclettes et un commerçant empruntant les itinéraires commerciaux traditionnels ne courent pas des risques comparables.

L'importance du rôle joué par les risques en la matière explique aussi pourquoi les planteurs divisent leurs patrimoines selon des règles variables en fonction de la nature des cultures, et implicitement au moins des bénéficiaires qu'ils en escomptent comme des investissements qui leur semblent nécessaires (BERNARDET 1988; BOUTILLIER 1960; FAUSSEY-DOMALAIN et VIMARD 1991). C'est sans doute la même raison qui incite les marchands Zongo de Lomé à employer des principes distincts pour disposer de leur maison et de leur commerce (AGIER 1983, pp. 219 et s.). Alors que le produit de la vente de la maison est divisé également entre les enfants, l'affaire, elle, est léguée à celui des héritiers que le marchand considère comme étant le plus capable de la faire fructifier. Il resterait à savoir si ces marchands ou plus généralement les entrepreneurs ne poussent pas plus loin la division de leur patrimoine commercial ou artisanal en fonction, par exemple, de la complexité ou de la valeur des composantes de leurs stocks (LABAZEE 1988, p.60).

Logique culturelle et successions

Indiquer comment les variations possibles dans la distribution des successions associées aux entreprises africaines reflètent la taille ou la nature des activités de ces entreprises n'est pas suffisant. En effet, le projet capitaliste n'est pas le déterminant ultime des formes d'accumulation, ni des formes de transmission (LABAZEE 1991b, p. 545).

De fait, "l'importance accordée au capital symbolique et aux pratiques redistributives assure la continuité des réseaux d'échanges à longue distance constitués dans le temps long sur lesquels repose en partie l'accumulation" (PAIX 1990, p. 731). Du fait des incertitudes qui pèsent sur les effets de leurs choix, les entrepreneurs sont soucieux de faire les choses "comme il faut". Il reste à déterminer les critères qu'ils invoquent pour faire que leurs choix soient légitimes.

Le rôle de l'origine ethnique

L'origine ethnique est appelée pour légitimer quatre composantes des pratiques successorales adoptées par un entrepreneur. En premier lieu, cette origine influe sur la répartition en parts égales ou au contraire inégales. Alors que les Moba-Gurma du Nord Togo tendent à partager toutes les composantes du patrimoine familial en parts égales parmi leurs descendants (PILON 1991), les paysans Camerounais choisissent leurs héritiers d'une manière exclusive, contribuant ainsi indirectement à la création d'entreprises non-agricoles. Chez les Bamiléké on pousse ainsi les exclus de l'héritage à fréquenter l'école et à faire fortune ailleurs (WARNIER et MIAFFO 1990). Chez les Matakam, la terre revenant aux cadets, ce sont les aînés qui sont scolarisés en premier afin qu'ils puissent trouver une source de revenu autre que familial (MARTIN 1970).

L'origine ethnique influe aussi sur les dispositions successorales correspondant à l'organisation de la parenté. Les attentes à l'égard des neveux utérins et des fils ne sont pas les mêmes dans les sociétés matrilineaires et patrilineaires. Warnier et Miaffo ne font aucune référence à l'oncle maternel et ses attentes en ce qui concerne les Bamiléké patrilineaires (WARNIER et MIAFFO 1990). Inversement, si l'influence des oncles maternels sur les fortunes des grands planteurs Agni est devenue modeste (GASTELLU et YAPI 1982, pp. 156-159; PILLET-SCHWARTZ 1982), le déclin est récent; dans les années soixante les groupes de parenté cognatiques (matrilineaires) continuaient à exiger leurs droits sur les plantations de café qu'ils considéraient comme les sources de richesse les plus significatives (BOUTILLIER 1960).

En troisième lieu, les dispositions varient en fonction des règles culturellement spécifiques qui régissent les diverses formes de mobilité matrimoniale. Au sein des sociétés patrilineaires, l'ordre dans lequel les enfants peuvent bénéficier du capital familial dépend moins de la date de leur naissance que du rang matrimonial de leur mère dans le cas des foyers polygames (PILON 1991; CLIGNET 1993). Pour la même raison, l'influence du divorce sur les parts des enfants nés de lits différents n'est sans doute pas la même dans le cas des sociétés patri- et matrilineaires.

En dernier lieu, l'exécution de ces mêmes dispositions varie avec le degré de modernité du groupe ethnique étudié. Alors que les N'Zima de Côte-d'Ivoire faisaient originellement appel à des héritiers issus de divers segments de lignage pour maintenir la cohésion du groupe familial, certains d'entre eux tirent désormais avantage de la distance sociale et physique croissante séparant les divers éléments du groupe familial pour "manger l'héritage" au nom d'un

droit dont les autres membres de la famille ne se souviennent plus ou qu'ils ne connaissent pas encore (VERDEAUX 1980, pp. 69-85).

En résumé, en Afrique comme ailleurs, l'origine ethnique commande tant la définition des biens qu'il est convenable d'acquérir que celle de la manière convenable de les répartir. Dans la mesure où, en Afrique comme ailleurs, le concept de famille implique un certain attachement à la notion d'équité, les "exclus" se voient ainsi souvent dotés d'un capital humain leur permettant de créer leur propre dynastie. De ce point de vue, les Bamiléké ressemblent aux habitants de la Bohême-Moravie pré-industrielle évoquée par Habbakuk (HABBAKUK 1955).

Le rôle de la religion

L'influence de la religion sur les pratiques successorales des entrepreneurs africains est double. La survie de l'entreprise étant menacée par la dissolution croissante des loyautés existantes, les entrepreneurs font souvent appel au serment pour identifier celui de leurs héritiers auquel ils vont décider de faire confiance, ou au contraire qu'il convient d'exclure. L'accumulation d'un savoir islamique devient ainsi aussi importante que l'adhésion à des règles scientifiques dans la gestion des risques (LABAZEE 1990b, p. 850; GREGOIRE 1992, p. 157).

Par ailleurs, les prescriptions coraniques qui prévoient la liquidation du capital productif et son partage en parts égales, bien que distinctes selon le sexe des enfants, limitent de ce fait même la croissance des entreprises (GREGOIRE 1992). Cependant ces prescriptions ne sont pas uniformément applicables; les marchands de Zongo ne soumettent ainsi que leur résidence au partage requis par le Coran.

Le rôle des générations

Qu'on définisse la génération indépendamment de l'histoire ou par référence aux phases successives de la colonisation, les générations d'entrepreneurs africains diffèrent les unes des autres en termes de nature ou d'organisation de leurs activités. Elles adoptent également des conduites distinctes en matière de solidarités familiales. Le nombre d'héritiers considérés

comme éligibles décroît aussi avec le passage du temps. Les descendants directs occupent une position de plus en plus privilégiée, la parenté lointaine ne se voyant éventuellement octroyer qu'un forfait libératoire.

En outre, les relations entre entreprise et scolarisation deviennent moins équivoques. Certains entrepreneurs de première génération traitent la scolarisation de leurs enfants comme une forme de dépense somptuaire qu'ils abolissent dès qu'ils ont des revers de fortune (LABAZEE 1988, pp. 28-45), même si d'autres s'appuient sur celui ou celle de leurs héritiers qui ont fréquenté l'école pour faire leur comptabilité (LABAZEE 1988, pp. 28-45; VERDEAUX 1991).

Enfin, les entrepreneurs de deuxième génération deviennent plus oecuméniques dans leur traitement juridique de leurs liens avec leur parentèle, leurs fournisseurs ou leurs clients. Ils apprennent ainsi à jouer des discordances entre le caractère enregistré et fixe de la loi moderne et la nature orale et éventuellement ondoyante des prescriptions coutumières pour imposer leurs propres solutions (VERDEAUX 1980).

Le rôle du sexe

Les variations dans les modes de division du travail et de division de l'autorité familiale entre maris et femmes influent sur les pratiques successorales des entrepreneurs des deux sexes. Dans de nombreuses règles coutumières, les femmes font partie de la succession du défunt et ne constituent qu'un des objets de l'héritage. Pourtant, elles sont aussi elles mêmes souvent héritières, même si leurs parts sont souvent inférieures à celles de leurs frères ou portent sur des formes autres de richesse.

La concentration des femmes dans certains commerces ou certains types d'artisanat de même que la sélection de leurs collaborateurs pose le problème des limites au sein desquelles la transmission de leurs entreprises s'opère exclusivement *entre femmes* (CORDONNIER 1979). Ce type de ségrégation sexuelle favorise-t-il ou freine-t-il le développement économique micro- et macroscopiques ?

Conclusions

L'analyse des données éparses recueillies dans les différents pays de l'Afrique Occidentale et Centrale fait ressortir deux problèmes importants. D'une part, distinguer l'effet du capital économique et du capital symbolique des entrepreneurs africains sur leurs pratiques successorales ne dispense pas pour autant d'évaluer les discordances éventuelles dans les dynamiques propres aux deux formes de capital. Si les pratiques successorales des fermiers irlandais et allemands du Mid-West américain diffèrent les unes des autres encore aujourd'hui (SALAMON 1980), les contrastes ethniques en matière de succession devraient *a fortiori* demeurer davantage marqués en Afrique, quelles que soient la région et l'activité considérées. En effet, la participation d'individus isolés à une économie marchande ne suffit pas pour modifier les stratégies traditionnelles portant sur l'accumulation et la transmission de capital. Tant que l'économie d'un groupe ethnique continue de fonctionner en circuit fermé, et tant que la stratification de cette société reste indépendante et de la division du travail et de la spécialisation technique, l'accumulation de capital reste quantitativement limitée et les formes de richesse peu diversifiées. Il n'y a alors de place ni pour la naissance d'entreprises reconnues comme telles par les acteurs cruciaux du groupe ethnique en question, ni pour une modification correspondante des règles de succession (SAVONNET-GUYOT 1986, pp. 41-47).

D'autre part, on peut se demander si les effets des changements structurels sur les idéologies et les pratiques successorales sont réversibles ou non (COLE et WOLFF 1974). Les modèles existant de transmission peuvent se trouver respectés quand les conditions économiques le permettent, mais mis sous le boisseau quand la conjoncture devient exceptionnelle. De là, l'importance des distinctions établies entre héritiers et prolétaires ou encore entre les entrepreneurs qui se disent *exilés* ou prêts à retourner au bercaïl et ceux qui se voient comme *marginalisés* ou fiers d'être des innovateurs (AGIER et LULLE 1987; BREDELOUP 1988, pp. 513-542). Bien que les premiers soient davantage capables de respecter les règles successorales de leur milieu d'origine, les seconds restent suffisamment soucieux de garder leur identité culturelle pour restaurer ces règles dès qu'ils le peuvent.

Ces questions permettent d'évaluer l'influence des pratiques distributives distinctes sur les ressources du groupe domestique et celles de la société toute entière. Contrairement à ce que pensait Adam Smith, transmettre l'entreprise à un seul héritier ne donne pas toujours les résultats positifs escomptés. Il faut donc identifier les déterminants matériels et culturels des stratégies successorales afin de mieux évaluer leurs retombées sur la formation d'une

classe particulière ou sur le développement économique d'un pays.

Références bibliographiques

AGIER 1983, AGIER et LULLE 1987, AMSELLE 1977, AUGE 1971, BAYART 1989, BEAUSSOU 1983, BERNARDET 1988, BREDELOÛP 1988, BOURDIEU ET PASSERON 1970, BOUTILLIER 1960, CHAMPAUD 1983, CLIGNET 1992 et 1993, COLE et WOLFF 1974, CORDONNIER 1979, DE MIRAS 1982, FAURE 1989, 1991, 1992 et 1993, FAURE et MEDARD 1982, FAUSSEY-DOMALAIN et VIMARD 1991, GASTELLU et YAPI 1982, GREGOIRE 1992, HABBAKUK 1955, HILL 1972, ILIFFE 1983, LABAZEE 1988, 1990b et 1991b, LOOTVOET 1988, MAINE 1954, MARTIN 1970, NEWBY et alii 1979, OGBURN 1955, PAIX 1990, PILLET-SCHWARTZ 1982, PILON 1991, SALAMON 1980, SAVONNET-GUYOT 1986, VERDEAUX 1980 et 1991, WARNIER et MIAFFO 1990, WEBER 1968.