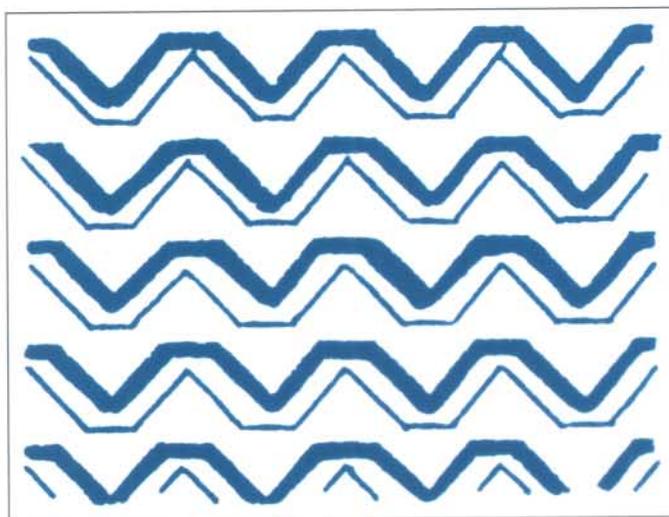

SOUS LA DIRECTION DE
**Thomas Bierschenk, Jean-Pierre Chauveau
et Jean-Pierre Olivier de Sardan**

Courtiers en développement

Les villages africains en quête de projets



COURTIERS EN DÉVELOPPEMENT

8

Collection « Hommes et Sociétés »

Conseil scientifique : Jean-François BAYART (CERI-CNRS)

Jean-Pierre CHRÉTIEN (CRA-CNRS)

Jean COPANS (Université de Picardie)

Georges COURADE (IRD)

Alain DUBRESSON (Université Paris-X)

Henry TOURNEUX (CNRS)

Directeur : Jean COPANS

KARTHALA sur internet : <http://www.karthala.com>

© Éditions KARTHALA et APAD, 2000
ISBN : 2-84586-013-7

SOUS LA DIRECTION DE
**Thomas Bierschenk, Jean-Pierre Chauveau
et Jean-Pierre Olivier de Sardan**

Courtiers en développement

Les villages africains en quête de projets

**APAD, Institut für Ethnologie
J. Gutenberg Universität – 55099 MAYENCE**

Éditions KARTHALA 22-24, boulevard Arago 75013 PARIS

Cet ouvrage est issu d'une recherche financée dans un premier temps par l'action scientifique programmée MRE/ CNRS/ORSTOM « Problématiques de développement ». Il a ensuite bénéficié d'aides de la *Deutsche Forschungsgemeinschaft* (DFG), du ministère allemand de la Coopération économique (BMZ), de la *Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit* (GTZ) et du programme PROCOPE (du *Deutscher Akademischer Austauschdienst/DAAD* et MRE). BMZ et GTZ ont aussi subventionné l'impression de cet ouvrage. Nous remercions Pierre-Yves Le Meur pour son aide et Evelyn Bott pour son assistance à la mise en forme du texte et de la bibliographie.

INTRODUCTION

Les courtiers entre développement et État

Thomas BIRSCHENK
Jean-Pierre CHAUVEAU
et Jean-Pierre OLIVIER de SARDAN

Les fonctions et activités d'intermédiation ou de « courtage » sont présentes dans toute société. Elles peuvent être plus ou moins généralisées, plus ou moins spécialisées et plus ou moins institutionnalisées. En Afrique, ce phénomène est particulièrement étendu, et se retrouve dans les domaines les plus divers, comme la parenté, la religion, l'organisation politique et l'économie¹. Durant la colonisation, notamment, la régulation des rapports entre les pouvoirs coloniaux et les populations s'est largement appuyée sur des groupes d'intermédiaires qui, de l'interprète au représentant ou au chef de canton ou de village, étaient censés assurer la liaison entre les autorités coloniales et les sociétés locales. Pourtant, dans une situation de domination extrême, avec des barrières manifestes entre des groupes culturels, socio-économiques et politiques hétérogènes, et un véritable fossé entre les sociétés locales et les centres de décision territoriaux et métropolitains, ces

-
1. Par exemple, concernant l'Afrique, on constate la prééminence de certaines positions de parenté, d'alliance ou de genre dans la mise en relation des différentes classes des systèmes de parenté, ou encore la désignation d'intermédiaires patentés entre la communauté, la terre et les ancêtres ou entre un marabout et les groupes localisés de ses disciples. La « fonction » d'intermédiaire est évidemment d'autant plus explicite que la distance sociale ou symbolique s'accompagne d'une distance dans l'espace, comme dans le cas des États précoloniaux, qui pouvaient impliquer un double niveau de « représentation » : des communautés politiques locales auprès des aristocraties dirigeantes et de ces aristocraties auprès des communautés locales. Dans le domaine économique, une abondante littérature décrit explicitement le courtage et ses variantes dans les activités d'échanges.

intermédiaires n'ont pas simplement joué un rôle de courroie de transmission. Ils ont largement détourné et amplifié la fonction prescrite par le dispositif colonial et contribué à orienter les politiques et les pratiques coloniales dans le sens de leurs intérêts ou en fonction de leurs propres systèmes de représentation du politique (le roman à base documentaire *L'étrange destin de Wangrin* d'Amadou Hampaté Bâ, est une excellente description de la réalité et des ambiguïtés de ce courtage). Au point que l'on a pu parler, à propos du système politique colonial et de son héritage par les États africains indépendants, de « despotisme décentralisé » (Mamdani, 1996).

La transition, après la seconde guerre mondiale, des politiques coloniales de « mise en valeur » vers des politiques de « développement économique et social », puis la mise en œuvre par les anciennes métropoles coloniales et par les institutions internationales, à partir des indépendances, des politiques d'aide au développement, ont progressivement donné à ces activités de courtage une dimension économique sans précédent. L'aide au développement sous ses différentes formes (publique et, de plus en plus, décentralisée, non gouvernementale ou privée ; don, prêt bonifié ou emprunt sur le marché privé international ; aide bilatérale ou multilatérale, etc.) est maintenant une réalité massive dans beaucoup de pays africains. La figure de « l'État rentier africain » et le comportement de *rent seeking* des élites bureaucratiques et entrepreneuriales des pays africains indépendants sont devenus des lieux communs pour décrire une situation dans laquelle l'accès au pouvoir et aux ressources économiques dépend étroitement de l'accès aux circuits de l'aide internationale et du contrôle de sa répartition. Les stratégies de mobilisation ou de captation de certaines composantes de cette « rente » de l'aide au développement sont devenues des enjeux essentiels. En effet, toute perspective normative ou morale mise à part, il s'agit bien là d'une « rente », même si cette rente est fondée sur des ressources externes et même si elle se réalise dans un contexte de pauvreté et, bien souvent, de misère. Certes, les modalités et l'importance relative de cette rente du développement varient d'un pays à l'autre selon les ressources disponibles et l'existence ou non d'autres « rentes » nationales (minière, pétrolière, voire agricole – cultures d'exportation). Cependant, les États africains les plus favorisés (Côte d'Ivoire, Nigeria, par exemple), demeurent dépendants de financements internationaux du fait de leur endettement extérieur ; et la mobilisation de l'aide au développement reste une fonction importante de leurs hommes politiques qui, à cet égard, jouent bien le rôle de « courtiers en développement » à l'échelle nationale et internationale. Même les fameux « prêts d'ajustement structurels », considérés comme des contraintes imposées aux pays africains par les bailleurs de fonds internationaux, sont aussi des ressources injectées massivement dans les économies et les sociétés nationales et donnent lieu à

des conflits de répartition tant entre les pays soumis à l'ajustement et les bailleurs de fonds qu'entre les groupes d'intérêt nationaux.

Ces données économiques et politiques sont bien connues. Elles sont surtout décrites et analysées par les économistes et les politologues. Mais elles ont des implications proprement sociologiques et anthropologiques moins visibles qui vont au-delà des considérations générales et courantes sur l'État rentier en Afrique. Ces implications sont liées aux modes contemporains de circulation et de redistribution de cette « rente de développement » et, en particulier, à sa mobilisation au profit des relations clientélistes qui constituent l'ossature tant des relations sociales internes à la classe bureaucratique que des rapports entre la bureaucratie et les populations. Dans l'acquisition de la rente de développement (en Afrique, mais aussi ailleurs), un groupe d'acteurs sociaux joue en effet un rôle particulier qui, jusqu'à récemment, a été l'objet de très peu d'études spécifiques. Il s'agit ici des intermédiaires entre des « donateurs » et des « bénéficiaires » potentiels de l'aide au développement. Nous les appellerons « courtiers locaux en développement ».

Les « courtiers locaux en développement » sont ces acteurs sociaux implantés dans une arène locale (dans laquelle ils jouent un rôle politique plus ou moins direct) qui servent d'intermédiaires pour drainer (vers l'espace social correspondant à cette arène) des ressources extérieures relevant de l'aide au développement. Si l'on prend le « projet de développement » comme la forme quasi idéal-typique de l'opération de développement², quel qu'en soit l'opérateur, les courtiers représentent les porteurs sociaux locaux de projets ; ils assurent l'interface entre les destinataires du projet et les institutions de développement ; ils sont censés représenter la population locale, ou en exprimer les « besoins » vis-à-vis des structures d'appui et de financement extérieures.

En définitive, loin d'être les opérateurs passifs d'une logique d'assistanat, les courtiers en développement sont les personnages clés de l'irrésistible quête de projets menée dans les villages africains et autour d'eux. Une approche empirique du phénomène de courtage apparaissait donc comme nécessaire, et c'est ainsi qu'est né le programme de recherche collectif dont les contributions au présent ouvrage sont des produits³. Nous nous sommes

-
2. Malgré le principe affiché de réorienter l'aide vers des politiques d'ajustement macro-économiques au détriment du financement de projets sectoriels ou régionaux, la « forme projet » de l'aide se retrouve dans la plupart des domaines (santé, lutte contre la pauvreté, insertion des jeunes diplômés, crédit, promotion des femmes, gestion participative des ressources naturelles, etc.). Par ailleurs, en dépit des pétitions de principe, les projets des ONG ne se distinguent guère, à quelques exceptions près, des projets classiques (cf. *infra*).
 3. Il s'agissait d'un programme de recherche sur « Les courtiers locaux en développement » qui a été financé dans le cadre de l'action concertée MRE-CNRS-ORSTOM

efforcés de nous départir de tout présumé normatif, tant positif (les courtiers comme émanation d'une « société civile » se dressant face à l'adversité) que négatif (les courtiers comme « profiteurs » d'une aide mal maîtrisée). Nous nous réclamons en effet d'un style de recherche caractérisé entre autres par la méfiance envers les dérives idéologiques de toutes natures, par l'importance accordée aux études empiriques sous forme de travail de terrain intensif, et par la combinaison permanente d'approches ethnographiques et historiques.

La première partie de cette introduction se propose de montrer en quoi le phénomène de courtage constitue un fait social et historique particulièrement important dans la structuration des sociétés africaines contemporaines. Dans une deuxième partie, nous rappellerons la tradition d'anthropologie politique dont le présent ouvrage est l'héritier. Nous développerons ensuite dans une troisième partie une synthèse comparative des acquis de cet ouvrage, à travers les diverses études de cas qui le constituent, et des pistes qui s'en dégagent. Nous soulignerons, en conclusion, les apports et le fort potentiel théorique des « courtiers locaux en développement » en ce qui concerne des débats plus généraux, tels que les rapports entre la construction de l'État, la « société civile » et les pouvoirs locaux.

La « production » des courtiers locaux en développement dans le contexte contemporain en Afrique

Afin de prendre toute la mesure du phénomène du courtage en développement et de son expansion caractéristique dans le contexte actuel, il est nécessaire de le replacer dans la longue trajectoire des sociétés africaines depuis la colonisation. Les processus de formation étatique en Afrique ne peuvent être séparés, en effet, ni d'avec l'établissement de l'État colonial ni d'avec l'accession à l'indépendance de ces États⁴.

« Problématiques de développement » et ensuite par la DFG et BMZ / GTZ (cf. Olivier de Sardan et Bierschenk, 1993 ; cf. aussi Bierschenk, 1994). Par la suite le réseau APAD (Association euro-africaine pour l'anthropologie du changement social et du développement) y a été largement associé ; plusieurs contributions à ce livre ont été présentées lors du colloque APAD sur « Le développement négocié : courtiers, savoirs, technologies » qui s'est tenu à l'université de Hohenheim à Stuttgart (Allemagne) en juin 1996. Cf. Bierschenk et Le Meur, 1996.

4. L'orientation générale de cette partie est largement inspirée de l'analyse de Bierschenk et Olivier de Sardan (1998a) à propos des processus de démocratisation et de décentralisation en Afrique.

Une mise en perspective historique

Les États africains contemporains s'inscrivent dans l'histoire coloniale et dans les particularités de l'accession des États africains à l'indépendance, d'où ressortent, notamment, un exercice du pouvoir de type despotique et violent, une relative impuissance des États et un recours systématique à des intermédiaires locaux au niveau interne pour assurer leur faible ancrage local⁵. En cela, les États africains sont comparables d'une certaine manière aux États européens proto-modernes (Tilly, 1986) et apparaissent extrêmement fragiles : les processus de formation étatique peuvent se révéler réversibles. Mais ces États africains sont d'autant plus fragiles que leur souveraineté et leur existence même dépendent plus de la coopération internationale et des institutions financières que de leurs capacités fiscales propres. Selon la distinction d'Evers (1987) entre États « dépendants de l'extérieur » et « dépendants de l'intérieur », les pays africains les moins développés appartiennent à la première catégorie. Ils sont, pour parler comme le politologue J.-F. Bayart (1989), « extrovertis ». C'est surtout de ce point de vue que la situation postcoloniale des États africains est différente tant de la situation coloniale que des États européens proto-modernes.

Dépendante matériellement de l'extérieur, la classe politique s'est alimentée, dans les pays les plus pauvres d'Afrique, de la taxation du commerce transitaire international et du transfert des fonds d'aide au développement plutôt que des revenus générés de manière interne. Dans tous les domaines, le « développement », en particulier en milieu rural, s'est présenté sous la forme d'une chaîne d'agences de transfert de ressources (pays donateurs, institutions multilatérales, gouvernements nationaux, services locaux de l'administration et projets) vers les « populations cibles ». L'aide au développement a été par conséquent, depuis les indépendances, un élément essentiel de la médiatisation de la souveraineté étatique en Afrique, en permettant l'ancrage des structures clientélistes à l'intérieur de ces sociétés – à l'inverse de l'interprétation des praticiens et experts occidentaux du développement, qui voient dans la prépondérance des relations clientélistes un héritage déplorable du traditionalisme des États africains. Depuis les indépendances, l'aide au développement a ainsi permis une large propagation de l'appareil d'État sur son territoire national. Les sociétés rurales africaines se sont trouvées insérées dans un maillage d'institutions et d'organisations qui relèvent de l'administration territoriale (incluant parfois encore les chefferies de village), des forces de sécurité et des services techniques (agriculture,

5. Entre autres, Bayart, 1989 ; Mamdani, 1996 ; Spittler, 1981 ; von Trotha, 1994 ; Bierschenk et Olivier de Sardan, 1998b. Pour une revue d'ensemble de cette question, cf. Bierschenk et Olivier de Sardan, 1998a.

élevage, santé, éducation, gestion de terroirs, etc.). Toutes ces instances déconcentrées de l'État sont depuis des décennies des acteurs et des enjeux importants des arènes politiques locales.

Toutefois, l'État central n'a pas pour autant été en mesure d'assurer une véritable hégémonie grâce à la seule redistribution de l'aide au développement. Les arènes politiques locales⁶ sont caractérisées au contraire par un ensemble de traits que l'on peut résumer ainsi (Bierschenk et Olivier de Sardan, 1998a : 29 *et sq.*) :

- le pouvoir villageois est fragmenté entre des institutions politiques issues d'époques différentes, qui reposent sur des principes de légitimité, sur des règles, et sur des acteurs différents ;
- le jeu de compétition et de coalition qui en résulte autorise une relative autonomie des arènes politiques locales vis-à-vis de l'histoire politique nationale, dont les principaux événements impriment certes leur marque sur les premières, mais sont en grande partie réappropriés par les systèmes de sens et par les contextes politiques villageois ;
- « l'empilement » des diverses institutions politiques locales suscite une flexibilité et une plasticité de ces institutions et de leurs relations mutuelles et laisse une marge importante de négociation, le plus souvent informelle, aux différents acteurs pour fixer les compétences et les règles du jeu ;
- il s'ensuit que la régulation politique locale est faible et éclatée. D'une part, la capacité de l'État à imposer des normes est réduite. D'autre part, à côté des instances politiques officielles (par exemple les chefferies ou les conseils communaux), le pouvoir politique peut aussi être exercé au travers d'associations ou d'organisations qui n'apparaissent pas de prime abord comme politiques. Souvent, d'ailleurs, des représentants locaux de l'État, cadres et intellectuels, peuvent appartenir à ces associations « supra-locales » (par exemple les mutuelles ou associations de ressortissants).

Ces arènes locales représentent le terrain sur lequel la logique bureaucratique de l'État central, représenté localement par les agents de ses différents services, doit se confronter et négocier avec d'autres logiques d'action politique et avec diverses représentations locales du politique, de l'autorité, de la souveraineté et du pouvoir (cf. Bako-Arifari, 1999). La capacité de l'État à contrôler les relations entre les villages et le monde extérieur est donc limitée. Elle peut être encore affaiblie par une perte de légitimité au profit des « modes locaux de gouvernance » et des réseaux supra-locaux.

C'est précisément dans ce sens qu'intervient la recomposition des flux et des circuits de l'aide au développement depuis les quinze dernières années.

6. Pour une discussion de la notion d'arène locale en anthropologie, cf. Bierschenk, 1988 ; Olivier de Sardan, 1995 ; Dartigues, 1997 ; Bako-Arifari, 1999.

Les nouvelles modalités de l'aide décentralisée, étroitement associées au réajustement de l'aide internationale et au retrait politique et économique de l'État, conduisent en effet à la prolifération d'organisations et d'agents intermédiaires qui ne relèvent plus des seules autorités publiques.

La décentralisation de l'aide et la prolifération d'acteurs et d'organisations intermédiaires

Depuis la crise des années 70, le modèle de l'État fort du début des indépendances, avec l'inflation de la fonction publique qui le caractérise, est arrivé à son point limite. Ce facteur interne s'est renforcé par la perte par les États africains, avec la fin de la guerre froide, de leur rente géopolitique liée au rôle d'appoint qu'ils pouvaient jouer au profit d'un bloc ou de l'autre et à leur capacité à renverser leurs alliances. De profonds changements ont ainsi affecté les conditions d'octroi, de drainage et de répartition de la rente du développement et des financements internationaux : le volume de l'aide publique décline, les conditionnalités pour accéder à l'aide multilatérale sont de plus en plus fortes, les destinataires de l'aide ne sont plus uniquement les services de l'État. Par conséquent, et c'est une des facettes de la « crise de l'État en Afrique », les États africains contemporains ne sont pas ou plus en mesure de drainer ou de contrôler une partie significative des flux Nord-Sud, du fait de la méfiance qu'ont désormais à leur égard les bailleurs de fonds. La « rente du développement » transite donc pour beaucoup par des réseaux d'intermédiaires nationaux, qui ne se confondent pas avec les appareils administratifs et politiques classiques, et par des circuits d'aide non gouvernementale (coopération décentralisée, jumelages, opérations caritatives ciblées...), dans lesquels les ONG, tant du Nord que du Sud, ont pris une importance croissante (Bratton, 1990 ; Fowler, 1992 ; Salomon, 1994 ; Petiteville, 1996 ; Sogge, 1996 ; Neubert, 1997a).

Un autre aspect des turbulences auxquelles sont confrontés les États africains renvoie aux processus actuels de libéralisation économique et de démocratisation politique. En accompagnement de la politique de retrait de l'État, les bailleurs de fonds internationaux et bilatéraux ont mis la désétatisation et la décentralisation à l'ordre du jour dans le cadre du nouveau mot d'ordre du « développement institutionnel ». La réduction du nombre des fonctionnaires, la privatisation des secteurs économiques contrôlés par l'État, l'abolition des partis uniques et l'introduction (au moins formelle) de règles du jeu démocratiques dans la vie politique ont conduit à une « dénationalisation » de l'aide, tant du côté des donateurs (collectivités locales, ONG du Nord) que des receveurs (collectivités locales, associations, ONG du Sud), ainsi qu'à sa décentralisation au nom d'un « modèle participatif » désormais

invoqué par tous. Les réformes imposées aux États africains et les nouvelles modalités de l'aide décentralisée ont ainsi réouvert ou créé des champs d'action pour un grand nombre d'organisations intermédiaires : associations villageoises, coopératives, groupements de producteurs, associations d'usagers, mutuelles de développement, syndicats agricoles plus ou moins politisés, comités villageois liés à tel ou tel projet, sections locales des différents partis, associations de migrants et de ressortissants, associations religieuses, mouvements et organisations ethniques, régionalistes et culturelles, clubs de jeunes et de femmes, cercles d'épargne, etc. La logique de l'État central doit désormais affronter de nouvelles logiques de mobilisation des ressources extérieures, différentes de celles qui avaient cours dans la classe politique et bureaucratique nationale. Les organisations intermédiaires « branchées » sur la captation de l'aide au développement deviennent des acteurs et des enjeux nouveaux qui s'ajoutent, sans les faire disparaître, aux organisations intermédiaires et aux centres de pouvoirs locaux préexistants.

Cette prolifération d'associations et d'organisations a entraîné un important recrutement de responsables issus de groupes sociaux divers. Outre les agents de la fonction publique affectés localement et les cadres et intellectuels « ressortissants » de régions ou de communautés rurales, à l'origine de ce processus, les bureaux et comités en tous genres incluent une fraction non négligeable des laissés-pour-compte de la politique de libéralisation (« déflatés » de la fonction publique ou du secteur privé urbain, diplômés chômeurs ou retournés à la terre, voire simplement jeunes gens scolarisés en quête d'emploi). Enfin, les chefs et notables villageois classiques s'inscrivent souvent dans ce mouvement, du moins la fraction la plus « moderniste ».

Dans ce contexte, les courtiers en développement prennent de plus en plus d'importance, tant au niveau local que national, voire international. En Afrique, on les trouve partout où les formes décentralisées de l'aide sont présentes. La distribution géographique des projets de développement est maintenant largement déterminée par les prestations de ces courtiers « aux pieds nus » (cf. *infra*).

Questions de recherche

Ce qu'on appelle la « société civile » est souvent mystérieux, et connote en général un souci de démarcation à l'égard de l'État ou de valorisation de formes « non étatiques » d'action collective. En fait, tout simplement, ce sont ces multiples associations, ONG locales et groupements de tous ordres qui constituent le référent concret de cette « société civile » tant invoquée. Au

sein de cette galaxie associative, quelle est l'importance des courtiers en développement ? S'agit-il d'un élément conjoncturel simplement lié aux orientations fluctuantes de l'aide internationale et à ses « modes » ? Ou au contraire une recomposition structurelle des relations entre les États et leurs « sociétés civiles » s'opère-t-elle à travers eux ? L'étude empirique des courtiers de développement introduit par conséquent à une réflexion plus large sur les rapports entre les États africains, les modes locaux de gouvernance et les organisations intermédiaires.

D'où quelques questions de recherche qui ont guidé notre programme et que l'on retrouve évoquées dans cet ouvrage. Comment les compétences, les trajectoires et les « carrières » des courtiers s'insèrent-elles dans le champ politique local ? Qu'en est-il des relations entre les « leaders associatifs » que sont les courtiers en développement et les détenteurs classiques des pouvoirs dans les arènes villageoises ? L'émergence de courtiers en développement a-t-elle contribué à transformer les rapports entre les États africains et les modes locaux de gouvernance qui préexistaient à la crise de l'État et aux nouvelles modalités de l'aide internationale – par exemple en encourageant la perte de légitimité de l'État au niveau local, en accroissant l'autonomie des arènes politiques locales, en contribuant à la fragmentation du pouvoir villageois au profit de ces nouveaux intermédiaires, en conférant aux associations et aux organisations supra-locales des ressources et des capacités de négociation inédites dans le champ politique local et national ? Enfin, le courtage en développement va-t-il effectivement, comme on le prétend couramment, dans le sens d'un renforcement de la « société civile » aux dépens de l'État ou bien contribue-t-il à brouiller les cartes et à renforcer l'ambivalence foncière des rapports de la société civile et de l'État – en particulier en incitant les fonctionnaires, les cadres et les intellectuels, les chefs et les notables, mais aussi les déscolarisés et les citadins en échec urbain, à participer à une vaste quête de projets pour « leurs » villages ?

Courtage et médiation comme problématiques de l'anthropologie politique

L'intérêt des anthropologues pour les courtiers, au sens large, n'est pas nouveau. Divers auteurs, essentiellement anglophones, se sont intéressés aux intermédiaires qui tirent un bénéfice de leur position entre deux configurations sociales et culturelles.

Cette littérature socio-anthropologique « classique » a trois caractéristiques. En premier lieu, la littérature sur le courtage repose sur des recherches

empiriques menées surtout dans deux régions : la Méditerranée et l'Amérique latine – ce qui soulève la question d'une éventuelle affinité élective entre une problématique de recherche et la spécificité d'un terrain (cf. Fardon, 1990). Cependant, comme nous le verrons, les phénomènes de médiation constituent des thèmes importants dans les travaux de certains chercheurs africanistes britanniques depuis la fin des années 30, bien avant que les termes de courtage et de courtiers aient été employés. En second lieu, cette littérature relève largement de l'anthropologie politique, qui a été le domaine privilégié de l'anthropologie sociale britannique jusqu'aux années 60. Elle s'intéresse donc en premier lieu aux courtiers politiques. Ce n'est que plus tard, dans les années 70, que sont apparues les premières études sur ceux que nous appelons ici les « courtiers en développement » (le terme n'était pas employé). En dernier lieu, ces travaux remettent en cause le paradigme structuro-fonctionnaliste, alors hégémonique en anthropologie. Ils soulignent que les acteurs sociaux ne sont pas seulement des porteurs de rôles ni de simples exécutants de normes, mais qu'ils sont en mesure de se ménager des marges de manœuvre dans les interstices des systèmes et des structures, dans des contextes où les normes ne sont pas homogènes, voire sont contradictoires. Ce courant critique s'est cristallisé dans certaines « écoles », comme celle de Manchester (Gluckman, Mitchell, Turner...) ou celle de la sociologie interactionniste (Goffman, Becker, Strauss...).

On peut distinguer deux perspectives principales, selon l'importance accordée à la force de contrainte exercée sur le courtier par les différentes configurations de pouvoir entre lesquelles il joue le rôle de médiateur.

Certains auteurs (par exemple Gluckman *et al.*, 1949 ; Fallers, 1955 ; Mendras, 1976) raisonnent en termes de mise en rapport entre une société « englobante » et une société « englobée » (ou, pour utiliser une autre métaphore, entre « le haut » et « le bas »), avec une nette répartition du pouvoir en faveur de la société englobante (cf. nombre d'analyses des « sociétés paysannes » et de leurs rapports avec les pouvoirs étatiques, urbains, etc.). Dans cette perspective, la situation de médiation se limite aux relations entre une seule société englobante et une seule société englobée. S'il peut y avoir compétition entre plusieurs médiateurs ou courtiers, ceux-ci ne peuvent eux-mêmes influencer sur l'une ou l'autre des configurations de pouvoir qu'ils contribuent à mettre en relation, ce qui réduit évidemment leurs marges de manœuvre.

Pour d'autres auteurs par contre (par exemple Mair, 1968 ; Kuper, 1970 ; Boissevain, 1974 ; Cohen et Comaroff, 1976 ; Gonzales, 1972), les configurations de pouvoir sont plus nombreuses, plus diversifiées et plus instables. Il existe des filières, des cheminements ou des trajectoires de courtage alternatifs. La compétition n'intervient pas seulement entre courtiers, mais aussi, si l'on peut dire, entre configurations de pouvoir. Dans ce type de

situation, la marge de manœuvre des courtiers peut être importante. Ils peuvent être mis en concurrence mais ils peuvent, à leur tour, mettre les configurations de pouvoir en compétition.

En fait, les auteurs ont, dans l'ensemble, progressivement abandonné la première perspective et adopté la seconde. Cela ne semble pas signifier seulement un changement d'orientation théorique ; cela correspond aussi à un changement des situations historiques analysées. Tandis que les premières analyses décrivent des « situations coloniales » assez typiques d'un système de pouvoir pyramidal et dichotomique, les travaux plus récents décrivent des situations plus éclatées, dans lesquelles les configurations de pouvoir sont en quelque sorte « décentrées » (certains auteurs parlent de « conditions post-modernes »). Ce changement de perspective s'accompagne d'une transposition de la problématique du courtage du champ proprement politique au champ du développement, dans lequel la mobilisation des ressources politiques interfère avec les stratégies de captation de l'aide extérieure – selon la nouvelle donne du dispositif contemporain de développement (cf. ci-dessus).

De l'analyse de la position « intercalaire » du chef à l'analyse du courtage politique dans un système complexe de relations

L'article de Gluckman, Mitchell et Barnes (1949) sur « le chef de village en Afrique centrale britannique » peut être considéré comme un des textes fondateurs de l'anthropologie politique du courtage et des courtiers, bien que ces termes eux-mêmes ne soient pas utilisés. Ils y esquissent un programme de recherche sur la position « intercalaire » du chef de village dans la situation coloniale de l'époque. Dans la partie introductive, Gluckman souligne l'ambiguïté de la position du chef, tiraillé entre des principes contradictoires. À l'intérieur du village, il est à l'interface du système de parenté et du système politique villageois, ce qui, surtout quand il y a un conflit à régler, rend sa position ambivalente. Cette ambivalence est aggravée par le fait qu'il doit, malgré lui, faire appliquer les règles de l'administration coloniale, auxquelles il n'adhère pas. Il est donc pris entre deux systèmes de valeurs. Le « stress » auquel est exposé la position du chef a amené un autre auteur, Fallers (1955), à insister sur la situation délicate et difficile (*predicament*) du chef africain moderne.

Si Gluckman ouvre une piste, il ne va pas lui-même très loin dans la direction indiquée. La position intercalaire d'un chef, écartelé entre les exigences du système local « traditionnel » et celles de l'administration coloniale « moderne », n'est qu'évoquée. Les analyses de Mitchell et Barnes qui suivent s'intéressent exclusivement au premier type d'ambivalence dans

la position du chef, celle qui est liée à sa position dans le village. En outre, Gluckman voit le rôle de médiateur du chef principalement en termes de « dilemme » et donc dans un sens passif : le chef, pris entre deux systèmes de règles, de normes et de valeurs, ne tire aucun profit de son rôle. Il n'est donc pas un courtier dans le sens qui sera ultérieurement adopté dans la littérature anthropologique (et dans cet ouvrage) et que formalisera Boissevain (1974), pour qui le courtier est quelqu'un qui agit en médiateur actif (*mediates*) entre deux unités sociales et qui en tire un bénéfice.

Kuper (1970) a explicitement critiqué la perspective néofonctionnaliste de Gluckman – que l'on retrouve d'ailleurs dans l'ensemble de son œuvre –, et proposé de centrer plutôt l'analyse sur « l'espace de manœuvre » (*room for manoeuvre*) du chef, qui peut instrumentaliser à son avantage sa position intercalaire dès lors qu'il joue avec habileté les cartes qu'il a en main. Mais il reprend en cela, sans la citer, la perspective auparavant proposée par Lucy Mair dans plusieurs articles (Mair, 1968) sur les changements politiques en Afrique. Les analyses de celle-ci anticipent suffisamment sur les développements ultérieurs (et sur certains thèmes de cet ouvrage) dans le domaine de la médiation et du courtage pour que l'on indique ici ses principaux apports.

Dès 1936, dans un article sur « La chefferie dans l'Afrique moderne » réédité dans un recueil d'articles sur « Anthropologie et changement social » (1968), Mair souligne que la chefferie n'est pas une institution isolée, mais doit être considérée en rapport avec un ensemble d'institutions dont les effets combinés déterminent l'espace d'influence propre aux chefs. La clé d'interprétation de l'institution de la chefferie ne réside pas seulement dans la soumission du chef à l'égard du pouvoir colonial, et dans la soumission de ses sujets à son égard, mais aussi dans les services que ceux-ci attendent de lui. Mair envisage donc une situation dans laquelle le chef doit évaluer et prendre en compte sa propre « marge de manœuvre » (concept clé, avec celui de clientélisme, de l'analyse du changement social dans les sociétés de petite dimension – *small-scale societies* – qu'elle propose dans son article de 1964). Par exemple, dans la mesure où l'administration coloniale, même indirecte, sape les dispositifs locaux antérieurs de contrôle de la population sur les chefs, ceux-ci sont en mesure de tirer certains avantages de leur position d'intermédiaires de l'autorité coloniale. Mais il est de l'intérêt du chef de prêter attention aux risques d'une trop forte impopularité, tant du point de vue de son autorité vis-à-vis de ses subordonnés que du point de vue de sa position dans la configuration coloniale de pouvoir. Car, réciproquement, les fonctionnaires coloniaux sont également dans une position duale : ils doivent simultanément défendre l'institution de la chefferie au nom de l'administration indirecte, et défendre les sujets de la colonie contre les possibles exactions des chefs.

Mair décrit une situation rendue complexe par le fait que les chefs, généralement héréditaires, sont aussi simultanément considérés par leurs subordonnés comme un symbole de l'unité contre le pouvoir colonial et comme un despote potentiel qui peut profiter de sa situation d'intermédiaire pour en tirer des avantages indus. En outre, les chefs subissent la concurrence d'autres intermédiaires entre les populations locales et la société englobante, à savoir ceux qui ont acquis une position éminente dans le commerce ou dans les professions « modernes » (commis, techniciens, instituteurs, etc.).

Dans le contexte de transfert de pouvoir entre les États coloniaux et les nouveaux États africains indépendants, la position « duale » des chefs entre les gouvernements coloniaux et leurs subordonnés s'est encore complexifiée avec l'interférence des « nouveaux leaders » africains, qui se sont posés eux aussi en porte-parole des populations selon des critères étrangers, voire opposés à la légitimité héréditaire des chefs. La « situation impossible » des chefs que décrit Mair n'est pas le résultat d'une position simplement « intercalaire », pour reprendre le terme de Gluckman, mais bien le résultat d'une compétition politique active entre acteurs anciens et nouveaux du champ politique, dans laquelle les relations clientélistes tiennent une place importante. Mair prend cependant plus en compte le clientélisme interne aux configurations de pouvoir local que le clientélisme transversal.

Pour Mair, l'issue de cette compétition n'est d'ailleurs pas toujours fatale aux chefs dans la mesure où, d'une part, les nouveaux leaders et les cadres scolarisés (elle insiste à cet égard sur le rôle des associations qu'ils forment) peuvent eux-mêmes être issus des chefferies héréditaires, et où, d'autre part, les nouveaux gouvernements africains sont tentés d'utiliser les chefs et leurs clients de la même manière que le fit le pouvoir colonial. On rencontre ici deux problèmes que nous retrouverons par la suite. Le premier porte sur les rapports entre les élites coutumières et les élites modernes, qui peuvent osciller entre compétition et alliance (Mair anticipe ainsi sur l'« assimilation réciproque » des élites analysée par Bayart (1989), qui y voit une caractéristique des États africains). Le second renvoie à l'instabilité de la position de courtier. Celle-ci n'est jamais acquise, même dans le cas des chefs considérés par les autorités coloniales comme étant les « représentants naturels » des populations. Pour faire face aux recompositions toujours possibles des configurations de pouvoir, les courtiers politiques doivent sans cesse prendre des initiatives qui font bien d'eux de véritables « entrepreneurs politiques ».

Cette reformulation de la problématique de Gluckman dans une perspective plus centrée sur les acteurs se retrouve dans l'abondante littérature en anthropologie sociale sur le patronage et le clientélisme, littérature qui s'est développée à partir des années 50, avec des auteurs comme Eric Wolf (1966)

sur l'Amérique latine, Frederick G. Bailey (1960) sur l'Inde et Sydel Silverman (1965) et Jeremy Boissevain (1962, 1969) sur la Méditerranée.

Ces auteurs font des réseaux de patronage le produit d'une situation de domination particulière. Une instance politique centralisée dominante – en l'occurrence celle d'un État de type occidental et moderne – édicte des normes générales qu'elle n'a pas la capacité réelle de mettre en œuvre ou d'imposer au niveau des sociétés locales. L'intervention de l'État est de ce fait affectée d'une marge importante d'imprévisibilité. Certes, il intervient dans les arènes locales, mais lui-même utilise plus des relations de patronage que ses propres règles bureaucratiques-universalistes, ce qui renforce l'aspect arbitraire de son intervention. La création de liens clientélistes entre les représentants de l'appareil administratif et certains acteurs des sociétés locales permet toutefois de réduire l'imprévisibilité des interventions étatiques.

C'est précisément cet aspect que développe le sociologue français Henri Mendras dans sa théorie de la paysannerie (1976). Il semble avoir été directement influencé par cette littérature anthropologique anglophone, bien qu'il ne la cite pas dans son livre, qui constitue cependant, à notre connaissance, le meilleur texte synthétique en français sur le thème. On peut le résumer à partir de quelques propositions :

- Tout rapport entre société englobante et société paysanne suscite des rôles et des fonctions d'intermédiaire. Il existe le plus souvent une multiplicité de relais entre les deux types de société, dont l'ensemble constitue un système de médiation.

- Les intermédiaires occupent des positions marginales à la jointure des deux sociétés – ce qui leur permet d'être membres de l'une tout en étant reconnus par l'autre, ou bien, dans le cas optimal, d'être simultanément reconnus comme membres de l'une et de l'autre. Nous retrouvons, dans la littérature anglophone, la même idée traduite par la notion d'« interface » (cf. Long 1975, 1989, 1994).

- La double appartenance ouvre aux intermédiaires un champ d'action (ou une marge de manœuvre : Mendras rejoint ici les termes de la critique de Kuper envers Gluckman) pour toutes sortes de stratégies. La stratégie principale de l'intermédiaire consiste à servir davantage « d'écran » que de moyen de communication entre la société englobante et la société paysanne, ce qui lui permet ainsi de contrôler l'incertitude de part et d'autre de « l'interface ». On pourrait dire, en développant l'idée de Mendras, que les intermédiaires sont des « portiers » (*gate keepers*), qui surveillent les entrées dans les deux directions, celle de la société paysanne comme celle de la société englobante. Ils contrôlent en réalité deux portes simultanément.

- Ainsi, la confiance des uns envers l'intermédiaire est utilisée par celui-ci pour susciter la confiance des autres, et réciproquement. À la limite, c'est parce que les acteurs dominants de la société englobante croient que les

paysans le mandatent qu'il est écouté par le pouvoir et, réciproquement, les paysans le mandatent parce qu'ils croient que le pouvoir l'écoute.

– La médiation entre en-groupe et hors-groupe a pour attribut principal de transformer le sens des choses et des actes, en leur donnant des significations différentes et des utilités parfois contradictoires adaptées à chacun des deux univers. Nous reviendrons sur cette idée, exprimée par « la gestion de sens » (*management of meaning*), chez A.-P. Cohen et J.-L. Comaroff (1976).

– Dans la société rurale française, ce rôle d'intermédiaire a longtemps été joué par les « notables », dont la position se caractérisait, d'une part, par la confusion de plusieurs registres de pouvoir (confusion des pouvoirs social, économique et politique ; confusion des sources internes et externes de légitimité) et, d'autre part, par la personnalisation de leurs relations, typique des sociétés d'interconnaissance. Une idée analogue a été développée dans la littérature anthropologique anglophone : le notable rural français de Mendras ressemble de manière frappante au *big man* mélanésien décrit par Marshall Sahlins (1963).

– Ces notables trouvent leur espace d'action privilégié moins à l'échelle du village que dans la zone intermédiaire qui se situe entre les communes et les administrations départementales – ce que l'on pourrait appeler le système politico-administratif local, terme qui traduit la notion de « *local-level politics* » utilisée par Swartz (1968) et Bailey (1969)⁷.

Nombre des idées exprimées par Mendras avaient été déjà formulées, quelques années plus tôt, par Jeremy Boissevain. Son livre sur *Les amis des amis : réseaux, manipulateurs et coalitions* (1974) contient peut-être l'analyse la plus complète et la plus claire de la catégorie sociale des « courtiers » – un terme que Boissevain utilise explicitement, à la différence de Mendras, et auquel il consacre tout un chapitre. Boissevain propose comme base d'analyse la distinction entre les « ressources de premier degré » (comme la terre, l'argent, la main-d'œuvre, etc.) et celles « de deuxième degré », constituées par les contacts stratégiques entretenus avec des acteurs qui, eux, contrôlent des ressources de premier degré. Boissevain propose d'appeler « patrons » les acteurs qui contrôlent des ressources de premier degré, et « courtiers » ceux qui contrôlent des ressources de deuxième degré.

Étant donné la similitude des analyses de Mendras et Boissevain, on se limitera ici à souligner quatre aspects de l'analyse de ce dernier qui présentent un intérêt particulier pour notre sujet.

– Boissevain dégage le concept de « courtier » de tout lien avec la distinction entre « société englobante » et « société englobée », et avec l'inégalité dans la distribution du pouvoir qu'elle implique. Les courtiers agissent

7. Sur le rôle des notables dans la France moderne, cf. l'ouvrage fondamental de Grémion, 1976.

aux points où des formes sociales variées s'entrecroisent, sans qu'elles soient nécessairement intégrées dans une hiérarchie quelconque.

– Pour lui, le courtier est un « entrepreneur » qui manipule activement, selon ses propres initiatives, des personnes et des informations : « Le courtier est un manipulateur professionnel de personnes et d'information qui produit de la communication pour le profit » (Boissevain, 1974 : 148). Les courtiers ne contrôlent pas eux-mêmes les « ressources » (terres, emplois, subventions, crédits, savoirs spécialisés, etc.), mais ils détiennent les contacts stratégiques avec ceux qui contrôlent ces ressources : « Le capital du courtier consiste en son réseau de relations personnelles » (*id.* : 158). Les courtiers sont donc des hommes de réseaux.

– En tant qu'entrepreneur, le courtier agit en vue d'un bénéfice : il attend une « commission » pour son rôle dans la transmission de l'information. Il faut souligner que, pour Boissevain, cette commission, en dépit de la métaphore économique utilisée, ne consiste pas le plus souvent en une rémunération en argent, mais plutôt en services rendus en retour. Généralement cette commission n'intervient pas au moment où le courtier entreprend son activité de médiation, mais avant ou après celle-ci. La règle du jeu est : « communique maintenant et paye après », ou : « paye maintenant et communique après ». Si on peut considérer que les canaux de communication qu'il contrôle sont le « capital » du courtier, son « crédit » consiste dans l'évaluation que les autres font de ce capital. Le courtier fait donc commerce des attentes, des anticipations et des espoirs des autres – des possibles services futurs qu'ils peuvent espérer. C'est pourquoi la commission est rarement spécifiée et encore plus rarement payée en argent et en intégralité au moment de la transaction. S'il en était ainsi, le compte serait fermé et il n'y aurait pas de relation spéciale de dette entre les deux parties. Il est dans l'intérêt des deux parties de garder le canal de communication ouvert, en sous-payant ou au contraire en surpayant au moment de la transaction. La stratégie du courtier est donc de ne pas spécifier la commission, et de ne pas informer précisément ses partenaires sur la véritable étendue de son réseau.

– Enfin, Boissevain indique que le courtier peut toujours essayer, à un moment donné, de transformer ses ressources relationnelles de deuxième degré en ressources matérielles de premier degré : un poste dans l'administration, un terrain, de l'influence politique...

Ces auteurs et ces analyses sont assez largement connus, et notre programme de recherche s'en est inspiré dès ses débuts. Mais, il y a quelques années, nous pensions innover en important dans le champ du développement les concepts de courtage et de médiation. En fait, cette démarche avait déjà été entreprise, même si le terme de « courtiers en développement » n'était pas utilisé.

Des courtiers politiques aux courtiers en développement

On peut ainsi relever trois études de cas qui proposent des contributions théoriques particulièrement intéressantes pour notre propos⁸.

Dans un article sur *The management of meaning* (la gestion du sens comme stratégie politique), Cohen et Comaroff (1976) présentent une analyse comparée des comportements politiques dans le cas du mariage chez les Tshidi d'Afrique du Sud, et dans un cas de courtage au Canada qui met en relation le centre politique du pays et la province périphérique de la Terre-Neuve. Cette dernière étude décrit parfaitement une situation de courtage en développement dans un pays dit « développé ». Cohen y rapporte le cas d'un commerçant d'une petite ville portuaire qui bâtit sa carrière politique sur sa capacité à drainer des fonds du gouvernement vers sa localité.

Nous retrouvons ici des thèmes familiers, en particulier l'aspect entrepreneurial des activités du courtier qui contribue activement à la création de son rôle, ce qui le distingue d'autres types d'intermédiaires. Sa stratégie vise à créer une demande pour ses services, et à se rendre ainsi indispensable. Comme l'indique le titre de leur contribution, les auteurs mettent un accent particulier sur deux aspects des stratégies du courtier : la gestion et la transformation de sens, d'une part, et les différentes mises en scène de son activité. Le courtier traduit les discours et les actions des uns et des autres en des termes qui font sens pour les partenaires qui se situent aux deux extrémités de la chaîne de courtage. Il joue de sa double appartenance, soulignant selon les cas tantôt sa proximité sociale avec les acteurs locaux et tantôt sa maîtrise de mondes lointains inconnus de ceux-ci. Il prend soin de se mettre en scène comme quelqu'un qui « fait bouger les choses ». Il utilise en même temps une rhétorique de légitimation qui le fait apparaître comme quelqu'un qui agit sans intérêt personnel, uniquement motivé par sa préoccupation du bien-être de la communauté.

Le second texte est une brillante analyse par Nancy Gonzalez (1972), entreprise à la fin des années 60, d'une association d'hommes d'affaires et de membres de professions libérales pour le développement de la ville de Santiago de los Caballeros, deuxième ville de la République dominicaine. L'activité principale de cette association est de canaliser vers cette ville des fonds de USAID et d'autres importants bailleurs de fonds, comme la fondation Ford ou la Banque mondiale. Gonzalez décrit les membres de l'association comme des courtiers à la jointure de deux mondes. Ils sont étroitement intégrés à l'élite politique de leur pays par des liens de parenté, d'affinité, d'amitié ou de partenariat commercial. Quand l'occasion politique l'exige, ils

8. On devrait aussi mentionner Seeley (1985) qui, dans sa thèse de doctorat non publiée, utilise la notion de *broker* sans la développer. Cf. aussi Seeley, 1987.

n'hésitent pas à exprimer des opinions tiers-mondistes, anti-impérialistes et anti-américaines. En même temps, ils parlent tous très bien l'anglais (la plupart d'entre eux ont fréquenté des universités américaines) et, face à des visiteurs étrangers, ils se distinguent par leur style de vie (et celui de leur épouse), qui est très américain à beaucoup d'égards, dans leurs habitudes vestimentaires, leur manière de parler, leurs pratiques de certains sports, leurs invitations à la maison...

« Des Américains se sentent donc à l'aise avec eux, et ils confondent facilement ce sentiment de bien-être avec une croyance dans l'honnêteté, l'intelligence, les capacités et la philosophie politique des membres de ce groupe. » (Gonzalez, 1972 : 198.)

Ces stratégies ont un tel succès que, d'une certaine manière, les bailleurs de fonds américains deviennent les otages de ce groupe de courtiers, d'autant que leurs interlocuteurs dominicains font habilement entendre que d'autres organisations et institutions non américaines aspirent au rôle de bailleur de fonds de leur association. En d'autres termes, nous sommes confrontés à une situation de clientélisme international où la distribution du pouvoir est pour le moins diffuse. Si l'on suppose que dans toute relation entre patrons et clients les deux parties reçoivent quelque bénéfice, conclut Gonzalez, il peut être difficile de déterminer clairement qui est le patron et qui est le client, et ce que les deux termes dénotent précisément. Le patron peut devenir aussi dépendant de la poursuite de la relation que le client. Cette observation peut être directement transposable à la situation de certains villages sénégalais où il existe pratiquement une liste d'attente pour des bailleurs de fonds non gouvernementaux qui veulent y réaliser un projet.

Finalement Carola Lentz (1988), dans son étude d'une communauté indienne montagnarde d'Équateur, montre comment les villageois sont capables d'infléchir et redéfinir les projets de développement venus de l'extérieur. Pour nombre de villageois, qui se sont tournés vers la migration saisonnière, le village n'est plus un espace de production, mais un refuge en temps de crise et un pôle d'identité ethnique et sociale. Par leur maîtrise du discours développementaliste, les villageois ont ainsi su attirer un projet de la Fondation Adenauer. Ce projet, en l'occurrence la construction d'un local communautaire et commercial, a rencontré l'intérêt des villageois migrants parce qu'il correspond à leur représentation d'un village civilisé. Par contre, un projet d'élevage de bétail, qui aurait davantage correspondu aux intérêts d'autres groupes dans le village, a été boycotté par une fine manipulation des institutions politiques locales.

Ces différentes études constituent donc le contexte érudit au sein duquel nous avons mené nos recherches de terrain. Il s'agit maintenant de présenter les principaux résultats des études de cas qui constituent cet ouvrage.

Une analyse comparative des courtiers en développement africains

Les contributions qui suivent font référence à des situations variées et contrastées, qui sont cependant très loin de représenter la vaste gamme de toutes celles que l'on rencontre en Afrique. Cependant, elles offrent une base comparative minimale pour tenter de repérer aussi bien quelques constantes que quelques variantes, et permettre de brosser un aperçu des tendances fortes du courtage en développement sur le continent africain. On examinera ainsi successivement les principales conditions qui déterminent la capacité à accéder à la « carrière » de courtier, puis divers aspects de cette carrière elle-même, avant de s'intéresser à l'insertion des courtiers en développement dans les arènes politiques locales, et aux rapports entre courtage et autres formes d'intermédiation ; enfin, on esquissera quelques éléments d'une géographie sociale du courtage en développement, en particulier en Afrique de l'Ouest, où se situe la grande majorité de nos études de cas.

L'éligibilité au courtage en développement, ou comment on devient courtier : une logique de « découverte »

Le courtage en développement exige à l'évidence un certain type de compétences et, en particulier, des compétences rhétoriques, organisationnelles, scénographiques et relationnelles, sur lesquelles on reviendra. Mais nulle institution, nulle école ne délivre bien sûr des enseignements débouchant sur un quelconque métier de courtier en développement. Les études de cas montrent d'abord que les compétences indispensables sont acquises « sur le tas », dans la pratique, au fil de l'expérience et de manière informelle.

Devenir courtier n'est pas nécessairement le résultat d'une acquisition de compétences programmée, comme celle d'un apprenti désireux de devenir artisan. L'exemple de l'association Timidria, étudiée au Niger par Tidjani Alou, est à cet égard très clair : ces « courtiers malgré eux » sont passés insensiblement du militantisme humanitaire et politique (au sens large) au militantisme développementaliste, sans qu'on puisse y voir en rien une stratégie

délibérée⁹. La « carrière » de courtier en développement ne procède pas de la mise en œuvre obstinée et patiente d'un plan raisonné, elle procède bien davantage d'une logique « de découverte », que l'on pourrait aussi qualifier de « procédurale », dans le cours même de l'action. L'intentionnalité n'est pas totalement absente – par exemple l'intention militante ou l'engagement associatif –, mais elle n'est généralement pas centrée de prime abord sur les activités de courtage en tant que telles. D'autres conditions, dont le futur courtier n'a pas la maîtrise, sont indispensables pour l'orienter dans cette voie.

Il convient par conséquent de garder à l'esprit que le concept de courtier, tel qu'il est employé ici, ne renvoie ni à un statut réel, ni à une position institutionnelle officielle ou officieuse, ni à une notion émique qui mobiliserait des représentations conscientes chez les intéressés. Personne n'est promu courtier, personne ne se considère comme courtier. C'est un concept purement analytique, non partagé par les acteurs (sauf éventuellement s'ils nous lisent, et encore...) qui permet d'opérer un « pas de côté » et de lire autrement les comportements d'acteurs qui ne peuvent se voir eux-mêmes sous cet angle. Nous distinguons clairement : (a) l'opération d'« étiquetage » (labellisation) à laquelle nous procédons en désignant comme courtiers une série particulière d'agents de la « configuration développementiste » (cf. Olivier de Sardan, 1995 : 7) ; et (b) les positions « réelles » que ces agents occupent, de leur propre point de vue comme de celui de leurs divers partenaires. Cela est important à souligner pour éviter tout malentendu normatif. En particulier, l'usage du terme courtier n'implique pas (du moins pas nécessairement) que les courtiers seraient des manipulateurs cachés, des intermédiaires cyniques agissant de façon masquée. Ces responsables d'ONG, agents de développement, présidents de groupements, militants associatifs, animateurs, hommes politiques, clerics (puisque ce sont ces statuts variés qui souvent produisent des courtiers tels que nous les entendons ici) ne peuvent être pour autant accusés d'insincérité ou de machiavélisme, comme s'ils dissimulaient volontairement leur fonction latente de courtier sous un habit manifeste plus présentable. Nous mettons donc en garde le lecteur contre un malentendu que nous pourrions avoir nous-mêmes involontairement créé, même si l'enjeu que constituent les ressources des projets décentralisés peut évidemment susciter des manœuvres opportunistes et intéressées (Blundo, 1994). On peut même penser que la sincérité, d'autres diraient la foi développementiste (sous diverses espèces : participationniste, humaniste, contestatrice, bâtisseuse, etc.), est une qualité importante du

9. Nous donnons donc raison sur ce point à Tidjani Alou contre Sodeik qui affirme la nécessité d'une intentionnalité pour devenir courtier. D'autres ont d'ailleurs parlé de « *reluctant brokers* » (cf. Geschiere, 1982, repris ici par Lavigne Delville et Le Meur).

courtier, qui doit croire en la cause qu'il plaide : ce rôle s'accommoderait sans doute mal d'une perversité désabusée (cf. Neubert).

En un sens, le courtier en développement s'ignore comme tel, et l'est aussi par les autres. Pour les mêmes raisons, une « carrière de courtier » est rarement planifiée en tant que telle. Elle n'en existe pas moins *de facto*, si l'on accepte de nous suivre dans notre pas de côté. Certes, les opportunités qu'offre l'aide internationale décentralisée sont repérables par les acteurs en position de courtiers potentiels, et c'est même une différence essentielle que les formes contemporaines de l'aide ont introduit par rapport au « régime d'aide » qui prévalait jusqu'aux années 80. Mais sa phase d'apprentissage passe par des détours multiples, puisqu'il n'est pas de voie balisée et reconnue.

Cette formation sur le tas semble impliquer deux types de conditions. Tout d'abord il faut que soit possible un minimum de contacts avec des projets de développement (Sodeik montre bien qu'en l'absence de « projets » dans une zone, le courtage n'a guère de possibilité d'y apparaître : il faut que soit amorcé un « effet boule de neige ») : c'est seulement en fréquentant ces projets que l'on peut connaître peu à peu (même imparfaitement : cela suffit largement au début) leurs codes, leurs attentes, leurs contraintes, leurs modes d'action, leurs ressources. C'est pour cela entre autres, que d'anciens animateurs salariés de projets réussissent parfois bien en courtage. Mais cela ne suffit pas. Il faut d'autre part une expérience acquise « ailleurs », c'est-à-dire hors du village, que ce soit dans le circuit scolaire (collège ou université : cf. Coll, Le Meur, Bako-Arifari, Edja, Tidjani Alou, Kossi), dans le monde salarié urbain (cf. Le Meur, Lavigne Delville, Kossi, Mongbo), dans l'univers politique (cf. Coll, Bako-Arifari), ou dans le militantisme associatif (cf. Coll, Tidjani Alou). En tout cas, il faut avoir voyagé (cf. Blundo).

Ces différentes filières ont évidemment en commun de « frotter » le futur courtier à des contextes « autres » que celui du village, et donc de lui fournir un savoir-faire, un savoir-parler ou un savoir-vivre s'accommodant de cultures en partie hétérogènes, et qu'il pourra avec profit réinvestir ou recycler dans le courtage. On pourrait dire aussi qu'il a appris à changer de rôles, ou encore à passer d'un « monde » à un autre. On pourrait dire enfin qu'il a acquis la capacité de jouer selon plusieurs règles du jeu, ce qui permet souvent de tirer parti des marges qu'offre chaque règle. Mais l'école, l'entreprise, le parti ou l'association permettent aussi d'acquérir des compétences plus spécifiques, celles-là mêmes dont a besoin le courtier en développement, compétences qui relèvent des quatre grands registres évoqués précédemment auxquels on peut en ajouter deux autres, spécifiques aux « grands » courtiers, professionnels ou en voie de le devenir.

Quatre registres de compétences plus deux

Le registre le plus évident est rhétorique. Le courtier doit savoir parler le « langage-développement » (cf. Olivier de Sardan, 1995 : 165 ; cf. aussi Olivier de Sardan et Paquot, 1989) d'un côté, mais aussi le langage paysan de l'autre (si nous nous situons dans le champ du développement rural), et donc avoir une certaine expertise en traduction de l'un à l'autre. C'est évidemment une conséquence du fait que le courtier est très exactement situé à l'« interface » (cf. Long, 1994) entre la configuration développementaliste d'un côté, et les sociétés locales, de l'autre. Il lui faut maîtriser les codes langagiers et culturels en présence. La maîtrise du langage paysan n'est pas le principal problème, pour un courtier local qui est né dans le milieu, ce qui est le plus souvent le cas (encore qu'on connaisse de nombreux cas de « parvenus » qui, à la sortie du lycée ou de retour de migration, s'emploient à se différencier des « indigènes », ou ne peuvent plus se départir de manières et de tournures acquises au loin : les remarques ironiques qu'ils déclenchent témoignent de ce que la porte locale du courtage leur est à tout jamais fermée...). Par contre l'acquisition du « langage-développement » est plus aléatoire, et demande des qualités personnelles particulières d'auto-apprentissage (rappelons que l'école en Afrique n'est pas aujourd'hui capable de fournir cette maîtrise), sauf lorsqu'il s'agit de cadres ou d'universitaires qui ont acquis un savoir professionnel en la matière (cf. Bako-Arifari, Kossi). Mais en ce cas, c'est l'insertion dans le milieu local qui peut faire problème comme nous le verrons plus loin.

Le second registre est d'ordre organisationnel. Il faut faire fonctionner une association ou un bureau, gérer des tâches multiples, coordonner des activités (cf. Tidjani Alou). Promoteur, fédérateur ou capteur sont ici les trois figures emblématiques. Bien souvent, le courtier doit être un promoteur d'organisation et, soit apporter l'idée, soit mettre lui-même sur pied les groupements ou associations qui pourront être ces partenaires présentables que les institutions de développement recherchent désespérément. Le processus classique (celui qui va de soi pour les ONG) est que les groupements « de base » se fondent « d'en bas », c'est-à-dire par un groupe de pairs-producteurs, à l'initiative le plus souvent d'un « leader-paysan » (cf. Blundo). Mais il n'en est pas toujours ainsi : il est des groupements qui sont fondés « d'en haut », sur une base locale (cf. Mongbo) ou nationale (cf. Tidjani Alou). Quand le courtier n'est pas promoteur, il faut qu'il se « branche » avec des groupements existant déjà, il est alors soit fédérateur (apte à regrouper suffisamment de groupements ou d'associations pour atteindre la masse critique que demandent certains bailleurs : cf. Coll, Blundo), soit capteur (capable d'intégrer avec l'accord de ses responsables tel groupement ou telle association dans son « portefeuille »).

Une capacité particulière, que nous appellerons scénographique, constitue le troisième registre. Tout projet a besoin d'une « vitrine » (cf. Bierschenk et Olivier de Sardan, 1997 : 448 ; Neubert, Sodeik) qui puisse séduire le bailleur potentiel, et combler l'expert de passage ou l'évaluateur en tournée. Cette vitrine peut être une réalisation « exemplaire » (tel ce jardin maraîcher évoqué par Coll) que l'on fait visiter, ou dont on propose une photo (qui peut être truquée : cf. Kossi), mais il peut aussi s'agir d'un « spectacle » fort bien rodé que l'on présente avec raffinement (cf. la description étonnante par Mongbo de la « performance » particulièrement élaborée qui lui fut un jour présentée à Gliten en tant que représentant d'une ONG). Bien des accueils chaleureux réservés par un village à des étrangers de passage issus du monde du développement relèvent de cette compétence scénographique. Mettre en scène les besoins du village, son enthousiasme pour le développement, ou les fruits bénéfiques de l'aide déjà reçue, cela ne va pas de soi, et les accueils indifférents que le voyageur rencontre souvent en témoignent *a contrario* et mettent d'autant plus en valeur les hospitalités savamment élaborées. Mais la mise en scène peut aussi être destinée aux partenaires locaux, comme par exemple lorsqu'on réussit à amener au village un homme politique important (cf. Blundo), ou un Européen (cf. Coll, Kossi). La compétence scénographique fusionne enfin avec la compétence rhétorique quand on produit un discours-spectacle. Inauguration et harangue sont l'occasion de conjuguer ces registres. Cela peut aller jusqu'à « l'art de faire croire », dont parle *Blundo* en évoquant de Certeau, dans le sens où, présentant à un partenaire extérieur une organisation villageoise dynamique, un groupement de producteurs entreprenant ou un « projet local » innovant, il s'agit de « fabriquer une réalité » conforme à ce qu'on estime être les attentes dudit partenaire (cf. aussi Neubert).

Le quatrième registre est relationnel. Un courtier doit savoir séduire des paysans et des experts, et négocier avec les uns comme avec les autres. Il doit se constituer une « clientèle » dans les deux sens du terme : il doit « vendre » ses services aux uns et aux autres, et il doit se créer et garder des obligés des deux côtés. La constitution d'un réseau personnel, du côté des bailleurs comme du côté des paysans, est une marque de réussite du courtier accompli, qui est en mesure de mobiliser un solide capital relationnel (cf. Blundo). Certains courtiers verrouillent d'ailleurs soigneusement tout accès à leur réseau, pour garder le monopole de « l'interface » (cf. le personnage de Gorgui dans la contribution de Coll). Courtage et clientélisme ont nécessairement partie liée.

À ces quatre compétences « de base » on pourrait ajouter deux compétences supplémentaires qui sont l'apanage des courtiers de grand savoir-faire, ceux qui sont capables d'être autonomes dans leur « métier » : la capacité à « monter un projet » (cf. Tidjani Alou) et la capacité à s'adresser directement

à des décideurs en court-circuitant les échelons intermédiaires (cf. Coll et Le Meur). Il s'agit de courtiers professionnalisés ou en voie de l'être (même s'ils conservent le plus souvent une activité professionnelle « officielle »). De nombreux courtiers ne sont pas, ou pas encore, en mesure de le faire et doivent recourir, par exemple, au stade du montage du projet, à des compétences spécialisées extérieures (cf. Edja).

De manière générale, l'ensemble de ces compétences impliquent évidemment un entrelacs de qualités personnelles (de « talent », pourrait-on dire) et d'expériences acquises. Le village n'est pas un contexte favorable pour faire ce type d'expériences, et l'on comprend pourquoi le détour par l'extérieur s'impose, et pourquoi également l'expérience militante, qu'elle soit de type associatif ou de type politique, est si fréquemment déterminante : en effet, elle développe simultanément des compétences rhétoriques, organisationnelles, scénographiques et relationnelles. Ces compétences peuvent alors être mobilisées pour remplir au mieux ce qui constitue la tâche essentielle du courtier, et la condition de réussite du courtage : formuler de manière adéquate des « problèmes » villageois (des « besoins ») de sorte qu'ils correspondent aux « solutions » (aux « appuis ») que les institutions de développement cherchent à placer (cf. Blundo et Neubert). Bien souvent, en effet, et à l'inverse d'une vision quelque peu naïve des projets participatifs, le talent du courtier s'exprime moins dans son habileté à « vendre » des initiatives venues « du bas » qu'à répondre à la dynamique de « l'offre de projets » qui provient du monde du développement. Ici encore, il faut souligner qu'il s'agit moins d'une attitude intrinsèquement « perverse » de la part des courtiers que d'une dérive suscitée par le dispositif développementaliste lui-même.

La carrière de courtier

Il faut plutôt parler des carrières : le pluriel s'impose, tant sont variés les types de courtage, et donc de courtiers. On pourrait opposer deux pôles extrêmes entre lesquels toute une gamme de profils se rencontrent, avec d'un côté les « courtiers aux pieds nus », généralistes amateurs issus du rang opérant à l'échelle d'un village (cf. Blundo), et de l'autre côté les « grands courtiers », spécialisés et professionnels, opérant à l'échelle d'une région (cf. Bako-Arifari pour le président d'Iri Bonsè). Il peut arriver qu'un même acteur puisse parfois passer progressivement d'un pôle à l'autre, c'est alors une question de trajectoire.

Des trajectoires

En effet, le courtage est souvent un passage, ou une étape dans une trajectoire sociale, qui est le plus souvent ascendante. L'entrée en courtage peut constituer une promotion sociale en elle-même, mais peut être aussi une étape vers une ascension sociale ultérieure. Cette ascension peut elle-même être interne à la fonction de courtier (on passe alors de « petit courtier » à « grand courtier », ce qui s'assortit en général d'une professionnalisation), ou externe (on quitte alors le courtage pour une autre carrière, en général politique). Mais il faut se rappeler que le courtier est constamment en position d'interface, et donc dans un équilibre fragile, largement fondé sur un capital fiduciaire¹⁰, qui peut être immédiatement détruit par toute perte de confiance envers lui, qu'elle provienne d'un côté ou de l'autre. À cet égard, la carrière de courtier est réversible. Il n'y a pas de situation institutionnelle acquise (cf. Blundo, Tidjani Alou). C'est une conséquence de cette informalité de la position de courtier.

Une autre trajectoire possible est celle qui fait du courtage un simple atout supplémentaire dans une vie professionnelle ou politique dont l'essentiel se joue ailleurs (cf. le personnage du professionnel dans la contribution de Kossi, et le personnage du politicien N'Diaye dans celle de Bako-Arifari).

Fonction de courtage et courtage collectif

Mais il est aussi des cas, finalement nombreux, où ce n'est pas tant le courtier que l'on rencontre que le courtage. La fonction de courtage peut ainsi être occupée de façon transitoire, éphémère ou partielle, par tel ou tel acteur de la scène locale, un coopérant de passage, par exemple, ou un fonctionnaire à ses moments perdus (cf. Edja), sans qu'on puisse voir chez l'occupant transitoire de ladite fonction le moindre signe d'une carrière de courtier, même courte. Le plus souvent, ces « occasionnels du courtage » s'intègrent dans des dispositifs de courtage collectifs, que l'on rencontre sous deux formes principales : le « club de courtiers » et la « chaîne de courtage ».

Le club de courtiers, autrement dit le fait qu'une fonction de courtage soit remplie collectivement par plusieurs acteurs complémentaires, est une formule sociale fréquente, peut-être du fait de la forte préférence qu'ont les bailleurs de fonds pour les associations et autres groupements. Trois formules institutionnelles se rencontrent alors préférentiellement : l'ONG nationale (cf. Tidjani Alou pour Timidria au Niger); l'association de ressortissants, ou

10. Comme certains politologues (Putnam, 1993 sur l'Italie du Sud; Hyden, 1994 sur l'Afrique) ou certains économistes institutionnalistes parlent de « capital social » (dans un sens fort différent de celui qu'il affecte chez Bourdieu) pour évoquer un capital de confiance.

l'association de développement villageoise qui en est souvent l'émanation (cf. Bako Arifari, Kossi, Lavigne Delville) ; et la « fédération de groupements » (cf. Blundo et Coll, pour le Sénégal, et Mongbo pour le Bénin). C'est en général le « bureau » de l'ONG, de l'association ou de la fédération qui correspond alors à un club de courtiers. Mongbo parle de « syndicat » de courtiers, et même d'« association de parrains ». Mais il faut aussi, pour qu'il y ait véritablement courtage collectif, et non simple apparence (cf. les cas fréquents de bureaux fantômes au service d'un président seul réellement en piste), que l'association de plusieurs acteurs ait une réelle fonctionnalité (ou repose sur un consensus suffisant). On constate alors une spécialisation relative des acteurs au sein du club de courtiers, qui peut être une spécialisation selon les tâches (cf. Mongbo pour le cas de Gliten, avec les deux « chiens de chasse », le préparateur de dossiers, et les deux garants de l'enracinement villageois) ; ou selon les bailleurs (cf. Kossi pour le cas de Enouli I) ou encore selon le type de projets. Mais on remarquera que ceux qui ont les contacts avec l'extérieur (État, ONG, ambassades) occupent une position stratégique et sont en général les « leaders » du club (cf. Mongbo, Edja).

La chaîne de courtiers est une autre formule (cf. Edja), de type plus vertical, qui associe au courtier local des acteurs situés en contiguïté avec lui (par exemple à la sous-préfecture : agents de l'État ou représentants d'une ONG). Mais la chaîne peut s'allonger, jusqu'à permettre de passer progressivement d'un « leader villageois » malien au siège, à Atlanta, d'une ONG multinationale comme Care, ou d'une communauté charismatique européenne au président d'un groupement 6S au Burkina Faso. Dans le cas d'une chaîne de courtage, où la fonction de courtage est intégrée dans un réseau régional, national ou mondial, les configurations clientélistes, qui sont habituellement surtout repérées du côté des bénéficiaires de l'aide, se retrouvent aussi du côté des opérateurs et institutions de développement.

Mais l'univers du courtage est aussi un univers concurrentiel et compétitif, qui trace des bornes à la complémentarité. Un type d'instabilité, semble-t-il fréquent, est associé à une dynamique particulière d'expansion du courtage local : le courtier qui veut accroître son « portefeuille » de groupements paysans est, à partir d'un certain stade, obligé de travailler avec des assistants courtiers ou des courtiers subordonnés, autrement dit de s'engager dans l'embryon d'un système de chaîne (cf. Coll). Le risque est alors non négligeable que les courtiers qui sont sous son contrôle s'en échappent et travaillent à leur propre compte, ou contre lui. Une autre configuration possible est celle d'alliances stratégiques entre courtiers locaux, où se mêlent collaboration et compétition (cf. Le Meur).

Les courtiers dans l'arène politique locale

Bien évidemment le courtier ne se situe pas dans un milieu amorphe. Il intervient, ainsi qu'on l'a déjà évoqué, dans des champs politiques locaux structurés que les nouvelles formes décentralisées de l'aide contribuent à recomposer, sans pour autant faire disparaître les centres de pouvoir pré-existants. Dans les nouvelles conditions de l'aide, qui sont liées à la perte de légitimité de l'État au niveau local et au renforcement de l'autonomie des arènes politiques locales, la figure du courtier et les organisations supra-locales qu'il anime prennent un relief particulier. Le courtage participe à ce processus de recomposition. Le courtier contribue, en effet, et à son profit, à la fragmentation du pouvoir villageois. Les associations et les organisations supra-locales dont il relève, ou qui apparaissent comme des « courtiers collectifs », sont dotées de capacités de négociation inédites dans le champ politique local.

Les courtiers peuvent ainsi modifier plus ou moins l'équilibre des forces politiques locales, qu'ils peuvent disposer en leur faveur ou dont ils peuvent provoquer l'hostilité, mais avec lesquelles ils devront toujours composer. On peut distinguer, à partir des études de cas, diverses figures de comportements stratégiques de la part des courtiers.

Les stratégies d'ancrage villageois

Plus ou moins « *outsider* » dans le jeu local, parce qu'il est jeune (cadet) et qu'il a voyagé, le courtier peut utiliser les ressources qu'il apporte au village grâce à son entregent pour y développer un réseau de clientèle, s'y faire ainsi une place et y gagner de la reconnaissance sociale (cf. Le Meur). Poussant plus loin cette stratégie, certains courtiers utilisent le captage d'aide au développement pour susciter un « élargissement de l'espace sociopolitique villageois » et tenter de gagner une position de « monopole du développement légitime » qui leur permette de développer un système spécifique de patronage (cf. Lavigne Delville).

Les stratégies d'affermissement du pouvoir villageois

De façon symétrique et inverse, ce sont parfois des notables locaux « traditionnels », fort bien enracinés, qui tentent d'élargir leur audience et leur capacité d'action en entrant dans le courtage. Ne disposant en général pas des compétences suffisantes, ils doivent opérer à travers un club de courtiers dont ils peuvent être même les instigateurs ou les leaders (cf. Blundo, Edja).

Les stratégies de neutralisation

Certains courtiers originaires du village, mais devenus « extérieurs » de par leur position acquise, n'ont manifestement pas d'ambition politique locale déclarée, et leurs enjeux sont ailleurs. Cependant, l'efficacité du courtage suppose qu'ils passent des alliances avec des acteurs du jeu politique villageois et/ou qu'ils puissent neutraliser des forces locales potentiellement hostiles. Les leaders d'associations de ressortissants dans l'émigration en France (cf. Lavigne Delville), ou d'associations de ressortissants à la capitale (cf. Kossi) sont souvent dans ce cas. Ils se heurtent fréquemment à la méfiance, voire à l'hostilité d'ânés ou d'aristocrates « traditionnels », qu'ils doivent réussir à « amadouer », soit par des réalisations qui plaisent aux anciens (cf. les constructions de mosquées dans les régions haalpulaar et soninké, décrites par Lavigne Delville), soit par des signes incessamment répétés de respect et l'affectation de postes « honorifiques » dans les associations villageoises de développement (cf. Kossi). Si la « neutralisation » peut parfois masquer une stratégie d'ancrage et être le premier pas dans un processus de « notabilisation », il s'agit bien souvent de parvenir simplement à une coexistence pacifique entre « gens du pouvoir » et « gens du développement » au niveau villageois. Ceux qui sont en position dominante dans un champ acceptent d'être marginal dans l'autre, et vice versa. Les obstacles potentiels au déroulement de l'activité de courtage sont alors levés par un consensus tacite, au moins temporairement.

Les stratégies d'ancrage régional

On change ici d'échelle, puisque, dans le cadre d'une « logique du terroir » (Bako-Arifari, 1995), on passe à la pratique d'un courtage de niveau régional (qui mobilise par conséquent des investissements relativement importants) afin de gagner ou d'accroître une clientèle personnelle et électorale (cf. le personnage de N'Diaye dans la contribution de Bako-Arifari). Le courtage en développement n'est alors qu'une corde parmi d'autres à l'arc d'un politicien, à côté par exemple du captage de ressources de l'État pour la réalisation d'infrastructures (ces ressources étant faibles, et en diminution constante, le courtage en développement tend évidemment à prendre plus d'importance relative).

Chevauchement

Au-delà des diverses stratégies évoquées, courtage et politique entretiennent toute une série d'« affinités sélectives » : le courtage implique le recours à des moyens politiques pour s'imposer ou lever les risques d'hostilité

(on a vu que l'expérience militante est un atout pour devenir courtier), et l'activité politique suscite le recours au courtage comme moyen d'affirmer son influence (comme dans le cas de certains notables). Ces affinités proviennent évidemment du fait que le notable politique est lui aussi, comme le courtier, un médiateur. Mais ces affinités n'excluent pas la concurrence. Courtage et politique sont en position de « chevauchement » (*straddling*). Blundo décrit en détail diverses formes de chevauchement au Sénégal, et dresse la liste des similitudes et différences entre élites politiques locales et courtiers en développement (cf. également Coll et Le Meur). Au total, luttes d'influences, complexité des alliances et réseaux de clientèles sont au cœur de ces deux fonctions. L'intérêt public (« le bien du village ») est leur légitimation ultime. Les uns et les autres jouent sur l'identité collective, voire en fabriquent et la mettent en scène, et sont en quelque sorte des « entrepreneurs identitaires », même si c'est sous des formes variées. Dans certains cas, le chevauchement peut être mis à profit par un seul acteur, notable ou courtier, qui cumule à la fois une position dans le financement par l'aide et des responsabilités politiques ; dans d'autres cas, le chevauchement va susciter une confrontation entre courtiers et détenteurs de pouvoir locaux (si les stratégies de neutralisation n'aboutissent pas, ou si l'une des parties empiète sur le « terrain » de l'autre, ou encore si un enjeu nouveau rompt le consensus). Mais, dans tous les cas, la diversification des sources d'influence et de pouvoir et la multiplication des porteurs d'intérêt que suscite la décentralisation de l'aide encouragent le chevauchement du politique et du courtage et, par conséquent, les luttes d'influence et la recherche de nouveaux compromis.

Le processus d'incessantes négociations induit par le développement du courtage est rendu encore plus complexe par l'existence d'autres formes de médiations qui entretiennent avec le courtage le même rapport d'affinité / rivalité que la médiation politique.

Courtage en développement et autres formes d'intermédiation

En réalité, la limite n'est pas claire entre le courtage et ces autres formes d'intermédiation. Le courtage, en sa spécificité (drainer vers un village ou une région une partie de la « rente du développement »), se superpose et parfois se confond avec d'autres formes de captage ou de « transfert » de rente. Par ailleurs, le courtage en développement utilise des réseaux sociaux de médiations déjà existants. On signalera enfin la position particulière des agents de projet, souvent soulignée dans les études de cas, et très significative de la situation contemporaine du courtage.

Rente du développement et autres formes de rente

On a vu le cas du pouvoir politique local (chef ou maire), qui a toujours eu pour fonction (parmi d'autres) d'assurer le lien entre l'État et la population. On a vu aussi qu'à un certain niveau de notoriété ou de maîtrise de réseaux dans la haute administration, le pouvoir local pouvait même capter certaines ressources de l'État (construction d'une école, désignation comme « chef-lieu », etc.). Mais d'autres acteurs sont en mesure de faire de même : par exemple les préfets, voire même les techniciens agricoles ou les animateurs ruraux (cf. l'exemple des CARDER au Bénin sous Kérékou, in Mongbo, 1995, et, dans cet ouvrage, la contribution de Bako-Arifari). De même, le drainage de la « rente migratoire » (les envois de fonds au village par les migrants maliens et sénégalais en France) enclenche des phénomènes proches du courtage en développement (cf. Lavigne Delville). Quant à l'appropriation et à l'usage d'une fraction de la « rente cotonnière » (celle qui est en partie « collectivisée » sous la forme de « ristournes »), elle n'est pas non plus sans rapport avec le courtage en développement (cf. le financement de l'Association coopérative pour le développement rural de Banikoara/ACOODER au Bénin : Bako-Arifari, 1999).

On peut ainsi distinguer trois autres types de rentes (au sens large) qui traversent les campagnes africaines (et en partie les villes), et ont par conséquent des effets à certains égards comparables à ceux de la rente du développement, avec lesquels ils interfèrent. Comme dans ce dernier cas, la « réalisation » de la rente nécessite des positions d'intermédiaires-orienteurs. Il s'agit, outre la rente du développement, de la rente migratoire, de la rente étatique et de la rente « ristournière ».

Le courtage et les réseaux sociaux de médiation qui lui préexistent

Au-delà du seul captage de rentes, les positions à l'interface du village et du monde extérieur abondent : clercs (prêtres ou imams, catéchistes ou prophètes, pasteurs ou diacres...), fonctionnaires affectés (instituteurs, infirmiers, agents de l'agriculture...), commerçants, activistes politiques, fils du pays ayant réussi, retraités revenus au pays, émigrés ayant gardé des liens réguliers, jeunes déscolarisés en charge de fonctions au sein des coopératives ou des groupements professionnels agricoles, etc. À chacune de ces positions correspond en général un double réseau de relations, côté village et côté extérieur. Chaque occupant d'une de ces positions est susceptible d'activer ce double réseau, soit de façon occasionnelle, soit de façon plus permanente. Ce sont en quelque sorte autant d'infrastructures relationnelles sur lesquelles des courtiers potentiels, provisoires ou réguliers, peuvent s'appuyer. On sait qu'un réseau existant peut servir à faire transiter d'autres ressources sociales,

symboliques, politiques ou matérielles que celles pour lesquelles il s'est mis en place : les réseaux mobilisés pour le courtage en développement n'échappent pas à cette règle, autrement dit le courtage utilise des réseaux existants tout autant qu'il en édifie de nouveaux. Par exemple, on a déjà signalé l'importance, entre autres, des réseaux confessionnels pour le courtage en développement (Long, 1968 ; Bierschenk et Olivier de Sardan, 1998b ; Laurent, 1997).

Le cas typique des agents de projets

Mais il est un type d'intermédiaires professionnels avec lesquels le courtage local en développement entretient des liens particuliers et stratégiques, dont on a de multiples illustrations dans les contributions de cet ouvrage : ce sont les agents de projets et autres « animateurs » ruraux. Leur métier est un métier d'interface, dans sa définition comme dans sa structure¹¹. Ils sont censés simultanément diffuser (« vulgariser ») des savoirs techniques extérieurs auprès des populations rurales et appuyer (ou promouvoir) des dynamiques locales. Employés par des « projets » localisés en ville et directement dépendants de bailleurs de fonds étrangers, ils vivent au village (dont ils sont parfois originaires). Il y a comme une touche de courtage qui est quasiment incorporée dans ce métier-là, pourrait-on dire. Certains agents vont plus loin, et soit s'intègrent dans des clubs ou des chaînes de courtiers, soit deviennent des courtiers à part entière, investissant ainsi dans cette fonction leur savoir-faire et leur réseau relationnel d'agent de projets (cf. Edja, Coll). Un animateur salarié, appelé souvent animateur « communautaire », est, en ces temps de développement participatif, presque nécessairement un promoteur de structures collectives locales censées être porteuses d'« auto-développement ». Or, si tout « promoteur » d'organisation paysanne, de groupement villageois ou d'association locale de développement n'est pas nécessairement un courtier (cf. Neubert, Sodeik), beaucoup le sont ou le deviennent, au moins *pro parte*. À cet égard, la relation sur fond de courtage entre agent de projets et « leader-paysan » est stratégique.

La distribution inégale du courtage en Afrique de l'Ouest

Si, en général, une « carrière de courtier » est rarement programmée en tant que telle, c'est aussi parce qu'elle ne peut se réaliser que si l'entreprise de médiation entre le « monde du développement » et les arènes locales est rendue possible ou est favorisée par les contextes économiques, sociaux et

11. Cf. Olivier de Sardan et Paquot, 1989 ; Koné, 1994 ; Lühe, 1996.

politiques. Comme le souligne Sodeik, il existe des conditions d'émergence et de « facilitation » du courtage. Ces conditions ne sont évidemment pas également réparties entre les différents pays, l'importance du phénomène de courtage n'est pas la même d'un pays à l'autre. Par exemple, le Sénégal (voir les contributions de Blundo, Coll) est une terre d'élection pour les ONG et les agences d'aide décentralisée, surtout lorsqu'à la captation de la rente de l'aide s'ajoute les ressources de la rente des migrations à grande distance (Lavigne Delville). Il en est de même au Burkina Faso, où l'abondance d'aide aux projets locaux a justifié la création d'une structure chargée de leur coordination au sein de l'administration centrale, ou encore en Afrique centrale (cf. Neubert) et probablement dans la plupart des pays africains anglophones, qui semblent avoir connu le courtage en développement beaucoup plus tôt que les pays francophones (Bratton, 1990). Inversement, d'autres pays ne semblent pas connaître une diffusion comparable de circuits d'aide sur lesquels puissent se « brancher » l'activité de courtage, comme par exemple le Bénin (Bako-Arifari, Edja, Mongbo, Sodeik), et plus encore le Niger (Tidjani Alou), du moins avant une période récente.

En outre, les conditions de développement du courtage ne sont pas les mêmes selon les régions à l'intérieur d'un même pays. Elles diffèrent dans le bassin arachidier et dans la zone d'émigration lointaine au Sénégal (Blundo et Lavigne Delville), de même qu'entre le sud, le centre et le nord du Bénin, selon qu'il existe d'autres rentes de production sur lesquelles la rente de l'aide puisse s'articuler (l'ananas, cf. Le Meur ; le coton, cf. Edja). L'absence d'enjeu économique important est, pour Sodeik, une des explications de l'absence de courtage dans une zone du Nord-Bénin malgré l'existence de courtiers « potentiels ». Mais d'autres ressources, non directement productives, sont mobilisables pourtant dans des zones voisines du Nord-Bénin (Bako-Arifari).

Enfin, la distribution du courtage peut varier considérablement dans le temps, en rapport notamment avec la recomposition du paysage politique national. Le processus de démocratisation et l'ouverture au multipartisme ont constitué un « déclencheur » pour le courtage dans des pays soumis à des régimes particulièrement autoritaires (Togo, cf. Kossi ; Bénin, cf. Bako-Arifari, Le Meur, Mongbo, Sodeik, Edja ; Niger, cf. Tidjani Alou). Cependant, dans certains de ces pays, comme au Bénin, le courtage a aussi profité rétrospectivement des réseaux de ressortissants et de l'ouverture du jeu politique local favorisés par le régime antérieur (Bierschenk et Olivier de Sardan 1998a, 1998b).

Les conditions nationales et régionales du courtage sont donc extrêmement variées et variables. Il n'était guère possible, sur la base des études de cas de notre programme de recherche, d'établir des corrélations claires entre les conditions de l'environnement économique, social et politique, et l'émer-

gence et la diffusion du courtage. En outre, la concentration des études de cas du présent programme de recherche sur un nombre limité de pays (notamment le Sénégal et surtout le Bénin) ne permet pas, autant qu'il le faudrait, de cerner tous les paramètres de l'inégalité de la distribution du courtage en Afrique. On peut toutefois essayer d'en identifier les principaux, à condition de se garder de chercher à établir des déterminations mécaniques entre le processus de courtage et les conditions de son environnement, précisément parce que le courtier, individuel ou collectif, contribue aussi à créer les conditions du courtage par son activité d'intermédiation et de mise en communication, même lorsque les conditions initiales sont défavorables (cf. Kossi, Tidjani Alou).

Les métaphores économiques du « marché » du courtage, « d'offre » et de « demande » de courtage et de leur « rencontre » sont commodes pour décrire les conditions de sa distribution inégale, à condition de se rappeler que, du côté de l'offre comme de la demande, il s'agit de construits sociaux et de constructions de sens. On peut par exemple dire que l'offre de courtage, c'est-à-dire le flux d'aide, ses conditionnalités et son accessibilité pour les acteurs locaux (cf. Sodeik), comme la demande de courtage, c'est-à-dire l'existence de dispositions, de la part des sociétés locales, à rechercher des ressources extérieures, et l'existence d'intermédiaires au moins potentiellement disposés à assurer cette fonction, sont soumis à des influences multiples et variables dans le temps. Il en va de même des conditions de leur rencontre, c'est-à-dire de la nature des médiations mobilisées par les courtiers. Celles-ci peuvent être, comme on l'a vu, inégalement associées à d'autres « rentes » (migratoire, étatique et captée sur la production locale elle-même), mais aussi à des pratiques administratives ou à des régimes politiques différents.

Du côté de l'offre de courtage, le dispositif développementiste présente des configurations qui peuvent varier considérablement d'un pays ou d'un groupe de pays à l'autre. Les pays africains anglophones ont, par exemple, bénéficié plus tôt que les pays francophones d'aides et d'organisations non gouvernementales (Bratton, 1990), dont les actions caritatives confessionnelles ont été un élément important (Long, 1968 ; Moore, 1996), ainsi que d'une décentralisation plus avancée, même lorsque le régime politique était autoritaire (Barkan *et al.*, 1991 ; Lucas, 1994). Certains pays attirent, plus que d'autres, un flux d'aide décentralisé. On a déjà parlé, parmi les pays africains francophones, du Sénégal et du Burkina Faso. L'offre d'aide décentralisée crée alors le courtage. Mais l'abondance d'offre est-elle forcément un facteur décisif de l'émergence des courtiers ? La demande en courtage peut créer l'offre d'aide décentralisée, comme le montrent les contributions de Kossi et de Mongbo, ou même de Lavigne Delville au Sénégal. Dans ce cas, c'est souvent par l'intermédiaire des circuits classiques de l'aide au développement

rural par des agences gouvernementales qu'est amorcé le processus de courtage.

Du côté de la demande de courtage, peut-on identifier dans les sociétés locales, et selon les pays ou les régions, des dispositions particulières à rechercher des ressources extérieures et à favoriser l'émergence d'intermédiaires au moins potentiellement disposés à assurer cette fonction ? Il serait très imprudent de rechercher des affinités culturelles avec les activités de courtage. Certes, beaucoup de contributions (notamment celles de Le Meur, Lavigne Delville, Blundo, Edja) mettent l'accent sur le fait que les courtiers s'inscrivent dans un processus d'ascension sociale, ou tout au moins dans des stratégies de renforcement ou d'ancrage local de leurs propres positions, ce qui va dans le sens de l'hypothèse de Barkan *et al.* (1991) que l'action associative, dont procède le courtage, suppose une structure sociale relativement fluide. Mais les contributions de Coll, de Blundo et de Lavigne Delville sur le Sénégal montrent que le courtage peut fort bien prospérer dans des sociétés locales hiérarchiques et n'être pas monopolisé par les groupes statutairement privilégiés. Tidjani Alou montre qu'au Niger c'est précisément la mobilisation de groupes socioculturels traditionnellement dominés (la fraction touareg de souche noire) qui est à l'origine du courtage.

C'est donc plutôt dans les conditions contextuelles de la rencontre entre offre et demande de courtage qu'il faut rechercher les variables discriminantes de la répartition du courtage. Ce sont les situations (ou les changements de situation), plutôt que les caractéristiques socioculturelles locales ou l'importance quantitative du flux d'aide, qui expliquent que l'on rencontre une extension du courtage dans tel pays ou dans telle région, à un moment donné (même si ces autres éléments doivent être pris en considération). Par exemple, la situation de crise économique que connaît la société locale, suite à une péjoration des conditions de production ou à une marginalisation politique (cf. Kossi, Mongbo), et surtout les nouvelles conditions auxquelles est confronté le mode de régulation politique entre les sociétés locales et le dispositif étatique de gouvernance. En particulier, loin d'être un élément défavorable au courtage, l'intervention de l'État et de ses agents pour s'allier aux élites politiques et économiques locales peut permettre la promotion du courtage (cf. la contribution de Bako-Arifari, ainsi que Barkan, 1991 et Lucas, 1994 pour le Nigeria ; Woods, 1994 pour la Côte d'Ivoire ; Geschiere et Gugler, 1998 de façon plus générale). Nous retrouvons là l'élément « surdéterminant » dans l'émergence et la consolidation du courtage que constitue la question de l'ancrage local de l'État et du processus de sa construction par la régulation de la compétition au sein de l'élite. Ce qui explique le phénomène de « chevauchement » entre les fonctions de courtiers et d'autres rôles sociopolitiques, mais aussi entre le courtage de l'aide et les stratégies de captation des autres rentes, étatique, migratoire et « ristournière ».

De ce point de vue, il faut certainement accorder une attention particulière aux actuelles réformes de décentralisation en Afrique, qui font suite à la déjà ancienne expérience sénégalaise, instructive à cet égard (cf. Blundo), et à la pratique, plus ancienne encore, de la décentralisation dans la plupart des pays anglophones (Barkan *et al.*, 1991). Ces réformes devraient tout à la fois augmenter l'importance du courtage en développement, et, en même temps, en modifier l'exercice. Les procédures de jumelage et la coopération dite décentralisée (celle menée par des collectivités locales du Nord) en constituent sans doute les prémisses. Au niveau des villes moyennes et des petites villes en Afrique, mais aussi des communes rurales, les élus locaux seront sans doute amenés à se faire de plus en plus démarcheurs, et donc courtiers en aide au développement. Plutôt que d'assister, comme ce fut souvent le cas, à une certaine forme de complémentarité, et parfois de rivalité, entre notables « traditionnels » et courtiers en développement, les fonctions politique et de courtage pourraient être amenées, au moins en partie, à se cumuler (le cas de N'Diaye au Bénin, cf. Bako-Arifari, devenant alors un modèle destiné à se démultiplier et se localiser). Mais nous sommes là dans le registre des hypothèses.

À défaut de pouvoir conclure de manière définitive sur les paramètres qui expliquent l'inégalité de la distribution du courtage en Afrique, on peut souligner deux choses. La première est de ne pas négliger, dans toute analyse anthropologique de ce phénomène, les éléments d'ordre économique (et quantitatif) susceptibles de mieux situer le terrain d'enquête par rapport aux conditions générales de l'aide. La seconde est évidemment la nécessité de recherches comparatives plus systématiques qui permettraient de mieux évaluer la part des différents paramètres que nous avons discutés. Toutefois, quitte à nous répéter, il faut se garder de chercher à établir des déterminations mécaniques entre le processus de courtage et les conditions de son environnement. La question pertinente est aussi de comprendre comment le courtier, individuel ou collectif, contribue à créer les conditions du courtage par son activité d'intermédiation et de mise en communication, et comment, par conséquent, il influe à son tour sur l'environnement.

Conclusion

Bien évidemment, cet ouvrage ne prétend couvrir ni l'ensemble des situations nationales, ni tous les aspects de l'aide, ni les divers niveaux d'analyse du changement social. Ainsi, comme on l'a signalé, l'absence d'études de cas sur certains pays francophones (comme la Côte d'Ivoire ou le

Burkina) et surtout sur l'Afrique anglophone est une limite évidente de notre ambition comparative, comme d'ailleurs l'absence d'études de cas en milieu urbain, même si un examen rapide de la littérature disponible permet de penser que la logique d'ensemble et la configuration générale que nous avons observées ne devraient pas être remises en cause. Nous avons d'autre part privilégié l'aide par projet parce que son impact local est plus directement observable, les effets des politiques plus globales dites d'« ajustement structurel » n'apparaissant qu'en toile de fond. De même, une étude des conséquences des nouvelles formes d'aide sur les systèmes productifs et les systèmes d'échange reste largement à documenter. Un autre élargissement original de l'analyse consisterait à prendre en compte l'ensemble de la chaîne de courtage en incluant ses prolongements dans les pays ou organisations du Nord.

On pourrait aussi élargir la comparaison en considérant la diversité des « sous-cultures » de l'aide au développement qui se manifestent dans d'autres régions ou continents que l'Afrique. L'ancienneté, par exemple, des organisations non gouvernementales militantes en Amérique latine (Koschützke, 1994 ; Deler *et al.*, 1998), ou encore l'encadrement politique particulier qui régit les entreprises de courtage en développement en Asie (Ockey, 1992 ; Nelson, 1994) infléchiraient-ils les analyses précédentes ou feraient-ils apparaître des particularités supplémentaires dans la situation africaine ? Les activités organisées de *lobbying*, comme on peut les observer dans les sociétés industrialisées, préfigurent-elles l'avenir des courtiers en développement africains, comme par exemple le *lobbying* exercé sur les institutions de la Communauté européenne elles-mêmes par des organisations de défense des pêcheurs artisanaux africains (Chauveau et Samba, 1999).

En dépit de ces limites du programme de recherche, l'étude du courtage apparaît clairement comme un analyseur des recompositions plus générales qui affectent les sociétés africaines, et du processus en cours et à long terme de construction nationale. L'étude empirique des courtiers de développement introduit par conséquent à une réflexion plus large sur les rapports entre les États africains, les modes locaux de gouvernance, et les organisations intermédiaires et associatives, dont les courtiers en développement représentent des acteurs particulièrement significatifs. Les études de cas montrent en particulier, en suivant l'émergence, les trajectoires et les stratégies des courtiers, que les contours de l'État (tant au niveau central que local), de la « société civile » et des organisations politiques locales formelles, sont en réalité traversés par des réseaux, des chevauchements, et des phénomènes d'alliance et de rivalité, qui rendent ces notions peu opératoires pour comprendre la nature des changements en cours.

On ne peut donc interpréter le courtage en développement comme une initiative méritoire de membres de la « société civile » se dressant contre la

« mal gouvernance » et la mainmise de l'appareil d'État sur l'aide extérieure. Les nouvelles modalités de l'aide et le développement du courtage ne rompent pas véritablement avec l'actuelle configuration des rapports entre l'État et les pouvoirs locaux, mais s'insèrent dans cette configuration et en renforcent les tendances. Ce n'est pas l'aide décentralisée qui a provoqué le retrait de l'État, mais elle a encore affaibli sa faible capacité à contrôler les relations entre les villages et le monde extérieur. Elle a, en effet, encouragé la perte de légitimité de l'État, accru l'autonomie des arènes politiques locales, contribué à la fragmentation du pouvoir villageois au profit des nouveaux courtiers, et enfin conféré aux associations et aux organisations supra-locales des ressources et des capacités de négociation inédites dans le champ politique local et national.

Les résultats des études empiriques engagent à garder à l'esprit l'ambivalence structurelle des rapports de la « société civile », tant avec l'État qu'avec les enjeux locaux de pouvoir. Ils montrent que les fonctionnaires, cadres et intellectuels, qui composent les élites administratives et politiques de l'État, participent plus que jamais, directement ou par associations interposées, aux activités de courtage, et qu'ils tirent de cette fonction une légitimité accrue, au sein de l'appareil d'État comme au sein des arènes politiques villageoises ou régionales. Réciproquement, le courtage en développement peut constituer un tremplin politique local, et quelquefois national, pour de nouveaux notables. Enfin, rien ne dit que l'État et ses agents locaux ne seront pas en mesure de renégocier et de récupérer sur le terrain une partie des avantages perdus sur le papier, comme le montrent diverses études sur la décentralisation (Bierschenk et Olivier de Sardan, 1998b) – d'autant que, depuis quelques années, les bailleurs de fonds nuancent quelque peu la doctrine du retrait systématique de l'État.

Bien que l'émergence des courtiers en développement renforce les difficultés structurelles de l'État à s'ancrer efficacement dans des arènes locales encore plus autonomes qu'auparavant, ce phénomène constitue néanmoins une nouvelle donne dans la configuration complexe des relations entre les sphères politiques publiques, locales et associatives. Les nouvelles formes de la captation de la rente du développement brouillent en quelque sorte les positions sociales classiques (agents de l'État, agents de développement, hommes politiques, cadres et intellectuels, détenteurs de pouvoir local, leaders associatifs, responsables d'ONG, voire déscolarisés et citadins en échec urbain de retour dans leurs villages). Les études de cas confirment l'hypothèse que le courtage n'est pas seulement un révélateur de ces recompositions, mais qu'il en est aussi un opérateur privilégié.

Il est bien entendu difficile de déterminer *a priori*, sans examen au cas par cas, la portée de l'émergence du courtage en développement vis-à-vis des relations entre l'État et ses agents, les centres locaux de pouvoir classiques et

les nouvelles organisations intermédiaires fondées sur le courtage. Mais il semble bien que, pour ces nouvelles organisations et pour les courtiers en développement, il s'agit non seulement de fournir des projets aux villages, mais aussi de défendre des positions « collectives » dans les espaces nationaux, en dépit des effets centrifuges qui apparaissent dans certains cas, quitte à permettre à certains responsables de cumuler une position dans les appareils bureaucratiques et politiques classiques et un engagement dans des associations ou des réseaux locaux. Les courtiers en développement sont ainsi en mesure d'opérer de nouvelles formes de médiation et de chevauchement dans deux domaines particulièrement importants du point de vue des dynamiques collectives au sein des ensembles nationaux. Le premier domaine est celui du dispositif développementaliste. Les courtiers et les associations de courtage y assurent en quelque sorte une « prise d'intérêt » locale supplémentaire (même si le renforcement de l'ancrage local du dispositif de l'aide au développement qui en résulte ne conduit pas nécessairement à une plus grande « participation » de toutes les catégories de population). Le second domaine est celui de la « connexion » entre le milieu urbain et le milieu rural (Geschiere et Gugler, 1998). De ce point de vue, le courtage en développement est un facteur décisif de réduction de la fracture entre « citoyens » urbains et « sujets » villageois (Mamdani, 1996).

Si l'on peut oser une comparaison fort éloignée, les instituteurs et les notables locaux de la seconde moitié du XX^e siècle n'ont pas eu, en Afrique, le rôle d'intégrateurs et de modernisateurs que ces catégories d'acteurs ont eu dans la France rurale de la seconde moitié du XIX^e siècle (Weber, 1988). Par la diversité même de leurs origines et de leurs trajectoires, les courtiers africains en développement seront-ils les promoteurs de nouveaux compromis historiques orientant, au moins en partie, les changements sociaux et politiques de l'Afrique du XXI^e siècle ?

1

Dans les interstices de l'État : des courtiers en col blanc

Cadres ressortissants et développement local à Kandi
(Nord-Bénin)¹

Nassirou BAKO-ARIFARI

Dans ce livre, les autres travaux sur les courtiers locaux en développement ont tendance à être orientés vers la recherche et l'étude des courtiers au niveau micro, et à être centrés sur les acteurs présents dans les arènes locales, où ils agissent (mais cf. *Kossi*). Or, les courtiers « cadres originaires » agissent souvent de loin, par relais locaux interposés, sur les arènes locales. C'est sur cette catégorie de courtiers que porte le présent travail, mais suivant une dynamique locale-nationale en fonction de la bi-appartenance arénale des principaux acteurs-courtiers, qui résident plutôt hors de l'arène locale sur laquelle ils agissent réellement et où leur présence est plutôt occasionnelle.

Pour cela deux observations préalables me paraissent fondamentales pour situer ou clarifier ma démarche. (a) Le critère de la présence dans l'arène locale ne doit pas être confondu avec la résidence effective du courtier dans le milieu social où il agit. (b) Si l'une des caractéristiques fortes de la pratique du courtage pour le développement est que le drainage de la rente de développement, obtenue par les courtiers locaux en développement vers les arènes locales, se fait par des circuits parallèles à ceux des États, il n'est pas exclu que ce drainage emprunte aussi le canal étatique. Les positions occupées dans

1. Communication présentée aux journées APAD, 6-8 juin 1996, Université de Hohenheim, Stuttgart (Allemagne).

l'arène nationale et dans des structures officielles constituent parfois les véritables niveaux où s'effectue le courtage par le court-circuitage de l'aide au développement pour la drainer vers les régions d'origine des cadres. Ceci crée une situation mixte où le « cadre » courtier local en développement se double du rôle de véritable « passeur » en développement, en ce sens que, de par sa position administrative ou politique sur l'arène nationale, il se sent le devoir de (ou est sollicité par ses corégionnaires pour) faire « passer » des ressources vers son milieu d'origine, en y drainant des projets étatiques ou autres. Ces projets peuvent être financés ou non par l'État, mais rarement sur les ressources propres des cadres. Les ressources proviennent le plus souvent de l'aide extérieure au développement. Ces courtiers-passeurs en développement peuvent aussi impliquer l'État comme acteur passif ou actif selon les opportunités et les circonstances, en aval comme en amont, dans une opération de courtage menée pourtant à sa marge. Ces courtiers sont donc à l'assaut à la fois des ressources de la coopération décentralisée et de celles captées directement par l'État.

C'est donc ce double rôle de courtiers et de passeurs en développement des cadres ressortissants de leur milieu, ses modalités, ses implications au niveau aussi bien étatique que local, et ses retombées pour leurs acteurs au niveau local, que je voudrais tenter d'appréhender à partir de l'étude du cas des cadres ressortissants de Kandí regroupés au sein de l'association des ressortissants de Kandí, Iri Bonsè. Deux hypothèses articulent ce papier.

(a) L'instrumentalisation de l'État et de ses structures à des fins de courtage local pour le développement par les cadres-courtiers de développement semble ne pouvoir réussir que si ceux-ci occupent au sein des structures de l'État des positions stratégiques leur permettant, d'une part, d'utiliser les attributs de l'État pour accéder à l'information et nouer des relations investissables dans l'entreprise de courtage et, d'autre part, d'avoir les opportunités de captage et le pouvoir d'affectation des ressources de l'aide vers leur région d'origine.

(b) Lorsque le courtier se trouve à la jonction de plus de deux arènes en se positionnant dans une situation de double interface avec des pouvoirs de décision sur au moins deux arènes, il acquiert une plus grande capacité de négociation et peut vite accumuler les succès, mais, dans un même temps, son entreprise de courtage devient précaire du fait même de l'instabilité permanente de sa position à une double interface.

Le contexte d'émergence des courtiers-cadres ressortissants au Bénin

Le cadre général

Le Bénin, contrairement à nombre de pays africains, notamment ceux du Sahel, n'a bénéficié que tardivement des fruits de la coopération décentralisée, qui semble avoir été le véritable berceau d'où a émergé le phénomène du courtage pour le développement sous sa forme actuelle de médiation entre bailleurs de fonds et populations bénéficiaires de l'aide à la base. Les différentes politiques de développement rural initiées au Bénin depuis les années 60 sont en effet restées cantonnées dans la stratégie de la coopération rurale sous l'égide de structures étatiques qui se sont toujours réservées l'exclusivité du contact avec les bailleurs de fonds extérieurs. Entre l'État et les populations locales, la médiation est assurée par les « professionnels » de la « traduction de sens » technique que sont les agents de développement, dont le prototype est resté l'encadreur rural. Au Bénin, les structures étatiques de médiation entre les populations rurales (dans le domaine agricole) et l'extérieur sont, depuis 1975, les Centres d'action régionale pour le développement rural (CARDER). Ces structures ont procédé à une véritable généralisation de la coopération rurale comme stratégie de développement à travers la création des groupements villageois de producteurs (GV) et autres associations paysannes de type socialiste (Mongbo, 1994).

La philosophie générale de la politique du développement peut être résumée à travers ce slogan de l'époque révolutionnaire : « comptons d'abord sur nos propres forces ! ». Suivant cette logique, l'accent a été mis sur une orientation d'autodéveloppement interne qui, sans exclure formellement le recours à l'aide extérieure, ne créait pas les conditions politiques d'une sollicitation directe de cette aide par des particuliers en dehors des structures de l'État. La logique développementiste de l'État béninois d'alors était totalisante en ce sens qu'elle prétendait tout contrôler du sommet à la base, conformément à sa ligne léniniste du centralisme démocratique (Bierschenk, 1993b). Au niveau local, et particulièrement en milieu rural, les associations paysannes étaient enserrées dans les mailles des structures étatiques d'encadrement rural qui contrôlaient l'utilisation même des ressources collectives générées par leurs propres activités, comme les ristournes dans les régions productrices de coton (Bako-Arifari, 1994). Ceci n'a pas favorisé, par exemple, l'émergence de leaders paysans relativement autonomes et entrepreneurs dans le domaine de la recherche de ressources extérieures à l'instar de ce qu'on retrouve au Sénégal, où les premiers courtiers locaux en développement sont issus des rangs de ces leaders paysans (Blundo).

Par ailleurs, la rente migratoire qui a contribué, dans d'autres cas, à l'émergence de l'activité de courtage en développement (Lavigne Delville), si elle existait au Bénin du fait de l'envoi au pays de ressources financières de la part des Béninois de l'extérieur, a plutôt été utilisée, en règle générale, comme aide directe aux membres des réseaux de parenté plutôt que comme ressource investie dans des actions communautaires.

Dans un tel contexte, les structures relativement autonomes et ayant des réseaux de contact extérieurs pour mener des actions de courtage hors des circuits étatiques étaient les institutions religieuses qui ont bénéficié d'une certaine tolérance pour leurs activités de médiation sociale. Ainsi les réseaux confessionnels ont été les plus actifs dans le rôle de médiation directe, parallèlement aux structures de l'État, entre populations locales et bailleurs de fonds extérieurs. De fait, pendant longtemps, les réseaux de la coopération décentralisée ont été contrôlés par les confessions religieuses (catholiques avec Caritas par exemple, musulmans à travers les associations islamiques en relation avec le monde arabo-musulman, pour la construction de mosquées, de centres de santé et d'écoles coraniques).

Le tournant des années 80

Au milieu des années 80, le régime révolutionnaire marxiste montrait déjà des signes d'essoufflement tant au niveau de sa politique générale que de sa stratégie de développement. C'était une période caractérisée par des contestations estudiantines (grève du 6 mai 1985), par une défaillance des structures politiques du parti unique à le défendre et, enfin, c'était aussi le début de la crise de l'économie de transit de l'État-entrepôt du Bénin. Malgré l'existence d'une profusion de structures sociopolitiques d'encadrement général du pays (structures du parti unique, organes locaux du pouvoir d'État, organisations révolutionnaires des jeunes et des femmes, syndicats, coopératives diverses, associations culturelles et linguistiques par « nationalité » ou groupe ethnique), le système politique réussissait de moins en moins à affirmer sa légitimité. Cette situation était caractérisée par un véritable relâchement de la mobilisation populaire, qui tenait moins à l'absence d'intermédiaires entre l'État et le niveau local qu'à l'inefficacité de ceux-ci, malgré tous les discours et séminaires autour de leur redynamisation. Sur le plan économique, la crise couvrait déjà. Les fruits de la coopération multilatérale et bilatérale, qui étaient les principales ressources captées de la rente extérieure, se raréfiaient de plus en plus, et le Bénin avait déjà reçu depuis 1985 des injonctions de la Banque mondiale et du Fonds monétaire international pour s'engager dans un programme d'ajustement structurel (Igué et Soulé, 1992). Le régime était alors dans une double quête, d'une part, de relais plus dynamiques pour

assurer la remobilisation et le réarmement moral des populations à la base pour les engager dans des actions de développement et, d'autre part, de ressources extérieures complémentaires pour sa reproduction interne. Or, malgré sa volonté permanente d'embrigadement total de toutes les couches du pays, le régime révolutionnaire a toujours été confronté à l'« *exit option* » (Hirschman, 1970) et aux « *hidden transcripts* » (Scott, 1990) des cadres intellectuels, qui ont en majorité marqué des réticences vis-à-vis du système politique en place (en refusant de militer ouvertement dans les structures du parti unique), tout en profitant bien entendu de ses opportunités. C'est dans ce triple contexte de désarmement moral, de raréfaction rampante de la rente extérieure directe et de la résistance sourde de nombreux cadres intellectuels, que les ressources de la coopération décentralisée, obtenues par l'intermédiaire de cadres intellectuels, sont apparues aux yeux du régime comme une nouvelle opportunité de captage de ressources extérieures pour le développement, mais aussi comme un moyen de se disculper de son échec économique aux yeux des populations, en rendant les cadres intellectuels comptables, devant leurs parents, du développement ou du non-développement de leur localité respective.

Cette opportunité a été offerte en effet, par un accord de jumelage négocié par des cadres ressortissants de Ouidah, ancien port négrier, avec la ville de Pritchard (Géorgie) aux États-Unis, dont le maire était un Afro-américain. Ceux-ci ont agi dans le cadre d'une association régionale de développement appelée Union générale pour le développement de Ouidah (UGDO), qui se proposait de sortir la ville de Ouidah de l'oubli et de promouvoir son développement, par une sorte de réaction face à l'incapacité de l'État. Cet accord de jumelage a permis la création, au profit de l'association, d'une société de transport urbain et interurbain à Cotonou et la réalisation de quelques infrastructures sociocommunitaires à Ouidah en 1985. La visite du maire américain a été fortement médiatisée : audience avec le chef de l'État, manifestations culturelles diverses et, pour l'occasion, présence du chef de l'État lui-même à Ouidah. La gestion de la société de transport a été l'un des problèmes qui par la suite a miné cette initiative de coopération décentralisée. L'État a imposé sa présence dans la gestion de la jeune entreprise à travers sa mise sous tutelle du ministère des Transports et de l'Équipement.

Le régime révolutionnaire se rendait compte de l'importance du rôle que pouvaient jouer les cadres dans la recherche d'opportunités de financements extérieurs. Il profita donc de cette opportunité offerte par une action réussie de coopération décentralisée pour encourager les cadres ressortissants de leur milieu respectif à s'investir directement dans le développement de leur localité à travers la création d'associations de développement (Bako-Arifari, 1995). À l'époque, des messages furent envoyés dans les différents districts (actuelles sous-préfectures) pour les engager à constituer des dossiers de

demande de jumelage qui étaient envoyés au ministère de l'Intérieur puis à celui des Affaires étrangères et de la Coopération. C'est cette procédure qui a été suivie, par exemple pour obtenir l'accord de jumelage entre la ville de Djougou et celle d'Évreux en France. La demande a été appuyée par la suite par l'ambassadeur du Bénin à Bonn qui était à l'époque Guy Morry, originaire lui-même de Djougou. L'analyse du contexte dans lequel ces associations de développement sont apparues, de leurs actions et de leur portée sociologique, fait l'objet de jugements ambivalents et contrastés.

« Certains voient en elles les prémisses de l'émergence d'une société civile et de la constitution d'un contre-pouvoir apte, au moins à terme, à négocier le développement de leur localité avec les structures d'État et les autres partenaires. Pour d'autres, elles ne sont que le cadre d'accueil et d'expression de citoyens natifs de nos villages, où ces derniers prêchent à leurs parents demeurés paysans leur vision citadine du développement, en même tant qu'ils améliorent leurs positions personnelles dans les structures politiques nationales, essentiellement citadines. » (Mongbo, 1992.)

Si on peut émettre quelques réserves sur l'interprétation des associations de développement comme étant des prémisses de société civile émergente ou de contre-pouvoir, compte tenu de la politique officielle de promotion dont elles ont fait l'objet sous le régime révolutionnaire et du fait que ces associations à travers leurs statuts se sont toujours positionnées comme des structures visant la réalisation des objectifs de développement de l'État au niveau local², on peut tout de même affirmer qu'elles constituent les premières structures non confessionnelles et non étatiques d'où émergea la catégorie sociale des cadres courtiers locaux en développement au Bénin.

La démission implicitement avouée de l'État de sa politique de développement local menée jusqu'alors a favorisé l'élaboration brouillonne et informelle de « politiques » régionales parallèles à celle de l'État et de programmes locaux de développement par les différentes régions du pays sous l'égide des cadres ressortissants.

Chacune des 77 sous-préfectures et circonscriptions urbaines du Bénin a désormais son association de développement et parfois ces associations existent à l'échelle des communes et même des villages. Dans cette nouvelle

2. À leur création dans les années 80, les associations de développement avaient le plus souvent, comme présidents d'honneur, les chefs de district ou les préfets de province qui sont les représentants locaux de l'État. Les assemblées générales de ces associations se terminaient presque toujours par les motions traditionnelles de soutien au régime révolutionnaire. Les statuts consacrent leur caractère apolitique, mais affirment par la même occasion la convergence de leurs objectifs de développement avec ceux du parti unique et de l'État.

dynamique de l'autodéveloppement régional/local, l'initiative est laissée aux cadres ressortissants de leur région de concevoir le développement pour leurs parents et de jouer la médiation directe sans passer par l'État entre les populations et les bailleurs potentiels de fonds, qu'ils ont indirectement la mission d'identifier.

Ce nouvel espace de liberté organisationnelle et d'initiative locale de développement va connaître cependant des fortunes différentes selon les régions. Nombre de ces associations vont adopter des stratégies de mobilisation de ressources pour le développement tantôt fondées sur la rationalisation de l'utilisation de ressources internes déjà existantes, notamment dans les zones de production cotonnière comme à Banikoara (Bako-Arifari, 1994), tantôt orientées vers la recherche forcée de ressources extérieures provenant de l'aide au développement avec des méthodes éprouvées de courtage, comme c'est le cas de l'association de développement de Kandi.

Le courtage pour le développement sous l'égide des cadres ressortissants au Bénin apparaît donc sous un double aspect. D'une part, il est le résultat d'une initiative des cadres eux-mêmes, récupérée ensuite par le régime en place qui en a fait une stratégie de comblement du déficit de la politique globale de développement de l'État, laquelle politique ne prenait pas suffisamment en compte les préoccupations de développement de proximité des populations locales et de leurs élites intellectuelles. D'autre part, le courtage pour le développement, à travers les associations de développement, apparaît comme une stratégie d'implication des cadres à la politique du régime révolutionnaire en place, qui se sert d'eux comme d'un paravent pour contourner en partie les contraintes extérieures imposées à sa politique générale, afin de capter les ressources de la coopération décentralisée, mais aussi de leur faire partager ses échecs en matière de politique de développement.

Iri Bonsè : création, objectifs et réalisations (1986-1995)

C'est en août 1986 que les cadres originaires du district rural de Kandi (devenu aujourd'hui la circonscription urbaine de Kandi) se sont réunis en séminaire/congrès constitutif de leur association des ressortissants Iri Bonsè (expression *dendi* qui veut dire « pour nous-mêmes »). Elle regroupe aussi tous les natifs de Kandi qu'ils soient originaires de la région ou qu'ils y soient tout simplement nés. L'essentiel, c'est que tous partagent les objectifs de l'association qui tournent autour de ces trois points :

- réaliser l'union de tous ses membres ;
- mobiliser les ressources humaines et matérielles disponibles pour la mise en œuvre des projets de développement dans la région ;
- intégrer la dimension culturelle dans le processus de développement de la région.

C'est pourquoi, en sous-titre, l'association se dénomme « association des ressortissants pour le développement économique, social et culturel de Kandi ».

Des commissions de travail ont été créées et, à la fin, un bureau a été élu pour prendre la direction de l'association, dont les principaux membres sont les cadres originaires de Kandi, occupant pour nombre d'entre eux des positions importantes dans l'administration étatique ou dans des structures qui permettent à leurs membres d'avoir directement ou indirectement accès à des ressources à investir dans le milieu. Ce séminaire fut l'occasion pour les cadres ressortissants de Kandi d'inviter certaines de leurs « connaissances » qui exercent dans le monde de la coopération au développement, comme le montre la présence d'assistants techniques néerlandais en mission à la faculté des sciences agronomiques, invités par leur doyen de faculté, Mama Adamou N'Diaye, cadre et intellectuel originaire du milieu.

Pour faciliter les contacts avec l'extérieur, l'association Iri Bonsè s'est faite enregistrer au ministère de l'Intérieur comme une ONG. De sa création à 1995, de nombreuses réalisations faites à Kandi sont à inscrire à l'actif de Iri Bonsè. Elles sont citées ici par le président de l'association dans un discours d'accueil qu'il a prononcé à l'occasion d'une visite à Kandi du président de la République Nicéphore Soglo en 1994, quelques mois après la dévaluation du franc CFA.

« Monsieur le Président, depuis sa création, il y a huit ans, notre association n'est pas restée les bras croisés. En effet, elle entretient d'excellentes relations avec ses homologues, tant au niveau national qu'international, pendant que ses multiples activités ne cessent de se compléter avec celles des autorités locales et des services publics.

Grâce à l'aide matérielle ou financière des uns et des autres, Iri Bonsè a pu réaliser :

- l'organisation en 1987 de son 1^{er} festival suivi d'une mini-foire agricole ;
- la construction d'un stade omnisports pour la ville de Kandi ;
- la réalisation d'un centre de loisirs pour la ville, baptisé Centre Capitaine Léman Fari ;
- la réfection des rues de la ville suivie de la construction de quelques ponceaux ;

- le démarrage effectif du projet néerlandais portant sur l'Appui au développement de la Circonscription urbaine de Kandi et l'établissement d'un plan d'urbanisme, le tout financé par les Pays-Bas ;
- le démarrage effectif des travaux de la Maison familiale de la commune de Sam, financés par la Fédération départementale des maisons familiales de la Vendée (France) ;
- le projet de centre de formation agricole à implanter très prochainement dans le village de Padé, à 10 kilomètres de Kandi, financé par Mani Tese d'Italie et le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) ;
- le projet régional d'aménagement d'aires protégées contiguës au Bénin, Burkina Faso et Niger, en cours d'installation dans notre ville ;
- le projet de construction d'une salle des fêtes, financée par la Loterie nationale du Bénin avec la participation de Iri Bonsè ;
- l'organisation du 2^e festival de Iri Bonsè en décembre 1991 suivi d'expositions agricole et artisanale ;
- l'installation d'un groupe électrogène au Centre de santé de Kandi, destiné à relayer automatiquement le groupe de la Société béninoise de l'eau et de l'électricité (SBEE) en cas de panne en cours d'opération chirurgicale ;
- l'installation prochaine d'une radio rurale communautaire réalisée en collaboration avec la Fondation de l'institut libre universitaire pour la coopération en développement de Varise (Italie).

Par ailleurs dans le cadre de la revalorisation du tourisme béninois Iri Bonsè se propose d'engager, avec le concours de l'État et des partenaires au développement, l'aménagement des sites touristiques qui entourent la ville de Kandi... »

Cette réussite de l'association des ressortissants de Kandi contraste fort avec la léthargie qui caractérise nombre d'associations créées sur le même modèle, qui depuis une décennie d'existence n'ont jamais pu décrocher le moindre projet ou le moindre financement extérieur. Qu'est-ce qui explique ce succès relatif ?

Entre frustration et revendication : ressorts et acteurs du militantisme développementiste à Kandi

La région de Kandi est située dans la partie septentrionale du Bénin, à 630 kilomètres de la côte et à 215 kilomètres au nord de Parakou, la cité rivale dont elle veut s'autonomiser sur le plan administratif. Kandi est un ancien caravansérail placé au carrefour des pistes caravanières partant des pays

soudano-sahéliens en direction des côtes ouest-africaines, notamment celles de la Gold Coast. Cette position de carrefour en a fait pendant longtemps un lieu d'accueil de populations migrantes comme les Dendi (mélange de Songhay, Hausa, Kanuri et autres) et les Bariba, qui se sont ajoutées au fonds démographique autochtone des Mokollé. La région de Kandi fut aussi un lieu de conquête qui a vu les interventions successives des armées songhay du XV^e au XVII^e siècle, et des Wasangari qui au cours du XVIII^e siècle imposèrent leur autorité sur le territoire (Lombard, 1965 ; Bako-Arifari, 1989).

Sous la colonisation française, Kandi a été choisi en 1898 comme chef-lieu du Cercle du Moyen-Niger, position administrative qu'il occupa jusqu'en 1959. Cette année-là, le gouvernement de Maga a décidé d'une réforme de l'administration territoriale et d'un redécoupage des collectivités territoriales. Des neuf cercles qui existaient, trois ont été supprimés dont celui de Kandi. Les six autres ont été érigés en départements et le cercle de Kandi, plus vaste que celui de Parakou, lui a pourtant été annexé pour former le nouveau département du Borgou. Cette situation a créé une certaine frustration chez les ressortissants de la région de Kandi qui n'ont cessé de revendiquer, depuis 1959, l'érection de l'ancien Cercle de Kandi en département et Kandi comme son chef-lieu, étant donné que les centres administratifs bénéficiaient prioritairement des infrastructures de développement.

C'est dans ce contexte multidécennal de frustration/revendication qu'intervint, en 1986, la création de l'Association des ressortissants de Kandi, dont l'objectif est le développement de la région de Kandi. Cette association sera le centre de cristallisation des frustrations/revendications, mais aussi le cadre d'une vaste entreprise de courtage qui fera drainer plusieurs milliards de francs CFA sur la région. L'objectif initial est de créer les conditions favorables à l'érection de Kandi en chef-lieu de département. Pour cela, il faut tout mettre en œuvre pour avoir un certain nombre d'infrastructures socio-communautaires pour justifier cette position administrative. Cette aspiration, devenue presque une obsession, a été exprimée encore à travers un document intitulé « Rapport présenté par Iri Bonsè, association regroupant les ressortissants de Kandi pour le développement économique, social et culturel sur l'approche de la viabilité d'une érection de Kandi en chef-lieu de département » à l'occasion des états généraux en vue d'une réforme de l'administration territoriale et d'un redécoupage territorial au Bénin en 1993.

Mais si cette aspiration collective constitue un motif d'encouragement à la recherche des sources de financement extérieur pour le développement, il a fallu qu'elle soit portée par des acteurs locaux ayant une certaine expérience du monde du développement, des connaissances quant aux diverses possibilités de financement, et des positions, des relations qui leur permettent de négocier l'aide au développement. C'est ce qui ressort des biographies de deux des principaux cadres acteurs du courtage pour le développement local,

qui ont joué un rôle important au sein de l'association pour permettre le drainage des ressources au niveau local.

Pierre Yérïma, né en 1922, est un administrateur civil en retraite à Kandi. Il est un prince Wasangari, candidat malheureux au poste de chef supérieur de Kandi en 1991. Il était candidat pour la forme, comme le veut la tradition, pour manifester l'existence de sa branche royale alors que ce n'était pas son tour d'accéder au trône en 1991. Pierre Yérïma a une longue expérience de *middleman* de par les fonctions qu'il a occupées durant sa longue carrière administrative et politique. Après ses études au cours primaire supérieur de Parakou, il a été engagé directement dans le cadre local des commis expéditionnaires du Dahomey en qualité de secrétaire particulier du commandant de Cercle de Kandi de 1943 à 1953. Ensuite, il a rempli les mêmes fonctions auprès de l'Inspecteur des affaires administratives de la colonie du Dahomey de 1953 à 1956 avant de revenir pour un an encore à son ancien poste. Il était chargé des relations avec les chefs traditionnels, par l'intermédiaire desquels il s'est créé de solides relations. Lorsqu'en 1957, la loi-cadre Gaston Defferre a permis dans les colonies françaises la création d'assemblées territoriales, Pierre Yérïma s'est fait élire conseiller territorial à l'assemblée territoriale du Dahomey jusqu'en 1960. Ce rôle politique de conseiller territorial puis de député lui a permis de se créer une grande clientèle locale. Et pendant longtemps, au Bénin, les relations de clientélisme politique ont été animées au niveau local par les hommes politiques alliés aux tenants de la chefferie traditionnelle, responsables officiels de la médiation entre la population à la base et l'État (Allen, 1989). Entre 1960 et 1961, il occupa les fonctions de secrétaire d'État à l'Action rurale dans le premier gouvernement du Dahomey indépendant, puis celles de ministre des Affaires sociales. Il part ensuite pour la France à l'Institut des hautes études d'outre-mer, où il obtint en 1964 son diplôme d'administrateur civil. De retour au pays, il occupa successivement les fonctions d'adjoint au préfet militaire du Borgou de 1965 à 1967, de sous-préfet de Bassila puis de Banikoara de 1967 à 1968, année où il a été nommé préfet du Borgou. « J'ai toujours été préoccupé par les problèmes du développement de Kandi. C'est quand j'étais député en 1958 que j'ai sollicité et obtenu du ministre Oké la création du cours secondaire de Kandi. Les premières classes étaient constituées de ma villa et de celle de Ségo Sunon Louis. Quand on m'a nommé préfet du Borgou, j'ai fait construire le premier module de trois classes du CEG », dira-t-il. Seulement, le coup d'État militaire de 1972, qui a permis l'accession de Kérékou au pouvoir, l'a démis de ses fonctions et, en 1973, il a été admis à la retraite. Parmi ses distinctions honorifiques, il compte celle d'officier de l'Ordre national du Dahomey et celle de chevalier de la Légion d'honneur (France). « C'est dans ma retraite que les jeunes cadres sont venus me solliciter pour être président de

l'association des ressortissants de Kandi, ce que j'ai accepté de gaieté de cœur. » Parlant de Mama Adamou N'Diaye, le vice-président de l'association, il le présente comme son cousin. « La maison que j'occupe maintenant est bâtie sur les ruines de la maison du grand-père de la mère de Adamou N'Diaye. »

Mama Adamou N'Diaye, né le 21 avril 1945 à Kandi, est l'un des promoteurs sinon le principal acteur de la création de l'Association des ressortissants de Kandi en 1986. Il est le cadre intellectuel le plus en vue de sa région. Après ses études en sciences animales en Belgique et en France, de la fin des années 60 au début des années 70, il est rentré au Bénin avec un diplôme d'État ès sciences, spécialité insémination artificielle (il soutint sa thèse de doctorat en 1994). Il est engagé comme enseignant à la faculté des sciences agronomiques de l'Université nationale du Bénin, dont il devint quelques années plus tard, à la suite d'un mouvement étudiant en 1979, le doyen. Il occupa ce poste sans interruption jusqu'en 1990. Lycéen déjà (au lycée Béhanzin de Porto-Novo), il était très actif dans le Front d'action commune des élèves et étudiants du nord (FACEEN) au sein duquel il a occupé plusieurs responsabilités jusque dans sa vie étudiante en Europe. Il est l'un de ceux des militants de ce Front qui a refusé de rejoindre le régime marxiste-léniniste qui a dirigé le Bénin de 1975 à 1990. Doyen pendant une bonne décennie de la faculté, qui est la première structure d'accueil des projets de coopération inter-universitaire au Bénin, Adamou N'Diaye a eu très tôt à nouer de nombreuses relations avec les coopérants-enseignants européens de passage dans sa faculté. Parmi les projets domiciliés à la FSA, on peut citer le projet CTU (Coopération technique universitaire) avec la Belgique, le projet Université nationale du Bénin/Universiteit Van Amsterdam pour l'enseignement de l'économie rurale (UNB/UVA/ER), le projet UNB/LUH/SVR pour l'enseignement de la sociologie rurale et de la vulgarisation en collaboration avec l'Université de Wageningen aux Pays-Bas et le projet FAC-Appui à la formation des agronomes au Bénin avec la France (cf. Le Meur). C'est l'un des projets néerlandais qui a construit, par exemple, la bibliothèque de la FSA sur financement de la NUFFIC (ministère néerlandais de la Coopération et du Développement). Nombre de ces coopérants étaient aussi des consultants auprès d'organismes de développement, notamment la SNV (Association néerlandaise des volontaires du développement). André Marie Boon, coopérant néerlandais avec qui Adamou N'Diaye a noué de bonnes relations est l'un de ces coopérants-enseignants-consultants qui vont introduire celui-ci auprès des organismes de financement de projet d'aide au développement. Adamou N'Diaye, de par sa position, maîtrise non seulement tous les discours développementistes à la mode, puisque sa faculté est un des lieux d'enseignement de ces discours, mais aussi dispose de solides relations auprès de ses collègues coopérants européens. Il exploitera ces relations à bon escient, et, à

la création de l'association des ressortissants de Kandi en 1986, il invita bon nombre de ces coopérants, dont André Marie Boon. Au-delà de l'étalage de ses relations avec les bailleurs de fonds potentiels (présence des coopérants), Adamou N'Diaye suscite des espoirs auprès des paysans et autres participants au séminaire constitutif de l'association pour mieux se positionner dans la nouvelle structure. Il réussit à négocier son premier grand projet au nom de l'association grâce à ses relations avec A. M. Boon qui a des entrées à la SNV. En 1990, pour sortir de la crise politique qui a conduit au blocage des institutions du Bénin, le régime révolutionnaire a dû convoquer une conférence nationale, à laquelle Adamou N'Diaye et Pierre Yérïma ont participé en qualité de représentants de leur association. Au lendemain de la Conférence nationale, Adamou N'Diaye est nommé ministre du Développement rural, poste qu'il occupa sans interruption de mars 1990 à avril 1996 (pendant son séjour au gouvernement, il a été honoré de quelques décorations dont le diplôme d'honneur de Sasakawa Global 2000 et le titre de Commandeur de l'ordre national du Bénin). Ce fut l'occasion pour lui de créer un parti politique, l'Union pour la démocratie et la solidarité nationale (UDS), à partir du socle de l'association et dont le fief électoral reste principalement la région de Kandi. Entre-temps, en 1992, il créa une Association pour l'appel et la promotion de l'islam (AAPI), dont il est le président, pour pouvoir accéder à la rente arabe. Il a été remplacé à son poste ministériel par un autre cadre originaire de Kandi, Saka Kina Jérôme, membre lui aussi de la même Association, mais qui est opposé à Adamou N'Diaye depuis 1993 à la suite de problèmes de leadership local (qui ont entraîné sa démission de l'UDS la même année).

C'est donc autour de ces deux principaux acteurs, Pierre Yérïma et Mama Adamou N'Diaye, que s'articule la présente analyse des formes du courtage des cadres de Kandi, de leurs stratégies, des lieux de leurs actions de courtage et de leurs implications sociologiques. Adamou N'Diaye, bien situé sur l'échiquier national, est le maître d'œuvre de la politique de recherche de financement extérieur, tandis que le président Pierre Yérïma, lui, est chargé de la réception de ces financements avec tout le cérémonial nécessaire de mise en scène du contrôle de la clientèle locale. Il reçoit la visite périodique de Adamou N'Diaye. De par leur cursus scolaire et professionnel, ainsi que par leurs différents rôles dans des organisations ou institutions politiques et administratives, ils ont acquis les « ressources culturelles de l'extraversion » (Bayart, 1989 : 104) pour pouvoir se lancer dans l'entreprise de courtage ; ils ont acquis « le savoir-faire »

« qui regroupe tout ce qui se réfère à l'instruction "moderne" et le "savoir" qui représente aujourd'hui plutôt l'accès à la "filière du savoir" par le contact avec

les personnes, institutions et organisations internationales. Ces contacts ou relations peuvent en cas de nécessité parfois être plus utiles qu'un simple savoir-faire technique. » (Tag, 1994 : 13.)

Ceci paraît fondamental dans le courtage pour le développement puisque c'est moins la compétence technique qui constitue la principale ressource du courtier que son capital de relations et de bonnes adresses pour accéder aux guichets de l'aide au développement.

Le courtage dans les interstices de l'État : le Projet de développement intégré de Kandi

« La chèvre broute là où elle est attachée. » Ce proverbe camerounais rapporté par Bayart (1989) traduit un peu la position de certains courtiers qui exploitent les opportunités s'offrant alors à eux grâce aux positions qu'ils occupent dans les structures sociales ou professionnelles, pas seulement à des fins de manducation personnelle, mais aussi à des fins de courtage pour le développement. C'est du moins ce que semblent justifier les circonstances dans lesquelles est née l'idée du projet de développement intégré de Kandi (PADEC).

Nous avons vu que Mama Adamou N'Diaye, de par sa position de doyen de la faculté des sciences agronomiques de l'Université nationale du Bénin (qui est en relation de coopération avec la Belgique, la France et les Pays-Bas à travers des programmes d'assistance technique et d'enseignement comme dit plus haut), a fait la connaissance de André Marie Boon, Néerlandais envoyé comme coopérant et vulgarisateur spécialiste du développement participatif. Ce dernier a servi à la FSA de 1983 à 1988. Dans le cadre de leur stage pratique, les étudiants en agronomie sont souvent envoyés en milieu rural où parfois des institutions pilotant des projets de développement les reçoivent comme stagiaires. Boon collabore avec la SNV qui pilote tous les projets de la coopération néerlandaise au Bénin. Depuis le début des années 80, la SNV a initié des projets de développement intégré dans le département du Mono au sud-ouest du Bénin. Il s'agit du Projet du plateau Adja (PMR) installé à Dogbo (SNV 1992) et du Projet de recherche appliquée en milieu rural au Mono (RAMR). Adamou N'Diaye, informé des différents projets, a pris contact avec son collègue coopérant Boon pour se renseigner sur les projets en cours dans le Mono et les conditions dans lesquelles les projets ont été décidés. Entre-temps, avait été créée l'association de développement de Kandi Iri Bonsè. Adamou N'Diaye a alors sollicité le concours de Boon pour

entrer en contact avec la SNV pour laquelle celui-ci faisait déjà des consultations. Un dossier de projet de développement intégré a été confectionné et déposé auprès de la SNV en 1987. En janvier 1988, la SNV a chargé Boon d'effectuer lui-même une mission d'identification du projet suivie d'une autre pour la formulation du projet. En mars 1988, le dossier du projet était bouclé. Le dossier est retenu et en octobre 1988 il aboutit à la signature d'un accord-cadre pour le Projet de développement intégré du district rural de Kandi entre la SNV représentée par son directeur pour l'Afrique de l'Ouest, Hans Van der Rotte, et *Iri Bonsè* représentée par son vice-président, Adamou N'Diaye.

Aux termes de cet accord-cadre, *Iri Bonsè* a la mission d'obtenir l'accord des autorités nationales et locales pour permettre la réalisation du projet (ce qu'obtiendra N'Diaye), de sensibiliser les populations pour susciter leur adhésion, d'identifier en collaboration avec les autorités locales les groupes cibles, d'offrir un local servant de bureaux provisoires en attendant la construction de bureaux définitifs par le projet lui-même, de désigner les homologues béninois du projet dont les salaires seront payés par le projet et, enfin, de mobiliser les ressources matérielles, financières et humaines nécessaires à la contrepartie locale. La SNV, quant à elle, se fait l'ambassadrice de *Iri Bonsè* auprès des bailleurs de fonds, notamment auprès du ministre de la Coopération internationale des Pays-Bas. Elle assurera l'assistance technique nécessaire, financera pendant la durée du projet les actions de développement retenues, assurera les actions de formation et construira ses propres bureaux dès 1989.

Tout se passe ici comme si on était en présence d'une filière internationale de courtage en développement, où la demande de financement du courtier local permet aux ONG internationales d'enclencher à leur tour leurs actions de courtage auprès des donateurs potentiels. Le courtier local apparaît alors comme quelqu'un qui joue un rôle de sous-traitance en courtage de développement pour un patron-courtier institutionnel, qui a intérêt lui aussi à ce qu'existe cette couche sociale de courtiers locaux pour pouvoir légitimer ses demandes de fonds et son discours développementiste.

Toutes ces négociations ont été menées en marge de l'État. Ainsi donc, à travers leurs positions dans des structures étatiques, les cadres ressortissants de leurs milieux peuvent instrumentaliser l'État pour parvenir à leurs objectifs de courtage pour le développement local. L'État, en tant qu'institution, n'est sollicité qu'en dernier ressort pour avaliser au profit de la région du courtier ce que celui-ci a pu négocier en fait à partir de ses structures. C'est là un autre rôle du courtier « cadre ressortissant » qui use de sa position et de ses contacts au sommet de l'État pour faire aboutir son entreprise de courtage.

Quand l'État prend la succession du courtier local

Selon les circonstances et la position dans l'appareil étatique, l'État peut être sollicité indirectement pour prendre en charge les contreparties financières et matérielles que le courtier ou son institution de courtage devraient assurer. L'État est alors comme mis devant un fait accompli. Mais, en fait, il ne s'agit là que d'un nouvel échelon du courtage. C'est du moins ce qu'on voit avec la deuxième phase du projet de développement intégré de Kandi.

La première phase, qui s'est déroulée de 1990 à 1995, a connu un financement direct de 393 939 000 francs CFA de la part de la SNV (Res *et al.*, 1993). Ces fonds ont été gérés localement par la SNV et Iri Bonsè avec la collaboration de l'administration locale à travers un comité de pilotage du projet. La deuxième phase, qui fait suite à une évaluation du projet, est financée par la SNV pour la somme de 711 704 237 francs CFA (SNV, 1995). Elle est dorénavant placée sous la tutelle du ministère du Plan et de la Restructuration économique, qui prend en charge désormais la contrepartie locale. Ainsi, d'un simple cadre de courtage local pour le développement, le projet a pris une dimension nationale. Des initiatives de courtage local pour le développement peuvent donc passer du simple domaine de la « société civile » où agit le courtier pour tomber dans le domaine public. Ce faisant, la source de financement reste celle du courtier qui passe le relais à l'État qui, à son tour, assume les devoirs du courtier local en exerçant un rôle de super courtier national³.

Parallèlement à la « décharge » de ses responsabilités sur l'État, le courtier local en développement peut aussi chercher à maximiser ses bénéfices de courtage, si possible à l'intérieur du même dispositif et avec le même bailleur de fonds. C'est le cas ici avec le projet intégré de Kandi, à l'intérieur duquel Iri Bonsè a sollicité la SNV pour qu'elle initie un autre projet sur l'urbanisation de la ville de Kandi. Des négociations ont été entreprises et des études commandées. Au bout du compte, le projet a été accepté et a été baptisé « Opération ville propre de Kandi » (Lambrecht, 1994). Pour la mise en œuvre de ce projet, le gouvernement néerlandais a accepté de donner un apport financier de 1,8 milliard de francs CFA. La contrepartie demandée, cette fois-ci, concerne la réalisation par le partenaire local de 418 mètres de route pavée et la construction d'un réseau de drainage des eaux pluviales dans un seul quartier de la ville. Ici encore, l'association usera de la position de son principal courtier Adamou N'Diaye qui, depuis 1990, occupait le poste de

3. Pour une étude détaillée du rôle des gouvernements des pays sous-développés, notamment le cas du Bénin, dans le captage de l'aide extérieure, voir la notion d'État rentier chez Bierschenk, Elwert et Kohnert (1993), et chez Bierschenk (1993b).

ministre du Développement rural. La négociation était donc plus facile avec son collègue du Plan qui, à ce moment-là, avait deux programmes de financements extérieurs pour la réalisation de routes au Bénin : l'un de la Banque mondiale dans le cadre de la dimension sociale de l'ajustement structurel, et l'autre dans le cadre du V^e sommet de la Francophonie à Cotonou⁴. Cette contrepartie locale a été réalisée en un temps record, bien sûr encore à partir de fonds extérieurs, pour permettre l'arrivée des fonds néerlandais. Ici encore, c'est la position du courtier principal dans les arènes étatiques nationales, où il est doté d'un pouvoir réel de décision et de négociation, qui a été utilisée pour obtenir que l'État s'engage à poursuivre et à compléter l'action de courtage qu'il a entreprise il y a quelques années en tant que doyen de faculté. Iri Bonsè, actrice principale au départ, s'est retrouvée dans une position secondaire, comme membre d'un comité consultatif du projet en remplacement du comité directeur, structure de décision initiale du projet où Iri Bonsè menait le jeu. Toutefois, elle est toujours restée prépondérante dans son rôle à travers son principal courtier qui siège au sein du gouvernement et qui veille en permanence à la bonne marche de son projet. Aujourd'hui bien que le projet ait changé de tutelle, l'État s'étant substitué officiellement à Iri Bonsè pour les besoins de la cause, le projet est toujours localement appelé par la population : projet *Iri Bonsè*. L'État complète l'action du courtier et intègre ses acquis dans son propre programme de développement.

À cet égard, le régime du « Renouveau démocratique » a continué la même stratégie de récupération des initiatives locales à travers les associations de développement, stratégie commencée par le régime révolutionnaire, comme on a pu le voir avec le cas de Ouidah (la société de transport interurbain, fruit de la coopération entre Ouidah et Pritchard aux Etats-Unis, mais placée sous la tutelle du ministère des Transports dans les années 80).

4. Le Bénin bénéficie d'un financement de la Banque mondiale et d'autres partenaires au développement pour la réalisation d'infrastructures routières et sociocommunautaires. Ce financement est géré par l'Agence de gestion des travaux à haute intensité de main-d'œuvre (AGETUR) et par l'Agence de gestion de la dimension sociale de l'ajustement structurel (AGDS) placées sous la tutelle du ministère du Plan. Dans le cadre des préparatifs du VI^e sommet de la Francophonie qui s'est tenu à Cotonou du 2 au 4 décembre 1995, le Bénin a également obtenu de la France et du Canada des financements pour la réalisation d'infrastructures d'accueil pour les délégations et aussi pour la réhabilitation du réseau routier urbain à Cotonou. Mais ces financements ont été utilisés en réalité pour d'autres localités à l'intérieur du pays.

La diversification des sources comme stratégie de courtage

En fonction des opportunités et des contextes, le courtier en développement peut multiplier les structures de courtage et les adapter aux différentes configurations des bailleurs de fonds potentiels. Car le discours développementaliste qui peut être tenu aux guichets financiers de bailleurs de fonds occidentaux n'est pas forcément opérationnel s'il s'agit d'un bailleur de fonds ayant des intérêts plutôt confessionnels et religieux. D'où l'habileté de certains courtiers à adapter leurs discours à chaque type de bailleur pour lui faire entendre les concepts, gadgets et slogans capables de le faire mouvoir et de toucher à son porte-monnaie.

Le ministre Mama Adamou N'Diaye, s'il est musulman, ne militait tout de même pas de façon active dans les organisations islamiques avant l'avènement du Renouveau démocratique au Bénin en 1990. C'est au retour d'une visite d'État que le président Soglo effectua en 1992 au Koweït, en Arabie Saoudite et dans les Émirats arabes unis, que le ministre Adamou N'Diaye se fera connaître dans le domaine du militantisme religieux islamique. C'est l'année où il créa l'Association pour l'appel et la promotion de l'islam (AAPI) à Kandi pour pouvoir participer au forum national des Associations islamiques du Bénin d'où est sortie la CONAIB-Shoura (Conférence nationale des associations islamiques du Bénin).

Le ministre Adamou N'Diaye a su créer des relations avec ses homologues des pays arabes visités. Il fallait capitaliser ces relations en les investissant dans le champ du courtage pour le développement, cette fois-ci avec le discours de l'expansion de l'islam au Bénin. Par le canal de son association et du Conseil suprême des affaires islamiques de Kandi, comprenant cinq associations islamiques dont la sienne, Adamou N'Diaye réussit à obtenir quelques financements des pays arabes, principalement du Koweït, de l'Arabie Saoudite et des Émirats arabes unis, qui ont permis le forage de dix puits dans la région de Kandi, la construction d'un « palais » permanent pour les imams de Kandi, l'achèvement de la construction de la mosquée centrale de la ville, l'édification d'un centre islamique. Pour couronner le tout, Adamou N'Diaye construisit sur ses ressources propres une mosquée de quartier. Cette mosquée est localement appelée « mosquée N'Diaye » (cf. Abdoulaye, 1996).

Instrumentaliser l'État pour « faire passer » le développement chez soi

L'occupation d'une position administrative ou politique dans l'arène nationale par un cadre originaire d'un milieu donné le met dans une situation où il fait souvent l'objet de nombreuses sollicitations de la part des habitants de sa région d'origine. Ces sollicitations, si elles sont souvent à des fins individuelles, prennent l'allure d'exigences collectives dans les forums locaux des multiples associations de développement, où des procès sont presque intentés aux cadres pour attirer leur attention sur les problèmes du développement local. De telles sollicitations rencontrent souvent, chez beaucoup de cadres, des dispositions à court-circuiter des projets de développement de l'État vers leur région d'origine, et légitiment cette pratique quelque peu népotiste. Dans un tel contexte, les cadres sont placés dans une situation d'obligation de résultat, surtout si leur position dans l'arène nationale dépend des suffrages locaux. Le développement d'un milieu est perçu comme étant le devoir et le résultat des actions de ses cadres. Cette mission officieuse, mais socialement pertinente, de « faire passer » le développement au village suscite deux attitudes possibles chez certains de ces cadres : se servir de l'État directement pour capter des ressources extérieures au profit de leurs localités ou œuvrer au transfert de ressources nationales (propres au pays ou issues de l'aide extérieure) vers le niveau local ou encore les deux à la fois. Les cadres originaires de Kandi regroupés au sein de Iri Bonsè ont souvent joué sur les deux tableaux : courtage de développement avec instrumentalisation de l'État et court-circuitage de projets nationaux pour le niveau local, qui n'est qu'une continuation par d'autres voies du même phénomène du courtage pour le développement.

Ainsi, étant ministre du Développement rural, M. Adamou N'Diaye est coresponsable, avec son homologue de la Communication, d'un projet d'implantation de radio rurale dans quatre localités du pays sur financement de l'Agence de coopération technique et culturelle (ACCT). Le projet était bouclé avant l'avènement de Adamou N'Diaye à son poste. Mais dans le cadre de l'Association du développement de Kandi, les populations ont elles aussi sollicité une radio locale pour leur milieu. Le ministre est donc commis à la négociation avec le gouvernement pour trouver les sources de financement. Ainsi donc, des contacts ont été pris et, entre deux missions, une source de financement a été trouvée par le ministre auprès d'une fondation italienne de l'Institut universitaire libre pour la coopération au développement de Varese.

En tant que ministre du Développement rural, il est aussi parmi les interlocuteurs les plus indiqués du Programme alimentaire mondial (PAM) dont la générosité s'est à plusieurs reprises manifestée chez les populations de

la région de Kandi. « Ici, les cadres aiment leur région, à chaque fois qu'il y a des activités ils arrivent à faire venir quelque chose pour encourager leurs parents, comme par exemple les vivres PAM qui viennent régulièrement », dira un des responsables du projet PADEC non originaire de Kandi. Par ailleurs, le ministre profite des festivals et foires agricoles organisés par Iri Bonsè pour améliorer les rues de Kandi et les pistes rurales de la région sur le budget du CARDER-Borgou alimenté en partie par un financement de la Banque mondiale et du Fonds européen de développement.

Dans le même ordre d'idée, des fonds étatiques sont alloués à des structures nées de projet Iri Bonsè pour assurer le renforcement et la poursuite de certaines de leurs actions de courtage classique. Deux cadres membres de Iri Bonsè ont ainsi effectué, en 1990, une mission en France pour aller négocier des projets, en profitant d'une invitation faite par un Béninois responsable d'une ONG d'aide au développement dénommée France-Bénin et basée en France. Celui-ci est un ami de Pierre Gansaré, un cadre ressortissant de Kandi (conseiller technique du ministre de l'Éducation nationale à l'époque). C'est par l'entremise de ce dernier que la Fédération départementale des Maisons familiales rurales (MAFAR) de la Vendée a conclu un accord d'aide avec Iri Bonsè pour la réalisation d'une maison familiale dans la région de Kandi. Le projet a été fixé dans le village de Sam où a été construite la MAFAR. Au total, l'opération a coûté 14 millions de francs CFA. Seulement, il est stipulé dans l'accord qu'après la construction du foyer et la formation de ses animateurs, c'est à Iri Bonsè et aux paysans bénéficiaires que revient la relève. Le projet étant arrivé à son terme en 1994, le ministre du Développement rural a décidé de venir en aide aux membres de la MAFAR locale pour encourager leur initiative. Une somme de 2 000 000 de francs CFA leur a été accordée par l'intermédiaire du CARDER-Kandi sur des fonds étatiques. En fait, cette somme constitue indirectement la contrepartie de Iri Bonsè pour la poursuite du projet après le départ des Français et aussi pour assurer l'extension de l'expérience dans les autres villages, sous l'égide bien entendu de Iri Bonsè. D'autres projets comme le Projet de formation agricole financé par le PNUD et Mani Tese, une ONG italienne, sont implantés dans le milieu grâce à l'activité de courtage des cadres ressortissants de Kandi. À partir de leurs positions sur l'échiquier national, ils se servent de Iri Bonsè comme canal institutionnel local de transit par lequel les ressources mobilisées à l'extérieur atterrissent au niveau local.

Dans les secteurs nationaux que contrôlent des cadres originaires de Kandi, et où ils disposent de pouvoirs réels de décision, des actions ont été menées souvent directement avec des ressources nationales. C'est le cas par exemple de la fameuse « villa présidentielle », qui est un immense bâtiment qui contraste fort avec l'environnement architectural local, et qui a été réalisée par la SONAPRA (Société nationale pour la promotion agricole, responsable

de la filière coton au Bénin) sur ses bénéficiaires cotonniers, et ce, sur décision et instruction directe du ministre Adamou N'Diaye dont relève la filière coton au Bénin. Adamou N'Diaye a été attaqué dans les médias locaux au sujet de cette villa, qu'on l'accusait de faire construire au profit du président Soglo. Un autre exemple de l'affectation de ressources nationales au niveau local de par la position du cadre ressortissant dans l'arène nationale est celle de la construction par la Loterie nationale du Bénin d'une salle des fêtes dans la ville de Kandi en collaboration avec Iri Bonsè, institution locale bénéficiaire du don de la Loterie nationale et chargée de mobiliser la contrepartie locale. Ce financement a été facilité par la position de Orou Guidou Yaya (trésorier général de l'association, qui était membre de la délégation qui négocia le Projet MAFAR en France) comme directeur de cabinet du ministre des Finances dont dépend ce secteur.

De par leur position et leur accès à l'information, les cadres ressortissants utilisent parfois la stratégie de l'anticipation dans le cadre de leurs actions de courtage. Ainsi, dans son discours de bienvenue au chef de l'État (voir *supra*), le président de l'association des ressortissants de Kandi a annoncé le projet de revalorisation des sites touristiques autour de Kandi avec le concours de l'État et de partenaires extérieurs au développement. En réalité, cette idée de projet touristique apparaît comme une anticipation pour mieux se positionner par rapport à un financement annoncé de la Caisse française de développement (CFD) dans le cadre du développement du secteur touristique au Bénin. La CFD, qui finance déjà un projet de développement touristique dans une partie du pays⁵, a posé comme condition à l'extension de son intervention dans ce domaine la création d'une taxe touristique au Bénin. Le projet de loi est déjà transmis à l'Assemblée nationale pour vote. Dans la perspective de ce financement extérieur et pour remplir les conditions habituellement posées par la CFD (prise en charge des infrastructures touristiques locales par des associations ou des groupements locaux), la gestion de la seule infrastructure hôtelière locale (le campement de Kandi) a été retirée à l'administration locale et confiée à Iri Bonsè. Désormais, c'est à l'association des ressortissants, en tant qu'ONG, que revient le pouvoir de négocier avec la CFD, par l'État interposé, pour drainer ces ressources extérieures au niveau local. Dans ces conditions, les préalables souvent posés par la CFD sont anticipés et le chef de l'État en visite est informé de la sollicitation de l'association qui compte déjà parmi ses membres un ministre au gouvernement.

5. Il s'agit de l'ARDET-Atacora (Agence régionale pour le développement du tourisme de l'Atacora) qui a obtenu une première subvention de 400 millions de francs CFA de la CFD et qui attend la deuxième tranche après le vote par l'Assemblée de la loi sur la taxe touristique au Bénin (cf. Bako-Arifari *et al.*, 1996).

L'association a déjà obtenu de la CFD le cofinancement du stade omnisports de Kandi.

Les actions de courtage que mènent les cadres ressortissants de Kandi, et particulièrement leur principal leader, ne sont pas tout à fait désintéressées. Elles constituent autant de ressources reconvertibles sur le plan politique. Si, au départ, les intentions politiques des principaux acteurs n'étaient pas précises, force est de constater que, progressivement, ils orientent leurs stratégies pour récupérer indirectement dans le domaine politique, les retombées de leurs actions de courtage à travers la sollicitation des suffrages de leurs corégionnaires au nom desquels toutes les ressources du courtage sont supposées avoir été négociées.

La création de l'UDS et le leadership politique local de Mama Adamou N'Diaye

Si, au lendemain de la Conférence nationale au Bénin, la création de nombre de formations politiques et l'expression des suffrages électoraux sont passées par le canal du « fils du terroir » (Bako-Arifari, 1995), tous n'ont pas réussi de la même manière à recueillir les suffrages de leurs corégionnaires. Certains facteurs différentiels ont joué, qui vont au-delà de la simple appartenance régionale. Et si l'appartenance et le leadership au sein des associations régionales de développement ont eux aussi été d'un poids certain pour les succès politiques de la plupart des leaders politiques au Bénin, les facteurs qui propulsent tel ou tel cadre au lieu de tel ou tel autre au statut de leader local ne sont toujours pas bien connus. Ceux-ci ne se limitent pas seulement à l'appartenance aux grandes familles royales ou aux chefferies du milieu concerné et à l'instruction scolaire (Allen, 1989 ; Bierschenk, 1993a). Adamou N'Diaye est certes maternellement affilié à la famille royale des Saka de Kandi, mais, du côté paternel, il descend en deuxième génération seulement d'un immigré toucouleur sénégalais. La contestation de son leadership local à partir de 1993 commencera précisément avec l'accusation portée par les princes en lignée paternelle de s'être immiscé dans les affaires de la chefferie locale pour faire élire, au titre de Saka, quelqu'un dont la légitimité traditionnelle était contestée.

La question de la chefferie traditionnelle locale est l'une des raisons de la démission de Saka Kina Jérôme du parti de Adamou N'Diaye, dont il était le suppléant aux législatives de 1991. Adamou N'Diaye étant ministre, son siège a été occupé à l'Assemblée nationale par ce dernier. Pour saper la base

politique du ministre, il a mis tout en œuvre pour créer une association parallèle à Iri Bonsè sur la base du même discours développementiste. Il a pu se faire élire député en 1995 à l'instar de Adamou N'Diaye, mais dans un autre parti politique, en l'occurrence le Front d'action pour le renouveau démocratique (FARD-Alafia). « En réalité, affirme Adamou N'Diaye, de près ou de loin, je n'ai été mêlé à cette affaire de chef traditionnel. Ce n'est ni de mon ressort, ni de celui de Iri Bonsè. Pour un parti national, un problème local qui est faux ne doit pas servir d'alibi pour quitter l'UDS. C'est vrai que cet argument est avancé, mais il est faux d'autant plus que l'avenir de l'UDS ne dépend pas du chef de Kandi. Et puis notre président [entendez de Iri Bonsè] était lui aussi candidat. »

C'est à ce niveau que, dans le cas particulier de Kandi, le facteur « courtier pour le développement » peut intervenir et contribuer à l'explication du succès ou de l'échec de tel ou tel cadre aspirant au leadership politique local. On constate que les cadres les plus actifs dans le courtage semblent avoir mieux réussi à recueillir les suffrages locaux que les autres qui, bien qu'étant du milieu, n'ont apparemment pas réussi à faire du courtage. Quelques autres cadres, pour mieux se positionner, ont suivi le principal courtier qui a ainsi réussi à se muer en principal leader politique de la région à partir de 1990. Les ressources du courtage ont contribué à faire la différence entre les cadres « fils du terroir » à travers leur investissement dans le champ politique local. Le leadership politique de Adamou N'Diaye, qui s'en est suivi, apparaît moins comme le résultat d'une dynamique du « *big man* politique africain » qui construit sa position à partir d'une conversion de ressources politiques en ressources économiques réinvesties pour entretenir sa clientèle (Médard, 1992 : 182), mais plutôt comme celui d'une transformation de ressources relationnelles propres au courtier en développement (Blundo, 1995 ; Boissevain, 1974) en ressources économiques investies localement, qui à leur tour ont contribué à la production de ressources politiques locales. Cependant, les deux idées centrales de Sahlins et de Médard, autour de la problématique du « *big man* », se retrouvent dans le cas présent, c'est-à-dire la logique d'accumulation du « *big man* » et la stratégie de l'échange symbolique des ressources (Médard, 1992 : 169-70).

Au lendemain des élections présidentielles de mars 1996 qui ont vu la victoire de Kérékou, le candidat que soutenait Saka Kina, celui-ci a été nommé ministre du Développement rural pour succéder directement à Adamou N'Diaye à ce poste. Cette nouvelle situation réduit visiblement les marges de manœuvre de Adamou N'Diaye dans son rôle de passeur du développement situé sur l'arène nationale. Mais son successeur, quoiqu'ayant encouragé la création d'une association parallèle à Iri Bonsè, n'a pas démissionné de cette

dernière. Il en est devenu le vice-président en 1997, soit la place qu'occupait son prédécesseur dans cette association. Le nouveau ministre, cadre ressortissant de Kandi, utilisera-t-il sa position pour poursuivre la même politique de courtage pour le développement en utilisant lui aussi les attributs de l'État et de quelle façon ? Va-t-il lui aussi développer une stratégie du « *big man* politique africain » pour chercher plutôt à transformer ses ressources politiques en ressources économiques avec lesquelles il entretiendra sa clientèle politique locale ? En juin 1998, quand il quittait le gouvernement au milieu d'une vague de protestations paysannes contre ses interventions jugées trop massives dans la vie des organisations paysannes, aucune action décisive de courtage réelle ne lui avait été imputée à Kandi.

En 1986, lors de la création de l'association de développement de Kandi, nombre de cadres originaires de Kandi étaient dans une position de duplicité avec le régime révolutionnaire en place. Les quelques cadres engagés dans le processus paraissaient alors socialement plus marginaux. C'est le cas du ministre Houdou Ali ou encore de l'ambassadeur Omar Sangaré. L'association, créée dans un esprit de substitution aux carences de l'État dans le domaine du développement local, ôtait déjà indirectement à ceux des cadres qui lui étaient trop liés la légitimité de l'exercice du leadership développementaliste local. En dehors de cela, on a souvent reproché à Houdou Ali de n'avoir pu œuvrer suffisamment en faveur du développement de Kandi (aucun projet gouvernemental sinon la langue de bois). Les cadres qui étaient hors des circuits du parti unique, bien que profitant de l'État, se sont coalisés pour exclure les premiers du leadership associatif (Adamou N'Diaye a toujours considéré Houdou Ali comme son jeune frère qu'il a initié à la politique). Parmi les cadres hors parti unique, Adamou N'Diaye était à l'époque le plus instruit et relativement le mieux placé pour connaître les circuits du financement du développement. Étant déjà doyen de la faculté de sciences agronomiques et en invitant au séminaire constitutif de l'association des coopérants européens qui enseignaient dans sa faculté, il se positionna déjà comme quelqu'un qui potentiellement pouvait faire venir des ressources extérieures dans le milieu. De fait, nul ne lui contesta le poste qu'il voulait occuper, celui de vice-président, chargé des affaires économiques et du développement. Il ne tarda pas à donner la preuve de son efficacité en décrochant un projet auprès de la SNV un an après seulement. De nombreuses réunions ont été animées par lui avec les populations locales dans le cadre de la sensibilisation des populations avant le début du projet PADEC. Ce premier succès dans la négociation d'un projet de développement a placé Adamou N'Diaye en position de leader associatif local incontesté et aux compétences affirmées.

C'est dans ce contexte qu'intervint la Conférence nationale du Bénin en 1990. Dans le cadre des préparatifs de ladite conférence, Adamou N'Diaye décida de créer un front des associations de développement du Borgou autour du thème de l'équilibre interrégional dans la politique, la répartition des ressources nationales et les actions de développement au Bénin. À la réunion constitutive de ce front, il évoqua l'exemple du succès de l'association de Kandi dans sa négociation d'un projet avec la SNV, en présentant cette opportunité comme une possibilité ouverte pour toutes les associations de développement présentes à la rencontre. Ainsi, une plate-forme commune a été arrêtée qui reflétait la position desdites associations sur les problèmes politiques et de développement à discuter lors des assises de la Conférence nationale. La possibilité (qui se révélera par la suite illusoire) pour les autres associations d'accéder à des ressources extérieures, comme celles obtenues par Kandi avec l'aide de Adamou N'Diaye à travers la structure projetée, a en partie motivé les associations de Karimama, Malanville et Ségbana à adhérer au front des associations de développement dont Adamou N'Diaye a été reconnu comme le porte-parole.

Dans le gouvernement de transition formé en mars 1990 pour la mise en œuvre des résolutions et recommandations de la Conférence nationale, Adamou N'Diaye, au nom de l'équilibre interrégional, a été nommé ministre du Développement rural au titre du Nord-Borgou⁶. Quand, de cette position, il décida de créer un parti politique, il réussit à rassembler autour de lui les principaux cadres de Kandi, membres de l'association, qui n'ont d'autant moins contesté son leadership que, devenu ministre, il a promu nombre d'entre eux à des postes de responsabilité. Les premiers militants de l'Union pour la démocratie et la solidarité nationale ont été les cadres de l'association de Kandi et certains des associations membres du front. Il a recruté son électorat prioritairement dans sa région d'origine et celles des cadres du front des associations qu'il a promus ou placés en bonne position sur sa liste électorale aux législatives de 1991. Il est clair que, par la suite, le maintien ou la démission de certains cadres de son parti relevaient de facteurs de positionnement ou de non-positionnement dans les arènes de captage de la rente de position politique, plutôt que du succès ou non du courtier dans son

6. L'équilibre interrégional dans la répartition des postes politiques et dans l'administration étatique a été érigé en principe quasi formel de gestion des affaires de l'État au Bénin. Cela se traduit par la répartition des portefeuilles ministériels et des postes de commandement dans l'administration territoriale pour permettre la participation des cadres originaires des différentes régions aux affaires du pays. Dans le gouvernement de transition, il y avait deux ministres originaires du département du Borgou, l'un du Sud-Borgou et le second du Nord-Borgou, suivant un découpage géographique qui ne dit pas son nom. Cette pratique a été initiée par le président Kérékou dans les années 80 (cf. Bako-Arifari, 1995).

entreprise. Entre-temps, les rapports ont changé du registre du simple courtage pour celui des relations clientélistes de patron à clients. Et, dès l'instant où le client se sent insatisfait, il a la possibilité de changer de patron (Sahlins, 1963). C'est ce qui est arrivé dans le cas de Saka Kina, membre influent lui aussi de l'association de Kandi, ou encore dans celui de la démission du vice-président de l'association de développement de Malanville de l'UDS.

Ayant accédé à une position politique sur l'arène nationale, le ministre Adamou N'Diaye n'a pas pour autant renoncé à ses actions de courtage pour se contenter d'une simple relation patron-client du type « big man » politique au sens de Médard (1992). Il a plutôt cherché à élargir son champ de courtage et à diversifier ses guichets de ressources extérieures. C'est ce que traduit la création de l'association de l'appel et la promotion de l'islam dont il est le président et par l'intermédiaire de laquelle, à partir de 1992, une partie de la rente arabo-islamique parvint à Kandi. C'est, par exemple, par l'intermédiaire de l'APPI qu'il a obtenu un financement pour la construction d'un palais à l'imam de Kandi, qui est un de ses relais clientélistes locaux pour le maintien de son influence au sein de la communauté islamique locale. Les ressources du courtage en développement lui permettent ainsi de satisfaire sa clientèle locale sur des chapitres d'investissements particuliers qui auraient dû, dans une relation « normale » de patron-client, sortir de ses ressources propres. Ainsi les activités du courtage pour le développement peuvent contribuer au maintien de réseaux de clientélisme locaux, qu'il a permis de constituer.

Le courtage pour le développement permet donc non seulement de créer de la clientèle politique, mais aussi participe au maintien de cette clientèle, même lorsque le courtier principal se retrouve dans une autre position, à condition d'avoir des ressources propres qu'il peut injecter dans le circuit de ses relations clientélistes. C'est aussi en partie par l'intermédiaire du courtage pour le développement que le courtier devenu homme politique répond à nombre d'attentes de ses clients locaux : négociation de la radio rurale, aide à la Maison familiale rurale de Sam, vivres PAM, projet de formation pour le développement rural sur financement du PNUD et de l'ONG Mani Tese, anticipation sur les fonds de la CFD pour le tourisme, etc. Le courtage pour le développement peut contribuer à la reproduction locale du leader politique lorsque ce dernier se sert de ressources tirées de cette activité pour entretenir ses réseaux clientélistes locaux et renforcer ainsi sa « stratégie d'ancrage local » (Bierschenk, Chauveau et Olivier de Sardan).

Conclusion

La convergence de l'engagement du cadre ressortissant pour le développement de sa région d'origine et des sollicitations des populations locales au nom desquelles il prétend parler, constitue un facteur important dans l'émergence du cadre-courtier de développement. Mais cette convergence n'est pas en soi suffisante, dans un contexte marqué par une forte centralisation politique, par une présence massive dans les questions de développement et par un penchant morbide à tout régenter (comme ce fut le cas du Bénin jusqu'au milieu des années 80), en l'absence de contraintes imposant à cet État une politique de promotion de structures relativement indépendantes de lui.

Le désengagement de l'État des arènes locales de développement, volontaire ou sous la pression des contingences économiques et/ou politiques, et la création d'un univers politique propice à la vie associative peuvent donc ouvrir des perspectives d'émergence de courtage pour le développement. C'est aussi ce que démontre le cas des cadres courtiers de Kandi. Pour son action de courtage pour le développement local, le courtier peut agir sur l'arène locale du développement par l'intermédiaire de relais locaux comme les notabilités locales (fonctionnaires retraités ou responsables religieux) tout en monopolisant le privilège de la médiation entre l'échelle locale et celle des bailleurs de fonds.

Le cumul de fonctions et la multi-appartenance structurelle constituent des opportunités d'élargissement du champ des possibles pour le courtier en développement. Dans le cas du courtier-cadre ressortissant, la multi-appartenance structurelle lui permet d'agir et de mobiliser des ressources dans les interstices de l'État, d'une part et, d'autre part, de relier trois univers à la fois à partir du point d'intersection qu'il occupe à la jonction entre (1) l'échelle locale (où il occupe une responsabilité associative qui légitime son action de courtage); (2) l'échelle étatique (où il occupe des fonctions lui permettant de connaître les sources potentielles de financement et de maîtriser les codes du langage développementiste de la négociation avec les bailleurs); et enfin (3) l'échelle supranationale (où se trouvent les dispensateurs de rente à la recherche de preneurs avisés). Lorsque le cadre courtier local en développement dispose du pouvoir de décision sur l'affectation des biens rares, il peut user de sa position pour drainer ou « faire passer », vers l'arène locale, des ressources « nationales » obtenues de l'aide extérieure sous forme de projets de développement, selon un schéma de captation de la rente du développement plus indirect que dans le cadre du courtage classique.

Lorsque le courtier devient un homme politique avec la possibilité de transformer ses ressources politiques en ressources économiques pour entre-

tenir sa clientèle, il peut continuer tout de même à maintenir son activité de courtage comme un élément d'alimentation de ses réseaux clientélistes et assurer sa reproduction politique au lieu de se limiter uniquement à ses ressources propres. Mais les ressources du courtage pour le développement effectué par un cadre peuvent tarir malgré leur diversification, lorsque celui-ci ne contrôle plus les positions qui, dans les interstices de l'État, lui permettaient l'accès à l'information et la facilité de la négociation avec les attributs de son poste en arrière-plan. Le succès du courtier-cadre et passeur en développement reste donc précaire à tous égards, mais il reste aussi de loin un des types de courtage les plus efficaces par le niveau des ressources qu'il permet de drainer vers le niveau local.

Enfin, le courtage local pour le développement peut s'inscrire dans une certaine mesure dans la problématique générale de l'État et de l'élaboration informelle des politiques de développement en Afrique. Il peut être encouragé ou être utilisé par un État en crise comme un sauf-conduit ou comme une bouée de sauvetage qui lui permet de se désengager du secteur du développement local, où il reconnaît implicitement son échec, et d'encourager les initiatives locales de recherche de ressources de la coopération décentralisée. L'État peut aussi, dans certaines circonstances, favoriser en amont (l'avalisation de l'accord SNV- *Iri Bonsè*), suivre et récupérer en aval une action réussie de courtage pour l'intégrer dans sa politique globale de développement (la mise sous tutelle du ministère du Plan du projet PADEC-Kandi suite à la mission d'évaluation du projet en 1993). On peut donc affirmer que la perspective classique sur les courtiers locaux en développement, qui en fait une alternative à la crise de l'État, devra être quelque peu nuancée. Le courtage local pour le développement peut bien être aussi une ruse de l'État africain, modulée en fonction des opportunités et des contraintes de la coopération bilatérale et multilatérale au développement.

2

Élus locaux et courtiers en développement au Sénégal

Trajectoires politiques, modes de légitimation et stratégies d'alliance¹

Giorgio BLUNDO

Dimanche 21 août 1994, 11 heures, salle de cinéma de Koungheul². Annoncée la veille par le crieur public de la Commune, vient de commencer une journée de réflexion sur la lutte contre la désertification et son corollaire, les activités de reboisement.

Pour souligner l'importance du thème inscrit à l'ordre du jour, une camionnette aux plaques rouges – symbole des véhicules de la Coopération au développement – chargée de petits plants d'eucalyptus et d'arbres fruitiers, est garée devant le cinéma. Cette réunion a été décidée à l'issue d'un Comité local de développement (CLD) tenu le 12 août 1994, auquel – pour la première fois dans l'histoire de l'arrondissement – ont été invités à participer les représentants d'une partie du milieu associatif local. Cette rencontre est donc censée sceller une nouvelle collaboration affichée entre administration, élite politique locale et organisations privées.

À l'intérieur, les responsables des organisations paysannes promotrices de la réunion – la Fédération des groupements de la zone de Ida Mouride (FGIM) et l'Union des groupements agro-pastoraux pour la promotion sociale

-
1. Une première version de ce texte a été présentée lors du colloque de l'APAD « Développement négocié : courtiers, savoirs, technologies », Université de Hohenheim, Stuttgart (Allemagne), juin 1996.
 2. Petite ville aux marches orientales du bassin arachidier (région de Kaolack).

(UGAPS) – siègent autour de la table des orateurs, garnie de petits arbres. Un représentant de l'organisme d'appui (l'ONG sénégalaise RADI, Réseau africain pour le développement intégré), des membres de l'administration technique locale et le maire de Koungheul complètent la liste des orateurs.

L'assistance est composée presque entièrement par des représentants des différents comités associatifs affiliés aux deux organisations, ainsi que par des responsables politiques du parti socialiste, dont beaucoup sont membres de la tendance politique du maire. Ce dernier est intéressé, à plusieurs titres, par la réunion : il est en effet le plus grand exploitant forestier du Sénégal et dirige la Fédération des coopératives de la catégorie. Dans une période où les charbonniers sont considérés comme les principaux responsables de la dégradation de la couverture forestière au Sénégal, ce serait commettre une erreur politique impardonnable que de rater l'opportunité de lier sa personne aux actions de reboisement. En outre, le contexte politique plus général est celui de la grande réforme de régionalisation dont tous les médias parlent, et de son corollaire, les élections régionales, municipales et rurales³.

Modou Yama, le « leader paysan » président de la FGIM, ouvre la réunion par une présentation des projets de son organisation, tout en rassurant les autorités quant à ces initiatives locales qui, loin de vouloir concurrencer la politique de développement du gouvernement, visent plutôt à la compléter. Pour renforcer ses propos, il incite les membres associatifs à suivre scrupuleusement les consignes de l'administration et les directives gouvernementales.

Le représentant de l'ONG RADI intervient ensuite en faisant l'éloge de Modou Yama, qu'il salue en tant qu'homme dévoué au développement de son terroir et étant resté en dehors des luttes politiques.

Quant au maire, il se dit honoré de participer à une journée qui aborde son souci principal, le reboisement. Après avoir profité de la présence de l'ONG RADI pour se renseigner sur les modalités de financement de la Fédération qu'il dirige, il s'adresse à Modou Yama, dont il est clair qu'il représente à ses yeux son vrai interlocuteur.

Son discours s'articule autour de plusieurs registres : d'abord, le rappel des liens de parenté qui les unissent, et l'éloge de la sobriété du leader paysan et de son acharnement désintéressé pour le bonheur de la communauté. Ensuite, l'orateur glisse des messages de nature plus « politique » : des rumeurs courent sur l'insatisfaction de Modou Yama, qui serait aigri pour avoir été exclu du bureau politique de la section du parti socialiste de Koungheul, lors des derniers renouvellements en 1990. Pourtant, le maire croyait que Modou Yama ne s'intéressait pas à la politique. Il admet néanmoins que ses vues sont légitimes : lui-même, qui était dans le passé un simple exploitant forestier, est maintenant député-maire de la ville.

3. Prévues pour l'année 1995, elles se sont tenues le 24 novembre 1996.

Dans sa réponse, Modou Yama ne dément pas les rumeurs, mais estompe le conflit en reconnaissant le soutien financier et moral du maire au début de sa carrière en tant que promoteur de projets locaux de développement.

Quelques voix discordantes, qui proviennent de certains membres de la FGIM et s'inquiètent des dangers de manipulation politique du mouvement associatif, ne perturbent pas ce climat d'entente retrouvée. La rencontre s'achève avec la promesse du maire de financer une journée de l'arbre qui est fixée pour le 5 septembre 1994, dans le village d'origine de Modou Yama.

Cette situation qui voit réunis élus locaux – intermédiaires politiques –, responsables associatifs – courtiers en développement – et techniciens de l'administration – représentants de l'État – dans l'organisation et la définition d'objectifs de développement est-elle étrange ? Peut-on démentir l'hypothèse, avancée par Bierschenk, Chauveau et Olivier de Sardan, du « compromis historique » entre médiateurs politiques et médiateurs dans les filières de l'aide au développement, compromis selon lequel les médiateurs politiques traditionnels se cantonneraient à la régulation des rapports entre État et acteurs locaux, laissant aux courtiers en développement le rôle d'intermédiation entre structures de l'aide et population locale ?

Cette rencontre représente plutôt une des arènes où se profilent, s'observent, parfois s'affrontent, des catégories d'intermédiaires dont les frontières restent floues et mouvantes. Elle est le signe, ou la démonstration, de l'imbrication et du chevauchement des domaines du politique et du développement. Dans quelle mesure cette superposition tend-elle à estomper la spécificité du courtier en développement ?

Dans un article précédent (Blundo, 1995), centré sur l'émergence de la catégorie sociale de courtiers en développement en milieu rural sénégalais, j'avais avancé l'hypothèse que l'intermédiation au sein des dispositifs de développement pouvait constituer un tremplin pour une carrière politique. J'apportais pour preuve les trajectoires de quelques leaders paysans évoluant à Koungheul. Si les ambitions hégémoniques demeuraient circonscrites, pour certains, aux arènes politiques locales, pour d'autres, elles visaient un positionnement sur la scène politique nationale. Ces deux cas de figure posaient, quoique de manière différente, la question des relations entre ces nouveaux acteurs, qui tirent leur légitimité du contrôle des flux de l'aide au développement, et les élites politiques locales.

Dans l'étude citée ci-dessus, je privilégiais la thèse de la concurrence entre notabilités politiques et intermédiaires dans les filières de l'aide. Les données empiriques collectées permettaient d'adopter ce point de vue. Des terrains plus récents m'ont convaincu de la nécessité de nuancer la dimension conflictuelle, sans pour autant la rejeter. Je reviens ici sur cet aspect et explore

plus systématiquement la nature des relations que tissent courtiers en développement et élus locaux, en examinant de près ces acteurs sociaux.

Je procéderai d'abord à une analyse comparative des deux groupes d'intermédiaires, axée sur leurs trajectoires personnelles, leurs modes de légitimation et leurs fonctions respectives. Je montrerai ensuite, à travers des cas d'interaction entre ces acteurs, la trame complexe de leurs relations, qui oscillent entre complémentarité et opposition, et qui débouchent parfois sur de véritables « mariages de raison ».

On peut en effet émettre l'hypothèse qu'anciens et nouveaux intermédiaires trouvent, de façon certes provisoire et épisodique, un terrain d'entente dans la rhétorique et la pratique du développement local. C'est à la lumière de ce phénomène, partiel et inachevé, du « chevauchement » entre positions de courtage politique et positions de courtage en développement, que je me demanderai si le monde associatif et ses promoteurs sont porteurs d'une manière différente de « faire la politique », autrement dit d'un mode différent de gestion des ressources locales.

Décentralisation administrative et décentralisation de l'aide : le berceau des courtiers

Un courtier (*broker*) est « un manipulateur professionnel de personnes et d'informations qui crée de la communication en vue d'un profit » (Boissevain, 1974 : 148). Il tend à exercer cette fonction dans des situations de quasi-monopole (Silverman, 1965), ce qui lui permet de jouer un rôle stratégique, par la facilitation ou, en revanche, par le blocage des flux de communication et d'échange entre les partenaires qu'il met en relation (Long et Villareal, 1993 : 154). Il est cependant utile de distinguer la fonction de courtage du courtier en tant qu'acteur social. Si, pour le cas que j'expose ici, il est possible d'envisager l'émergence d'une nouvelle catégorie d'intermédiaires, qui tendent à se « professionnaliser » (il faut entendre par là un processus d'accumulation de ressources relationnelles, cognitives et symboliques qui permet à certains individus d'assurer une certaine continuité dans leurs activités d'intermédiation, et, pour certains, de vivre de cette activité), dans d'autres contextes le courtage reste un élément parmi d'autres dans une trajectoire personnelle, ou un passage obligé pour maintenir une position sociale déjà acquise.

Les élus locaux sont issus de la dernière étape du processus de pénétration étatique en milieu rural : la réforme de 1972 qui visait à décentraliser et à déconcentrer l'administration territoriale et locale. Représentants de la popu-

lation, mais soumis à la tutelle de l'autorité administrative, ces notables politiques ruraux ajoutent aux fonctions de médiation politique « traditionnelles » de nouvelles prérogatives en matière de gestion foncière, d'allocation de biens et de services collectifs, de financement de petits projets locaux de développement. Comme nous le verrons, leur légitimité est minée par deux décennies de gestion locale soumise à des logiques néopatrimoniales et factionnelles. Ils demeurent néanmoins, en règle générale, des courtiers politiques à l'interface entre le pouvoir central et les populations locales. Les élus locaux sont en quelque sorte les « ancêtres » des courtiers en développement, et ceci sous plusieurs angles : par l'âge avancé auquel on accède généralement à ce poste, mais aussi parce que, parmi eux, nous retrouvons les intermédiaires de l'époque du « développement » étatique : coopérateurs, peseurs et gérants de *secco*⁴, paysans s'étant distingués dans les programmes de vulgarisation agricole. Entre 1974 et 1996, 95 élus ont composé les conseils ruraux de Kounghoul et de Saly Escalé.

Les courtiers en développement constituent une catégorie émergente et de ce fait plus récente que celle des élus. L'essor des politiques d'appui aux initiatives privées locales, le désengagement de l'État sénégalais, et la crise des institutions classiques de participation, ont constitué un terrain favorable à l'épanouissement d'acteurs qui assurent à la fois le drainage des flux de l'aide extérieure en milieu rural et canalisent les demandes d'assistance en les traduisant en un langage compréhensible par les développeurs. Il s'agit d'acteurs qui ont su réagir à un besoin de communication – souvent peu clairement exprimé – manifesté tant par les bailleurs de fonds que par les paysans. Véritables interprètes culturels, ils s'imposent parfois comme des personnages clefs incontournables, et tirent profit, en termes sociologiques et économiques, de la maîtrise et du contrôle de ces réseaux. Il faut ajouter que, dans ce milieu rural sénégalais, le rôle que ces courtiers assument est celui de leader paysan, à savoir de président ou promoteur d'organisations d'agriculteurs et d'éleveurs, les orientations actuelles de la coopération au développement étant de rechercher et promouvoir le partenariat avec des entités associatives locales. En 1993, dans l'arrondissement de Maka Yop évoluaient environ 230 associations paysannes, distribuées dans 120 villages sur un total de 318.

Mais le fait d'opérer au sein de chaînes d'intermédiation différentes n'est pas le seul facteur de distinction entre élus et leaders paysans. L'analyse de leurs profils sociologiques montre déjà des trajectoires divergentes⁵.

4. Avec ce terme, dérivé du portugais, on désigne des silos pour le stockage de l'arachide. Par extension, le *secco* est le centre de collecte de la production d'un ensemble de coopératives arachidières.

5. Pour cet article, qui reprend certaines analyses développées ailleurs (Blundo, 1998), je m'appuie essentiellement sur les itinéraires biographiques de 20 leaders associatifs, et des

Les élus locaux : quand les notables de l'arachide occupent l'arène politique

Conseils ruraux et lignes de stratification sociale

La région qui correspond actuellement à l'arrondissement de Maka Yop jouait, à l'époque précoloniale, le rôle de tampon entre le royaume wolof du Saaloum et les royaumes manding du Sénégal oriental. Sous l'administration coloniale, ces territoires devinrent les « Terres Neuves », des espaces à coloniser (Dubois, 1975). Les détenteurs traditionnels du pouvoir, d'ethnie socé⁶, ont ainsi progressivement été remplacés par les populations migrantes, à partir de la première guerre mondiale, avec l'expansion de l'économie arachidière.

Des processus complexes de recomposition sociopolitique ont ainsi façonné les lignes de stratification sociale actuelles ; dans ce milieu, le prestige et l'influence ne sont pas seulement déterminés par la naissance, mais aussi par des stratégies individuelles d'ascension sociale et économique. Une analyse même sommaire des profils sociologiques des élus locaux montre en effet que la plupart d'entre eux représente les notabilités issues du développement des cultures de rente. La « wolofisation » qu'a connue la région de Koungheul se caractérise, d'une part, par la rencontre entre Wolof Saloum-Saloum et Wolof Dior-Dior (à savoir les Wolof originaires du Saloum et les Wolof originaires du Kayor), et, d'autre part, par l'assimilation lente mais effective des populations de culture manding. La stratification sociale « traditionnelle » porte donc l'empreinte du modèle wolof, mais sous une forme moins rigide et se prêtant à des ajustements.

Ainsi, si les conseillers ne sont pas exclusivement recrutés au sommet de la stratification sociale « traditionnelle » – à savoir les hommes libres, les familles maraboutiques et les descendants des lignages régnants à l'époque précoloniale – la majorité des 95 élus, qui ont composé les conseils ruraux depuis 1974 est de statut social supérieur : 69,5 % sont *gээр*⁷ ; parmi eux, cinq

entretiens semi-directifs avec 40 élus locaux des Communautés rurales de Ida Mouride et de Saly Escale.

6. C'est ainsi que les Wolof désignent les populations de souche manding.
7. D'après A. B. Diop (1981), la bipartition principale dans le système hiérarchique oppose les *gээр*, la caste supérieure des paysans, aux *ñeeño*, catégorie englobant tous ceux qui exercent des métiers artisanaux. Les *ñeeño* se répartissent entre « ceux qui vivent d'un métier » (*jëf-lekk*), les artisans : *tëgg* (forgeron), *uude* (cordonnier), *ràbb* (tisserand), et *lawbe* (bûcheron) ; et « ceux qui vivent de la parole » (*jëf-lekk*), essentiellement les *géwél* (griot). Chaque caste héritait à la fois du statut social et du savoir professionnel et gardait une stricte endogamie. La ségrégation des groupes était maintenue au travers d'une idéologie attribuant aux *ñeeño* une origine raciale différente et une impureté de sang, les

conseillers sont issus de familles portant le titre de *bëlëp* ou *jawriñ*⁸. En outre, 52 élus (54,7 %) appartiennent à des lignages influents dans leur village respectif de résidence. 40 conseillers (42,1 %) sont issus des lignages fondateurs et, parmi eux, 35 (36,8 %) appartiennent à des familles qui détiennent encore aujourd'hui la chefferie. Au total, 63,1 % des conseillers sont issus des lignages fondateurs, dominants ou influents, de leur village d'origine⁹.

Toutefois, nous trouvons aussi parmi eux des forgerons (*tëgg*) (3,2 %) et quelques descendants de captifs (16,8 %), tandis que pour 10,5 % d'entre eux il n'a pas été possible de déterminer exactement le statut¹⁰. Enfin, les deux tiers appartiennent à l'ethnie wolof, majoritaire dans la région.

Si nous revenons sur l'analyse des conseillers ruraux de bas statut social (19 sur 95), on peut relever un certain nombre de constantes : plus de la moitié a été élue lors du mandat 1990-1996, ce qui laisse penser que les nouveaux sièges au conseil rural, créés par la réforme de 1990, ont été principalement occupés par les exclus du jeu politique lors des mandats précédents. Six parmi les conseillers *jaam* ou *ñeeño* ont effectué plusieurs législatures (entre deux et quatre). Il faut remarquer que cinq d'entre eux sont économiquement aisés et/ou occupent des postes de responsabilité dans les structures politico-administratives locales (membre du conseil

rendant ainsi inférieurs au groupe des *gээр*, qui constituait « la référence cristallisant la totalité des valeurs wolof » (Diouf, 1981 : 36).

8. Au Saloum, le *bëlëp* était le chef de la province du Ndoukoumane ; le terme *jawriñ* désigne en revanche le représentant d'un chef exerçant une mission en son nom (Diop, 1981 : 138n).
9. Les recherches de Darbon (1988 : 162) en Casamance ont confirmé l'importance de la stratification sociale traditionnelle dans la composition des conseils ruraux. Dans les zones d'influence manding et peul du département de Sédhiou, la présence de castés ou de captifs aux postes de direction des organes communautaires est presque bannie, et un éventuel soutien pour leur élection est stigmatisé comme une action infamante.
10. Enquêter sur le statut social et les origines des hommes politiques est une tâche souvent difficile, ces informations étant parfois cachées jalousement parce que pouvant être utilisées comme une arme par les opposants. En outre, les courants migratoires qui ont investi la région depuis un siècle ont bien entendu modifié les rapports sociaux et politiques de l'époque précoloniale et coloniale. C. Becker et V. Martin (dans des enquêtes non publiées) ont recensé, dans la zone de mon étude, des villages composés entièrement de captifs de guerre, mais dont les habitants ne sont plus considérés ainsi aujourd'hui. Seuls ses anciens maîtres, qui demeurent souvent dans d'autres régions du Sénégal, peuvent en effet attribuer à quelqu'un une origine servile. Il faut encore considérer les difficultés liées généralement à toute enquête en milieu rural wolof qui se penche sur ce thème. La prédominance des personnes revendiquant un statut de *gээр* et le relativement faible taux d'esclaves parmi les conseillers ruraux laisse penser, à la lumière de l'histoire du peuplement de la zone, que nous sommes en face d'une surévaluation de la composante *gээр* et à une sous-estimation de la composante servile, à des fins très compréhensibles de valorisation sociale. Il est plus facile en revanche de repérer les castés, en se référant à des critères tels que le nom, l'origine professionnelle familiale, le lieu d'habitation, etc.

d'arrondissement, chef de village, responsabilité dans les structures associatives et coopératives de la zone). Leur origine sociale modeste est donc sans doute compensée par un grand dynamisme sur le plan économique et institutionnel.

Activités principales des membres des conseils ruraux

Il ne faut pas cependant survaloriser le rôle des clivages sociaux traditionnels dans la constitution de la classe politique locale qui a contrôlé les processus de décentralisation dans ce secteur oriental du bassin arachidier : c'est surtout parmi les notabilités issues de l'économie de traite fondée sur l'arachide qu'ont été recrutés les élus locaux. On trouve donc parmi les conseillers un bon nombre de paysans aisés (*borom barke*), commerçants, extractants, transporteurs, exploitants forestiers et grands éleveurs.

En effet, 81 conseillers ruraux sur 95 pratiquent l'agriculture. Pour 43 d'entre eux, elle est leur seule activité. Pour les autres, elle est combinée avec l'élevage de bovins (16 conseillers), le commerce et/ou le transport (21 conseillers), l'emploi dans les structures de collecte et stockage de l'arachide (quatre conseillers) et l'exploitation forestière pour la production du charbon de bois (deux), certaines de ces activités pouvant être cumulées. Les 13 conseillers n'ayant pas d'activité agricole résident tous à Koungheul : cinq travaillent ou ont travaillé dans le secteur tertiaire (gendarmerie, poste, gare, etc.), six sont de gros commerçants et deux sont des ménagères, dont une fait aussi du commerce.

Or, parmi les élus qui s'adonnent à des activités commerciales, peu sont ambulants, la plupart ayant une activité plus stable (allant de la boutique villageoise au demi-gros au marché de Koungheul), et gérant même des entreprises de transports. Les ténors de la vie politique locale sont en majorité issus de la classe commerçante. On retrouve l'influence de ce même groupe dans la composition des conseils ruraux. En effet, la cooptation des hommes d'affaires et des commerçants dans les instances du parti est un phénomène assez répandu au Sénégal, et en Afrique occidentale plus généralement (Bayart, 1989 : 131).

Dans le bassin arachidier sénégalais, la consolidation des liens entre élites politiques et milieu rural s'est faite notamment par l'intermédiaire des gros producteurs arachidiers, des commerçants et des transporteurs. Cruise O'Brien (1975 : 196) a bien montré que pour maximiser ses gains, le commerçant sénégalais a toujours eu besoin de protection politique. Menant des activités qui le conduisent souvent à la limite de la légalité (usure, achat de l'arachide en dehors des circuits étatiques, etc.), il doit donc être tout aussi adroit dans les intrigues politiques que dans les transactions commerciales. En

même temps, le commerçant dispose d'une clientèle, au sens sociologique et politique du terme : ceux avec qui il fait des affaires, mais aussi les paysans-débiteurs, qui le méprisent tout en ayant besoin de lui. Dans beaucoup de cas, le commerçant est le courtier par excellence, de par la logique même qui sous-tend, en milieu africain, les activités commerciales :

« Les conditions concrètes d'activités commerciales exigeaient que le commerçant crée et maintienne un réseau étendu de relations à l'intérieur et au-delà de sa société pour avoir à sa disposition les partenaires, les aides, les organisateurs et la bienveillance sociale et religieuse nécessaires. Ce réseau social, familial et commercial était le champ majeur de ses investissements. » (Harding, 1992 : 16.)

La lecture proposée par un responsable politique kougheulois ne diffère pas dans sa substance de ces interprétations savantes :

« Quand on est paysan aisé, on a une certaine influence, mais il faut aussi des relations. Tous les villages de l'arrondissement dépendaient du responsable de section de Koungheul, et celui-là mettait en communication Koungheul avec la région, etc., jusqu'à Dakar. Ces commerçants, comme par exemple El H. Ablaye Gaye, ouvraient des crédits à des paysans, des amitiés se nouaient. À l'époque, ils ne connaissaient rien du parti, c'était par parenté ou par des liens d'amitié. Ils constataient qu'en entrant en relation avec les responsables politiques, ils pouvaient développer leur commerce sans pour autant être inquiétés. Parce que les commerçants n'étaient pas appréciés sur le plan moral (crédit, vendre ailleurs des arachides, problèmes avec la douane, etc.), ils pouvaient être protégés par les responsables politiques. Ensuite, soutenir le parti au pouvoir donne une certaine influence, parce que les gens passent par vous pour régler leurs problèmes. Avec les CR, les responsabilités ne s'attribuaient plus en tenant compte de la naissance, et là, ils [les commerçants, GB] continuent. Maintenant, si vous êtes influent, si des postes de responsabilité s'ouvrent, on vous les offre, ou bien vous proposez des gens qui vous sont fidèles. »

Paysans aisés, commerçants et transporteurs constituent donc l'élite des conseillers ruraux. Tout d'abord, par leur longévité politique : parmi eux, on compte les trois quarts des conseillers ayant fait quatre législatures (six sur huit) et la moitié des conseillers ayant été réélus trois fois (quatre sur huit) dans les deux Communautés rurales.

Ensuite, par leur influence politique : de ce groupe sont issus cinq des sept présidents et quatre des huit vice-présidents qui ont dirigé, depuis 1974, les deux collectivités locales ; 24 des 28 conseillers appartenant à cette catégorie

ont été élus au suffrage universel et quatre seulement ont été désignés par les organes coopératifs locaux ; la quasi-totalité occupe ou a occupé des postes de responsabilité dans les instances locales du parti socialiste ou dans le mouvement coopératif.

Enfin, par leur condition économique : 18 d'entre eux étaient parmi les personnages les plus riches de la zone, cinq avaient des revenus moyens, et quatre seulement étaient de condition économique modeste.

Au-delà du groupe des commerçants et des transporteurs, les conseillers ruraux représentent largement les signes de réussite et de prestige dans la société locale : 19 élus à Koungheul et 10 à Saly portent en effet le titre de El Hadji, attestant qu'ils ont pu accomplir au moins une fois le pèlerinage à la Mecque (financé parfois par le parti socialiste). En outre, les élus locaux ont la responsabilité d'autres charges, souvent de façon cumulative : on décompte parmi eux quinze chefs de village ; treize présidents, deux vice-présidents et deux trésoriers de coopérative ; deux ex-gérants de *secco* et trois ex-peseurs de coopérative.

En revanche, peu d'entre eux ont des responsabilités sur le plan religieux : trois conseillers seulement sont des marabouts, un est imam de la mosquée de son village, un autre, captif d'origine, exerce des fonctions de muezzin, et deux autres sont représentants du khalife général des Tidjanes dans leur village.

Répartition des conseillers ruraux selon l'âge et le sexe

Que la politique de recrutement des membres des conseils ruraux ait suivi les lignes de pente principales de la stratification sociale est confirmé par la pyramide des âges des élus locaux. Alors que dans le département de Kaffrine près de 60 % de la population est âgée de moins de 20 ans, et que les personnes ayant plus de 60 ans ne représentent que 5,4 % des habitants¹¹, la pyramide des âges des organes des collectivités locales est nettement inversée. En moyenne, sur les quatre législatures, respectivement 54,2 % et 57,9 % des conseillers de Koungheul et Saly Escale avaient 50 ans ou plus au moment de leur élection.

Nous ne pouvons pas imputer cette tendance exclusivement au faible renouvellement de la classe politique locale. D'autres raisons expliquent la physionomie gérontocratique des collectivités locales étudiées. En effet, les conseillers ruraux ont reçu par la loi 72-25 des prérogatives en matière de

11. Source : *Recensement général de la population et de l'habitat de 1988. Rapport régional. Kaolack*, ministère de l'Économie, des Finances et du Plan, Direction de la prévision et de la statistique, 1992, p. 9.

gestion (notamment dans le domaine foncier) qui les amènent à prendre des décisions et à trancher des conflits, très souvent en se concertant ou en négociant avec les chefs coutumiers (chefs de village, maîtres de la terre, notables villageois et conseils des anciens). Des cadets seraient mal acceptés, et leurs décisions encore plus rejetées que ne le sont d'habitude celles prises par des élus locaux respectables de par leur âge. Les conseillers ruraux plus jeunes ont du mal à intervenir, même dans les discussions au sein du conseil, et leur influence reste somme toute modeste.

La présence féminine est encore plus restreinte au sein des conseils. À Kounghoul, seules deux femmes ont pu être élues en tant que conseillères. À Saly, les conseillers ruraux ont été, depuis le début de la réforme, exclusivement de sexe masculin.

Les courtiers en développement : des trajectoires diversifiées¹²

Il est nécessaire tout d'abord de distinguer entre leaders de groupements à l'échelle villageoise et dirigeants de structures fédératives opérant à des niveaux plus élevés : les premiers sont généralement issus du lignage du fondateur du village et bénéficient d'un statut social relativement élevé. Tout comme les élus locaux, ils jouent souvent un rôle dans les structures artisanales locales et/ou dans les coopératives arachidières, ce qui renforce la légitimité de leur leadership, qui reste toutefois limité au niveau de l'association.

En revanche, les personnages qui dirigent des organisations fédératives doivent cela à leur meilleure maîtrise, par rapport à leurs homologues locaux, de domaines tels que la conception et l'organisation de projets en phase avec les « modes » de la coopération au développement, la connaissance des différentes filières de financement, ainsi que les objectifs globaux de l'entreprise associative (négociation avec l'administration, alliances stratégiques avec des hommes politiques, *lobbying* au niveau national). C'est eux qui représentent le mieux aujourd'hui cette catégorie émergente des courtiers en développement.

Contrairement aux médiateurs politiques ou aux présidents de groupements locaux, ces courtiers en développement ne sont pas des patrons avec une clientèle bien définie. Même si presque tous sont originaires de la zone, leur statut social et économique ne diffère pas de celui des villageois auxquels

12. Les éléments essentiels de cette analyse sont tirés de Blundo (1995). On renvoie à cette étude pour les biographies détaillées des leaders paysans de la zone de Kounghoul.

ils offrent leur médiation. Certains occupent même le bas de la hiérarchie sociale wolof, appartenant à des castes artisanales (*ñeeño*). L'âge joue aussi un rôle moins important que chez les élus locaux : les intermédiaires de l'aide dépassent rarement la quarantaine.

C'est donc leur trajectoire biographique personnelle qui a contribué à forger leur légitimité de courtiers en développement, par l'acquisition de nouvelles compétences grâce à des expériences professionnelles très variées (agriculteurs et petits commerçants, mais aussi ouvriers et artisans, petits entrepreneurs et « déflatés » des sociétés étatiques de développement). Leur formation diffère aussi de celle des élus : certains ont suivi l'école française ou ont reçu une formation coranique avancée. Une caractéristique commune à ces personnes est le fait d'avoir pu occuper, à un moment donné, une position de « centralité », une place stratégique à l'intersection entre plusieurs réseaux sociaux (Boissevain, 1974 : 154-56) : qui par son rôle de président d'une association de handicapés, qui par son activité de commerçant, qui en tant qu'imam, chef de village et secrétaire général d'un comité du PS. Pour d'autres, le fait d'avoir étudié et d'avoir eu l'accès à des occupations non rurales leur octroie une position centrale entre des systèmes culturels et symboliques différents. Il y a bien évidemment un décalage entre ceux qui ne sont pas allés au-delà des études primaires, mais qui se sont formés « sur le tas » à Dakar ou à Kaolack, et ceux qui ont longtemps pratiqué l'art de la médiation culturelle dans leur profession de vulgarisateur agricole.

Tous ont beaucoup voyagé, voire vécu longtemps en dehors de leur milieu d'origine. Pour certains, le voyage a été l'occasion d'apprendre une nouvelle langue, pour d'autres un métier, mais en général c'est au niveau de cette mobilité personnelle que se situe le début du processus de formation de l'intermédiaire, en tant que personne capable d'exercer une médiation entre des mondes différents, entre le milieu local et la nébuleuse développementaliste. L'activité de courtier en développement a également permis à certains responsables paysans de continuer à voyager, de tisser de nouveaux liens et d'étoffer ainsi leur profil d'« expert en autopromotion ». Grâce à leurs contacts avec des ONG européennes, quelques-uns ont pu se rendre en Europe ou visiter d'autres pays africains. Cet aspect différencie les courtiers en développement des élus locaux, dont la mobilité spatiale est faible : sur les 95 politiciens recensés, 68 (71,5 %) résident dans leur village d'origine.

Le courtage, une entreprise de nature sociale et politique

La carrière des élus locaux se fait entièrement au sein du parti. Avant de figurer sur une liste électorale, ils occupent généralement un poste de responsabilité, conquis lors des renouvellements périodiques des instances de base. Pour ce faire, ils doivent se ranger dans l'une des deux factions qui rivalisent pour le contrôle des postes clés dans les structures de base du parti. Nous savons en effet que la faction gagnante sera appelée à créer la liste locale qui se présentera aux élections rurales, et dont sera issue la majorité des élus. L'enjeu est donc double : pouvoir offrir au parti un nombre important de voix et de soutien (commencer donc par créer son propre comité à l'échelle villageoise), et se ranger dans la « bonne » faction. Dans la recherche de cette double légitimité – celle de la base et celle attribuée par les instances départementales et régionales du parti – plusieurs facteurs interviennent. Les aspirants au pouvoir doivent :

- soit disposer de ressources propres de patronage, avec lesquelles ils vont bâtir leur propre ascension politique. « La politique, c'est les moyens », me disait un conseiller de la Commune de Koungheul. Celui qui est en mesure de financer l'achat des cartes du parti pour les militants, de résoudre leurs problèmes économiques quotidiens, d'organiser des rencontres et des meetings pour les personnalités du monde politique et religieux en visite, s'assure un entourage dévoué et la sollicitude des leaders du parti. C'est sans doute pourquoi tous les présidents et vice-présidents des Communautés rurales sont recrutés parmi les personnages les plus aisés de la zone ;
- soit avoir accès et pouvoir redistribuer des ressources liées à l'occupation d'un poste et d'une charge administrative (emploi, permis d'exploitation forestière, « caisse » d'une coopérative arachidière, etc.), charge à laquelle ils devront néanmoins renoncer pour pouvoir être inscrits sur la liste des candidats ;
- soit, s'ils n'ont pas de moyens de patronage, jouer à fond la fonction de courtier politico-administratif (s'occuper de tâches administratives pour le compte des paysans, et travailler comme informateur pour le compte du parti ou de l'administration). À ces professionnels du courtage on confie en effet très souvent des tâches de gestion au sein du conseil ;
- soit bénéficier d'un statut social élevé dans la société traditionnelle (ressortissants des villages abritant les anciennes chefferies) et/ou représenter les ethnies minoritaires (peul et socé). Leur présence dans le conseil traduit une volonté du parti de s'assurer le contrôle de ces milieux.

En ce qui concerne les courtiers en développement, leur début de parcours a consisté soit à identifier un groupe de paysans à la recherche d'un conseiller

qui puisse les aider dans la lourde tâche de prospection de financements, soit à fonder eux-mêmes leur(s) propre(s) groupement(s).

Certains, qui bénéficiaient déjà d'une réputation d'intellectuels et qui recevaient souvent des demandes de paysans pour écrire des projets ou des demandes de financement, ont tout simplement investi progressivement leur temps dans cette nouvelle activité. D'autres, n'ayant pas reçu une formation à l'école française, se sont appuyés au début sur des jeunes lettrés pour les relations avec les bailleurs de fonds.

Mais il faut distinguer entre ceux qui sont originaires du milieu et ceux qui sont étrangers. Ces derniers, qui manquent de légitimité « traditionnelle », n'ont de chances de réussite que s'ils possèdent des connaissances et un capital relationnel que les paysans n'ont pas.

Et ce sont paradoxalement ces courtiers, dont le capital initial de prestige et d'influence « traditionnels » était plus limité, qui ont pu progressivement étendre et diversifier leurs réseaux et enfin s'imposer comme des acteurs incontournables du développement local, comme si l'implication excessive dans des réseaux locaux constituait un frein à l'ascension du courtier.

Pour que l'opération de courtage soit efficace, elle doit être l'apanage d'un individu ayant un profil politiquement « neutre », qui reste à la fois au-dessus des parties, mais à qui les paysans puissent s'identifier. En somme, une sorte d'*insider* culturel et d'*outsider* politique (Hill, 1966). C'est pourquoi, au-delà des différences, tous les courtiers revendiquent leur « ruralité » ou tout au moins cherchent à s'identifier au modèle paysan : certains dans le choix du domicile, d'autres dans la maîtrise parfaite de la langue vernaculaire, d'autres encore par le cadre de vie adopté, d'autres enfin par le style vestimentaire.

Petit à petit, par un processus cumulatif qui est évidemment délicat et qui peut aussi provoquer sa chute, le courtier en développement réussit à jouir d'une certaine renommée, à élargir son assise sociale et à diversifier les canaux par lesquels transite l'aide au développement. Il gagne essentiellement la confiance de la population par ses capacités à « amener » un projet dans la zone ou dans un village, et en mettant le village en communication avec le patron-bailleur de fonds.

Le fait de comparer les carrières des élus locaux et des courtiers en développement ne doit pas faire oublier que les premiers évoluent au sein des structures du parti, alors que les autres construisent leur carrière dans le milieu associatif, ce qui leur offre une marge de liberté plus importante dans le choix de leurs actions et stratégies par rapport à la pyramide de clientèles qui constitue la structure du parti.

Réseaux politico-administratifs et réseaux de la coopération internationale

Tant les patrons politiques que les responsables paysans exercent leurs services d'intermédiaires au sein de réseaux par lesquels transitent des ressources. Même si certains *big men* locaux, élus dans les conseils ruraux, correspondent plutôt au modèle classique du patron traditionnel qui assure des fonctions de courtage entre le pouvoir central et ses propres clients (Silverman, 1974 [1965] ; Médard, 1976), en règle générale, le vrai *capital* des courtiers – en politique ou en développement – consiste essentiellement dans leurs contacts stratégiques avec ceux qui contrôlent ou disposent réellement des ressources : les réseaux politico-administratifs, pour les uns, et les réseaux de la coopération internationale, pour les autres. Et leur objectif principal réside dans l'augmentation de leur *crédit*, c'est-à-dire les estimations que les acteurs qui recourent à leurs services font de leurs capacités de médiation (Boissevain, 1974 : 158-163).

Courroies de transmission de l'État clientéliste sénégalais, les élus locaux offrent des services qui les rapprochent des patrons « traditionnels ». Les élus, dont la sphère d'influence ne dépasse pas le niveau du comité villageois, ne sont que des porte-parole des doléances de la communauté locale en matière foncière ou d'équipements collectifs. Concrètement, durant leur carrière politique, ils seront sans doute en mesure d'obtenir, dans le meilleur des cas, un puits ou un moulin à mil pour le village ; ou, plus modestement, quelques sacs de ciment pour réparer un puits ou une case de santé en ruine, des vivres de soudure, des ballons de football pour les jeunes. Mais ils demeurent néanmoins la voie de passage obligée pour le paysan qui veut rentrer en contact avec les hauts responsables politiques (président et vice-président de la Communauté rurale, maire de la commune, secrétaire de la Section départementale du parti).

Ces derniers jouent des fonctions plus importantes. Tout d'abord, et paradoxalement, une fonction d'écran et de protection des villageois contre l'État et son administration. Voici les propos d'un « chef de tendance » de la CR de Saly :

« Si les gens ont peur de toi, ce n'est pas bon. Les gens doivent avoir le courage de te voir, oser te déranger. Le courage de taper à ta porte de jour comme de nuit, de te poser leurs problèmes, c'est pour cela que les gens viennent avec toi. Mais si tu es trop réservé, ils te contourneront et ne viendront pas vers toi, parce que la politique n'est pas une obligation, c'est seulement le fait d'amadouer, d'être aimable avec les gens, aller vers eux, s'occuper de leurs problèmes, ne pas juger de la gravité ou de la futilité d'un problème, parce que pour chacun tout problème est important. [...] Pour faire

peur, sans doute y a-t-il les gens nommés par l'État, mais le politicien, personne ne doit avoir peur de lui. Puisque les gens font tout ce que tu leur dis de faire, il ne faut pas qu'ils aient peur de toi, autrement ils t'abandonneront, car ils ne sont pas tes esclaves ni rien de tout cela. »

Les responsables politiques ont aussi des fonctions de médiation et parfois d'arbitrage de conflits internes à la société locale, principalement dans le domaine du foncier, mais parfois aussi dans les disputes générées par l'infraction de normes traditionnelles de comportement ou dans des situations où la loi étatique est absente ou n'est pas légitime. En outre, le responsable politique défend ses supporteurs contre les attaques dont ils sont victimes dans le cadre de la lutte entre factions : expropriation de terres, emprisonnement, etc. Quant à la médiation avec le monde extérieur, le capital du responsable politique consiste dans ses réseaux d'amitié avec des personnages influents dans le monde politique et religieux.

Quant aux courtiers en développement, ils articulent leur domaine d'action sur les projets, dont la valeur symbolique est très importante aux yeux des paysans, et sur les dynamiques d'autopromotion, très prisées par les ONG. Par eux transitent des ressources de nature disparate mais rares : d'un côté, de haut en bas, ce sont du matériel agricole, des vivres, des engrais, des semences, des plantes, des financements ; d'un autre côté, de bas en haut, ce sont des lettres de doléances, des demandes de financements, des esquisses de projets, etc.

Si le captage des ressources de la coopération internationale reste le but principal des courtiers étudiés, ceux-ci remplissent d'autres fonctions plus ordinaires, mais tout aussi importantes aux yeux des paysans : contacts avec les services administratifs pour la reconnaissance juridique d'un groupement, pour le visa d'approbation d'un projet, pour l'octroi d'une surface cultivable ; rôle d'écrivain public ; suivi des emprunts des associations auprès de la Caisse nationale de crédit agricole (CNCA), etc. Bien entendu, le type de services offerts ainsi que les prestations demandées en échange varient sensiblement selon la formation du courtier, selon la nature et l'intensité des liens qu'il a pu nouer tout au long de la chaîne des échanges, et selon les besoins des partenaires du projet.

La nature des partenaires extérieurs des courtiers en développement est aussi très variable. Par exemple, ceux qui ne maîtrisent pas le français, ni le vocabulaire technique nécessaire, n'ont pu élaborer des projets complexes, et se sont spécialisés dans la fourniture aux villages d'infrastructures de première nécessité (puits, outils agricoles, engrais, moulins à mil). Leurs contacts se limitent aux ambassades et aux ONG, qui financent des micro-réalisations dont le montant dépasse rarement les 2 000 000 F CFA. En outre, les relations avec les bailleurs de fonds sont épisodiques et ne débouchent pas

sur des liens durables. Mais lorsque l'opération de courtage en développement est assurée par des « intellectuels néoruraux », ces derniers sont non seulement capables de concevoir de véritables programmes de développement, voire de recherche-action, mais aussi de les négocier avec les institutions partenaires. De ce fait, ils s'adressent à une gamme diversifiée de partenaires extérieurs.

Opérant au sein de chaînes d'intermédiation différentes, courtiers en développement et élus locaux se différencient grandement sur un aspect crucial, celui de la reformulation des besoins locaux. Pour les premiers, il s'agit d'offrir des problèmes qui soient compatibles avec les solutions des bailleurs de fonds (Neubert). Pour les autres, leur action se traduit généralement par une proposition de solutions sans identification véritable des problèmes.

Conseils ruraux et associations paysannes : quand la politique sépare

Élus locaux et courtiers en développement évoluent au sein d'institutions locales : les Communautés rurales et les organisations paysannes. Leurs contacts sont donc en partie façonnés par le cadre formel qui règle les relations entre ces institutions.

La réforme de la loi sur les collectivités locales en 1990, et la création de régions dotées de la personnalité morale et de l'autonomie financière en 1996, ont revitalisé le débat sur la participation des citoyens à la gestion de la chose publique. Pour en rester aux Communautés rurales, les discours sont unanimes sur le fait que les organisations émanant de la « société civile » doivent participer à part entière aux organes des collectivités locales. C'est l'opinion tant des dirigeants du ministère de l'Intérieur que des leaders paysans réunis en janvier 1993 à Dakar, pour un colloque sur « l'avenir du paysan sénégalais ».

À en croire une étude menée conjointement par la FONGS (Fédération des ONG du Sénégal) et par les principaux services étatiques chargés de l'encadrement du milieu rural (Mission conjointe FONGS - État 1993) sur les acquis du mouvement associatif et la nature de ses relations avec l'État, ces déclarations trouvent déjà un fondement dans les pratiques locales. En effet, les associations paysannes siègent dans les instances de coordination du développement (CLD, CDD et CRD), et les autorités « ont reconnu le

caractère d'utilité publique de la FONGS et souhaite le renforcement de l'appui de l'État »¹³.

En outre, le mouvement associatif et les élus locaux se rapprochent : à l'occasion du premier congrès du Comité national de concertation des ruraux (CNCR), Ali Lo, président de l'association des présidents des CR, a réitéré la disponibilité de son association à collaborer avec le CNCR¹⁴. Cette volonté de partenariat entre les ramifications locales de l'État et les associations paysannes est récente. Elle s'inscrit dans le sillage des changements institutionnels et politiques qui ont poussé l'État à se désengager de ses secteurs traditionnels d'intervention. Elle est également encore à l'état embryonnaire.

En effet, les associations (groupements d'intérêt économique, groupements de promotion féminine, organisations paysannes) n'ont jamais eu la possibilité de siéger en tant qu'institutions au sein des conseils ruraux. Jusqu'en 1996, les paysans étaient encore représentés au sein de ces conseils par les coopératives qui, dans certaines régions, n'avaient plus aucune fonction, au point que Vengroff et Johnston ont pu affirmer que continuer à « donner une représentation aux coopératives correspond au maintien d'une fiction historico-idéologique » (1989 : 206). Le code électoral issu de la loi n° 92-16 du 7 juin 1992 prévoyait en revanche d'ouvrir le quart des sièges du conseil aux membres des GIE et des Associations sportives et culturelles. Mais sa refonte, accomplie en vue des élections régionales de 1996, a supprimé cette possibilité. Désormais, tous les conseillers ruraux seront élus au suffrage universel sur la base d'une liste de parti. Il est probable que le principal parti gouvernemental, conscient que les coopératives sont agonisantes et ne sont plus un instrument d'encadrement du monde rural, refuse qu'elles soient remplacées par des institutions associatives qui, en règle générale, échappent à son contrôle. Cette stratégie prive donc les associations paysannes d'un espace de représentation institutionnelle et de pression, et morcelle leurs revendications entre les différents partis qui participent à la compétition électorale.

Néanmoins, lors des élections administratives locales de 1990, il est apparu qu'un certain nombre de conseillers (élus ou désignés) étaient également membres d'une association paysanne. La FONGS prétend être à

13. Fall, Seck et Dia, 1993 : 61. Il faut remarquer que la principale structure de représentation du mouvement associatif, la FONGS, épouse entièrement le discours actuel qui voit dans le désengagement de l'État le premier facteur de responsabilisation du milieu rural et d'essor de l'associationnisme rural (*ibid.* : 19). Cependant, la même étude révèle l'inadéquation entre le discours gouvernemental « pro-associatif » et la pratique déliquescence des services administratifs locaux, notamment les CER. Défaillant sur le plan local, l'État ne brille pas non plus par efficacité au niveau central, quand il s'agit de procéder à la reconnaissance officielle d'une association ou de lui octroyer des avantages fiscaux et douaniers (*ibid.* : 62).

14. D'après l'organe officiel de la FONGS, *Lettre paysanne*, n° 1, janvier - mars 1996, p. 10.

l'origine de cette nouvelle donne politique. En effet, ses dirigeants exercent depuis quelques années des pressions pour que les associations paysannes présentent des candidats aux élections locales. Cette revendication d'une place au sein des CR relève davantage d'une quête de reconnaissance et d'affirmation de la FONGS en tant qu'interlocuteur que d'une volonté de la base du mouvement associatif. Sur le terrain, on a l'impression que la CR ne constitue pas un enjeu pour les associations locales.

Dans la zone de Koungheul, des membres des conseils ruraux militaient également dans certaines organisations paysannes locales. Cela était le cas, durant la législature 1985-1990, de deux conseillers à Koungheul et d'un conseiller à Saly Escale. Pour la législature suivante (1990-1996), leur nombre a augmenté : trois conseillers à Ida Mouride et quatre à Saly Escale. Mais l'examen de leur trajectoire biographique montre qu'ils ne doivent pas leur élection au militantisme associatif, contrairement à d'autres cas documentés au Sénégal. Ces personnages ont été plutôt « captés » par les associations qui adoptent la stratégie d'assigner une charge honorifique (conseiller de l'association) ou prestigieuse (vice-président, trésorier) à des responsables politiques, à des notabilités religieuses ou à des élus locaux, à des fins de légitimation de leurs activités aux yeux de la société locale et pour s'assurer contre de possibles blocages politiques ou administratifs :

« Nous sommes des structures paysannes, donc nous sommes un peu faibles. Nous nous trouvons en face de structures très fortes, telles que les partis et les *daahira*. Comment cohabiter avec ces puissants sans que nous soyons marginalisés ? Nous devons donc nous renforcer, pas pour lutter contre ces structures, mais pour essayer plutôt de les intégrer, afin de réduire un peu leur force. [...] Ainsi, elles ne tenteront plus de nous anéantir par la force : au contraire, chaque fois que nous serons dans les difficultés, elles viendront nous aider¹⁵. »

Toutefois, les membres des associations relèvent que « quand il s'agit de prendre des décisions, nos conseillers oublient leur appartenance associative ». Cela ne doit pas étonner. En effet, les logiques qui leur ont permis de siéger au conseil rural sont à la fois complexes et contraignantes. La composition d'une liste électorale tient compte de plusieurs facteurs : les rapports de force entre tendances, la taille démographique des villages, le nombre de cartes du parti vendues, l'appartenance ethnique, les services rendus au parti, les moyens économiques du candidat. Ceux qui parviennent à passer à travers les mailles de ce filet ne sont pas forcément les personnages les plus repré-

15. Extrait d'une rencontre – organisée à Koungheul par la FONGS le 3 août 1994 – sur le thème de la participation du mouvement associatif rural à la réforme de régionalisation.

sentatifs ou les plus impliqués dans le mouvement local. Ils sont plus préoccupés de garder leur poste, en se conformant aux consignes des instances partisans, que de rendre compte de leurs actions auprès des populations ou de revendiquer trop ouvertement leur appartenance associative.

D'une part, une association appuyée ou créée par un conseiller rural a peut-être quelques chances supplémentaires d'obtenir des subventions et des aides, selon une logique de redistribution des ressources à travers les réseaux clientélistes. Ainsi les deux conseillers ruraux du village de Fass Katy (CR de Saly Escale) sont aussi membres de l'association locale affiliée à l'Union des groupements agro-pastoraux pour la promotion sociale (UGAPS). Grâce à l'intercession de Dame Gueye, trésorier de l'association et vice-président du conseil rural entre 1985 et 1990, le groupe a reçu de la Communauté rurale des outils pour le maraîchage.

D'autre part, les limites de la collaboration entre élus locaux et mouvement associatif sont souvent vite atteintes, comme l'illustre le cas suivant :

À Sam Djebel (inclus, au moment du conflit, dans la CR de Ida Mouride), un moulin à mil a été installé par la CR en 1992. Son comité de gestion a été initialement dirigé par le conseiller rural du village, selon une tradition consolidée dans la zone. L'élu local (personnage influent qui a « duré » comme conseiller depuis 1974, et pour cela membre honoraire de l'association) considère que la gestion du moulin lui revient de droit. C'est grâce à lui que la machine est arrivée : n'a-t-il pas avancé les 13 000 F CFA qui manquaient au village pour recouvrer la taxe rurale à 100 %, condition imposée par le président de la CR pour l'octroi du moulin ?

Toutefois, à la suite de malversations qui posent de sérieuses hypothèques sur la rentabilité du moulin, l'association affiliée à l'Entente de Koungheul, appuyée par le chef de village, décide de dissoudre ledit comité et de se charger de la nouvelle gestion. Le conseiller, outré, démissionne de l'association et lui déclare une guerre ouverte. Il affirme en particulier qu'il a été écarté du moulin en raison des tendances, puisqu'il est B et que l'association est composée en majorité de militants de A. Le chef du village intervient alors, et va jusqu'à menacer Mame Samba Seck, député-maire de Koungheul et secrétaire général de la coordination du parti socialiste, que ses villageois ne votent massivement pour le PDS aux législatives de mai 1993 si la gestion reste entre les mains du conseiller et de son fils, promu meunier. La menace est plus que réelle, car en février 1993 c'est Abdoulaye Wade, leader du Parti démocratique sénégalais (PDS), qui a obtenu la majorité des voix de Sam Djebel. Le député-maire convoque le conseiller et le somme de laisser l'association continuer à s'occuper du moulin. Le conseiller obtempère, mais prétend qu'on lui rembourse au moins les 13 000 F CFA et les frais pour le

transport du moulin, qu'il avait également réglés. Seck lui dit d'oublier ses prétentions, car en tant que responsable politique il doit bien assumer des sacrifices.

Les conseillers ruraux renient leur appartenance associative dès qu'elle constitue une entrave à leur stratégie visant à contrôler les biens qui arrivent au village. Ils révèlent ainsi une conception néopatrimoniale de leur fonction : dépositaires d'une parcelle d'autorité somme toute modeste, ils cherchent à exercer un usage privatif et exclusif des ressources qu'ils considèrent avoir « amenées » au village. Une fois de plus, la logique clientéliste, qui est à la base de la distribution des ressources de l'État sénégalais, et plus particulièrement des Communautés rurales, se manifeste dans le comportement de ses acteurs principaux.

La lutte entre factions politiques, sa répercussion sur la gestion des maigres ressources de la Communauté rurale, certains abus de pouvoir de la part des élus locaux, ainsi que les fréquents détournements des budgets locaux, ont forgé chez les paysans un jugement fortement négatif des organes de la décentralisation. La presque totalité des groupements contactés a choisi de ne plus compter sur l'aide de la Communauté rurale et sur la représentation de ses élus locaux. Objet à la fois distant et proche, la collectivité locale ne présente, selon leurs dires, aucun intérêt (*amul benn jëriñ*). Par ailleurs, cette désaffection pour les collectivités décentralisées semble avoir été à l'origine de la constitution des groupements. Les propos de Keba Seck, président de l'Union des paysans associés de Darou Fana et « courtier en développement » pour le sud-est de la CR de Ida Mouride, sont à ce propos éclairants.

« Si ce conseiller que nous avons élu pouvait nous représenter ou si on pouvait lui confier une tâche particulière, on pourrait bénéficier de son travail. Mais les conseillers ne sont pas choisis par le village, de telle sorte qu'il puisse venir et dire : je vous représente, si demain vous avez un problème venez, etc. Étant donné que tu n'as même pas su qui sont ceux qui ont été choisis, quel est l'intérêt ? J'ai demandé à mon responsable politique à ce qu'on prévoit dans le budget une participation de la CR pour notre case de santé, et j'ai demandé d'avoir 8 % selon la loi. Le président de la CR m'a dit qu'ils n'ont rien fait pour la santé, seulement les puits. Il n'y a aucun intérêt, aucun. Nos autorités vont toujours demander au nom de leurs citoyens de l'aide aux pays étrangers, mais nous ne voyons rien. Combien d'argent est rentré au Sénégal pour faire des routes ? Est-ce que Darou Fana dispose d'une route ? Combien de routes as-tu vu ? Mieux vaut laisser les autorités là-bas et tenter directement ta propre chance avec d'autres. »

Élus locaux et courtiers en développement : quand le développement réunit

Tant l'élite politique locale (conseillers ruraux et cadres du parti) que les courtiers en développement jouent un rôle d'interface entre des réalités diverses. Mais si les hommes politiques comme les spécialistes locaux du développement opèrent au sein de réseaux de courtage et de clientèle à structure pyramidale, d'importantes différences méritent d'être relevées :

- les courtiers en développement tissent de préférence des liens avec des organisations (associations de base, ONG et bailleurs de fonds), ce qui exclut ou limite des relations de type personnalisé avec chaque membre du groupement. Ces relations sont souvent réglementées par des accords de type contractuel. En outre, les courtiers en développement peuvent s'adresser à plusieurs partenaires à la fois ;
- la relation entre les politiciens et leurs clients est personnalisée (face-à-face), directe, peu formalisée. En outre, les relations élus-clients se situent toujours au sein d'une même faction. Si les patrons politiques, dont ils dépendent pour drainer des ressources au niveau local, ne sont pas à la hauteur, ils peuvent les abandonner, mais ils peuvent difficilement s'adresser à plusieurs hommes politiques à la fois, dans le contexte de compétition entre factions politiques. Enfin, les personnages reliés parlent tous le même « langage » : il n'y a donc pas un processus de traduction, comme pour le courtage en développement, mais une simple intermédiation.

Cependant, au-delà de la diversité des services fournis et des réseaux contrôlés, les deux catégories d'intermédiaires adoptent des stratégies de même nature pour asseoir leur légitimité et perpétuer le caractère indispensable de leur rôle.

En premier lieu, ils cherchent à contrôler des ressources considérées comme étant rares et d'accès difficile sans leur intervention : les fonds de la coopération tout comme les caisses de la Communauté rurale. La nature de la rente diffère cependant, et façonne de ce fait les modes de courtage propres aux deux catégories étudiées (Le Meur, 1997c : 105) : rente stable mais quantitativement faible, dans le cas des budgets exsangues des CR, entièrement dépendants du recouvrement de la taxe rurale ; rente aléatoire, mais souvent financièrement importante, dans le cas des fonds d'appui au développement local.

En deuxième lieu, ils adoptent la stratégie du brouillage et du filtrage de la communication entre partenaires : d'où le manque de transparence sur les modalités de prise des décisions et plus généralement sur les actions de la Communauté rurale ; d'où la situation d'isolement dans laquelle tout courtier

en développement tend à maintenir les groupes qu'il met lui-même en relation.

En troisième lieu, les logiques de redistribution des ressources, clés de leur propre légitimation, s'accommodent de « l'art de faire croire », selon les termes de Michel de Certeau. La quantité des ressources fournies est souvent dérisoire, mais l'endroit et le moment de leur distribution sont soigneusement réfléchis.

Ces personnages se trouvent cependant sur des voies aux pentes opposées. Ascendante, pour beaucoup de « promoteurs de projets », dont la renommée ne cesse de grandir, et avec elle, le nombre de groupements encadrés. Descendante, pour beaucoup d'élus et de chefs de faction locaux. Le discrédit jeté sur les Communautés rurales par vingt ans de détournements, de malversations et de gestion inefficace s'est répercuté inévitablement sur les conseillers ruraux et sur la classe politique locale en général. Tout en continuant à entretenir des liens de clientèle avec leurs patrons politiques, les paysans critiquent ouvertement les organes des collectivités locales, et refusent de s'acquitter de la taxe rurale, en privant ainsi les structures décentralisées de leur ressource principale. Dans une situation où, pendant des années, la gestion locale se faisait « dans la case du président de la CR », avec la connivence du sous-préfet, autorité de tutelle, les conseillers ruraux ne sont plus crédibles dans leur rôle de représentants de la population. Les paysans voient que leurs élus sont manipulés, que leurs compétences sont faibles en matière de gestion (alors que les budgets prévoient chaque année des cours de formation et de recyclage qui ne sont jamais effectués), et que leur capacité de négociation est donc limitée.

Selon les paysans, les conseillers puisent leur légitimité dans le fait d'être les porte-parole du gouvernement (*batu ngur gi*), mais ils n'osent pas parler ou s'opposer aux *borom kaddu* (tout personnage influent, dont on écoute la parole et les consignes). Leur légitimité est donc de plus en plus imposée par les responsables des sections (coordinations) départementales et régionales du PS, qui constituent des listes en tenant compte de critères financiers ou de soutien clientéliste, sans que ces personnages soient véritablement proposés par les comités locaux. En outre, leur capital économique est de plus en plus faible, et les caisses des CR sont vides : comment entretenir une clientèle si l'on n'en a plus les moyens ?

Dès lors, la tentation est forte de sonder de nouvelles pistes, de se rapprocher des ONG, de chercher des financements pour compenser les dépenses ostentatoires qu'alimente la compétition entre factions. Le « développement » n'est pas, d'ailleurs, une denrée méconnue des hommes politiques de Kounghoul. Nous avons vu que la classe politique, qui s'est approprié la décentralisation, représente pour ainsi dire les ancêtres des courtiers en développement d'aujourd'hui : les conseillers ruraux sont issus,

pour la plupart, du creuset représenté d'une part par le monde des coopératives arachidières, et d'autre part par le groupe des « paysans-pilotes » s'initiant, au début des années 60, aux techniques de pointe en matière de culture mécanisée. Plus récemment, le thème du développement a été utilisé comme registre discursif à partir duquel bâtir une légitimité politique de nature nouvelle. L'irruption des technocrates sur la scène locale, dès le début des années 80, s'accompagne d'un discours qui stigmatise la « politique politicienne » traditionnelle et propose une ère nouvelle, acquise au développement économique de la région, et qui utilise les jeunes et les femmes comme cheval de Troie pour balayer – provisoirement – les notables locaux (Blundo, 1998). Cette élite politique « parachutée » localement se dit porteuse d'une vision nouvelle du développement local, qui bannit les luttes entre tendances, critique la « politique de l'argent » et met au défi les concurrents de s'affronter sur le terrain des programmes économiques.

Si le développement a été choisi comme l'idiome politique des chefs de tendance, il faut aussi considérer que certains élus ont été à l'origine d'associations de diverse nature : on pourra citer ici les Groupements de promotion féminine (GPF), des organisations d'origine étatique hautement politisées, promues en milieu rural par des politiciennes. D'autres ont créé leur propre GIE, à composition essentiellement familiale, comme le responsable du PDS de Koungheul. En outre, les projets de coopération décentralisée commencent à déverser sur les collectivités locales des aides, qui suscitent la création de groupements gérés par des conseillers ou par leur entourage dans l'objectif de contrôler le financement et empêcher qu'il soit capté par le mouvement associatif paysan.

Le conseiller rural de Keur Ngaye (CR de Ida Mouride), fort de son expérience de secrétaire dans le groupement de son village affilié à l'Entente du Comi, a constitué un autre groupement dans les années 90, dénommé GIE de Keur Ngaye. Quelque temps après, le GIE (selon un schéma désormais consolidé) se transforme en Union de Keur Ngaye / Maka Yop, et rassemble quatre autres villages de la zone (Khordane, Toubou Gouye, Sibinokho, Taba). Les 27 hommes et les 56 femmes de Keur Ngaye qui en sont membres ont comme activité principale la gestion d'une banque de céréales. Des demandes de financement aux ambassades de Belgique et du Canada, visant à obtenir un appui pour de l'embouche bovine et pour une égreneuse multifonctionnelle, n'aboutissent pas.

Le conseiller connaît un peu l'alphabet latin, car il a suivi les cours d'alphabétisation fonctionnelle de la SODEVA. Mais la prose riche en « jeunes paysans », « développement intégré », « harmonieux », « communautaire », qui caractérise la demande de financement qu'il me montre, ne lui appartient pas. Il a eu recours au jeune animateur du comité de Sam Djebel,

membre de l'Entente de Koungheul. Le jeune, qui vit au village et est sans moyens, se rend auprès d'une autre organisation paysanne de Koungheul, l'UGAPS, pour dactylographier son texte. Il en profite pour se faire aussi corriger son style par le responsable de l'UGAPS, plus instruit et arborant une longue expérience en la matière. Pour ce service, le jeune animateur demande au conseiller 2 000 F CFA, mais il doit en verser 1 000 au chef du CER (Centre d'expansion rural) en échange du tampon qui officialise la demande de financement et la rend valable aux yeux des bailleurs de fonds. Durant l'hivernage 1994, toutefois, les soucis du conseiller rural semblent finalement être en train de se dissiper. Rayonnant, il m'informe que la CR de Ida Mouride va recevoir du gouvernement un financement de 50 000 000 F CFA (il s'agit en réalité d'une contribution de la coopération française). Il m'informe que les conseillers se sont déjà réunis de façon informelle – c'est-à-dire sans sous-préfet ni chef de CER – pour décider de son emploi. À l'issue de cette rencontre, ils ont décidé que l'aide financière sera répartie entre les trois *secco* de la CR (Ida Mouride, Koungheul et Sam Djebel). Les conseillers des villages de chaque *secco* ont établi la liste des dix villages qui vont recevoir une somme de 5 000 000 F CFA. Inutile d'ajouter que tous les villages bénéficiaires correspondent à la résidence d'un conseiller, à l'exception du village de Darou Wolof. En ce qui concerne notre conseiller, c'est son Union qui captera le fonds, et par là les notabilités politiques et religieuses de la zone. Notre conseiller avoue qu'il n'a pas encore réfléchi à l'utilisation du financement. J'évite de lui demander si les villages non représentés au conseil bénéficieront de l'aide. Le *poroose* (projet en wolof) n'est assurément pas une denrée qu'on partage ou qu'on destine à un quelconque service public. Il est en revanche phagocyté par un des groupes qui composent la société locale.

Cette anecdote a une fin. Un an plus tard, de retour à Koungheul, j'apprends que les conseils ruraux n'ont pas vu la couleur de l'argent. Des bruits courent qu'il a été « filtré » par les différents échelons administratifs (régional et départemental).

Deux obstacles de taille minent toutefois la crédibilité du responsable politique qui désire enrichir sa carte de visite du label d'expert en développement : l'opposition sémantique, selon les locaux, entre « développement » et « politique », et le manque de compétences spécifiques dans le domaine de l'idiome du développement.

La distinction nette que font les paysans entre les fonctions de courtier en développement et celle d'homme politique doit être référée aux représentations différentes du « développement » et de la « politique » que se font nos interlocuteurs locaux.

Au Sénégal, le terme *politig* (« faire la politique ») renvoie au contexte de la lutte entre factions politiques : tout d'abord, il traduit l'acte de suivre un

leader politique ; ensuite, il évoque la mobilisation qui précède tout affrontement entre leaders, les stratégies adoptées pour terrasser l'adversaire et pour attirer dans son propre camp le maximum de supporters : distribuer des dons dans les villages, créer des associations, acheter les cartes de membre du parti à la place des militants. En temps de « paix », faire la politique signifie partager les dépouilles de la victoire parmi les gagnants, exclure systématiquement les opposants de la gestion des ressources publiques, recevoir comme il se doit les hôtes de marque.

Si, dans la redistribution des financements obtenus, les leaders paysans utilisent les mêmes stratégies clientélistes que les factions politiques, au niveau des discours ils sont unanimes dans la condamnation du système politique local. De plus, ce système est également stigmatisé par les politiciens mêmes. Tous les acteurs interpellés s'accordent pour séparer nettement la « politique » du « développement » :

— La politique relève du registre du discours, de la parole (*politig wax la*), de la promesse, de la manipulation (*naxante* : amadouer, flatter, persuader), mais aussi du manque de réalisations concrètes, du gaspillage des ressources, du mensonge.

« Quand je te dis “ils font la politique” (*dañu politig*), je veux dire qu'ils entament beaucoup d'investissements qu'ils n'achèvent jamais, dans le seul but de se constituer une clientèle¹⁶. »

« Ici la politique c'est... pouvoir être maire, ou bien avoir des responsabilités dans le quartier, parce qu'on commence toujours par avoir des responsabilités dans les quartiers. C'est mener des activités pour la promotion de la ville, mais elles sont détournées, parce qu'il y a des politiciens qui promettent et qui ne font rien une fois élus. C'est pourquoi quand les gens disent : “il fait la politique”, c'est pour dire “il trompe les gens”. Généralement beaucoup de gens ont peur des politiciens, parce qu'il y a certaines races qui ne font pas ce qu'ils disent. Ici on peut promettre, ne pas tenir ses promesses, retourner encore une fois, faire la même chose et être réélu. Faire de la politique c'est raconter des mensonges¹⁷. »

« La politique c'est les moyens. Vous venez, vous avez des moyens. Vous faites tout pour être élu. Il arrive que vous réussissiez. Il arrive aussi que vous

16. Ousmane Thiam, responsable de l'association des puisatiers de l'arrondissement de Maka Yop.

17. Adama Camara, responsable du Foyer des jeunes de Koungheul. Ces propos sont d'autant plus intéressants que l'auteur est le fils de El Adji Ablaye Camara, le doyen des hommes politiques kougheulois.

dépensiez votre argent et que vous perdiez, et le plus souvent c'est ce qui arrive¹⁸. »

— Le développement est présenté comme le domaine des actions (*dewelopmaan jëf la*) : c'est le financement de projets, qui seront bien gérés parce que contrôlés par l'extérieur et peu soumis, du moins en apparence, aux règles du partage factionnel.

Au niveau normatif donc, le développement est envisagé par les acteurs locaux comme un objet politiquement neutre, comme un lieu où ce qui compte est le travail, les actions concrètes, où tout différend s'estompe dans le consensus provoqué par l'action¹⁹.

La deuxième embûche sur le parcours des politiciens qui aspirent à s'initier aux rouages de la coopération au développement consiste en ce que la majorité d'entre eux manque cruellement de compétences et de contacts pour mener à bien cette nouvelle entreprise. Ils doivent donc recourir aux services des courtiers locaux en développement. Ces derniers les assistent également dans des démarches plus « politiciennes » : le secrétaire exécutif de l'UGAPS reçoit régulièrement les visites de responsables politiques pour leur « confectionner » un projet, mais aussi pour rédiger en français des lettres de dénonciation ou de doléances adressées aux instances politico-administratives supérieures (souvent liées à la lutte entre factions, à des dénonciations de corruption, etc.). Ceci renforce sa position centrale dans le flux d'informations, et crée une sorte de complicité entre le courtier en développement et les responsables politiques²⁰.

Ainsi, les courtiers en développement, *outsiders* en quête d'une légitimation dans l'arène politique locale, et les élus locaux, qui cherchent à sauvegarder leur leadership, se rencontrent et s'affrontent sur le terrain du développement.

Leurs chemins respectifs se croisent sur le terrain du captage de la rente du développement, mais la situation qui en découle est paradoxale : si chacune des deux catégories d'entrepreneurs a besoin de l'autre pour poursuivre ses objectifs, ces mêmes objectifs s'avèrent être en dernière analyse concurrentiels.

18. Alioune Dabo, conseiller communal à Koungheul.

19. Quand on recense dans les villages les différents apports des interventions extérieures, les villageois tiennent toujours à distinguer entre ce qu'ils appellent les « puits de la politique » (*teenu politig*) et les « puits du projet » (*teenu prose*).

20. Mais, pour ces affaires « politiciennes », il est bien entendu sollicité par les gens de sa propre tendance, alors que pour les projets de développement, il est consulté indépendamment de son appartenance factionnelle.

On comprend donc mieux les fiançailles, célébrées à l'occasion de la « journée de l'arbre », entre Modou Yama Seck et le maire de Koungheul, fiançailles qui annoncent un véritable « mariage de raison ».

Ils descendent de deux lignées paternelles (*geñño*) issues du même clan des Seck. Le maire de Koungheul, fils du grand *seriñ* Aliou Seck, fondateur de plusieurs villages de la zone, doit à son succès économique le fait d'avoir grimpé rapidement les échelons de la politique, jusqu'à devenir député en 1988 et premier citoyen de Koungheul en 1990. Modou Yama Seck, boutiquier et agriculteur, voit son commerce périlcliter au début des années 80, avec le déclin de la traite arachidière. Les projets de développement gérés par les associations villageoises, qui foisonnent dans la zone, lui semblent une opportunité intéressante. Au fur et à mesure que sa réputation de courtier en développement se consolide, cet exclu du jeu politique local dévoile de plus en plus des appétits politiques : il manifeste ouvertement son opposition vis-à-vis du président de la Communauté rurale, un forgeron originaire de Ida Mouride dont les ancêtres avaient suivi les Seck au moment de la fondation, mais riche et puissant. Ce dernier, par ailleurs, profite de sa position pour entraver les démarches administratives de Modou Yama, surtout quand il s'agit de délivrer des autorisations pour le fonçage de puits ou d'octroyer des terrains de culture. Mais Modou Yama parvient à contourner l'obstacle en demandant des appuis aux supérieurs politiques du président, lesquels, tout en étant des chefs de tendances politiques rivales, aideront Modou Yama dans ses démarches.

En 1993, c'est au tour de Modou Yama d'aider le PS, qui a perdu la CR de Ida Mouride aux présidentielles ; courtisé par les responsables politiques départementaux, il met son influence à la disposition du parti et offre les « voix » de son mouvement associatif.

Le maire semble avoir soutenu économiquement Modou Yama dans le démarrage de ses activités de courtier. En effet, il faut considérer que les financements des projets, carte de visite de tout courtier en développement, arrivent souvent après de nombreuses années de travail. Comme une base associative locale est désormais la condition *sine qua non* pour le drainage de ces fonds, le travail initial du courtier est axé sur la sensibilisation des villageois afin qu'ils épousent son entreprise. Le courtier doit donc convaincre, établir avec la base des relations de confiance. Il doit organiser des rencontres et nourrir les participants, il a besoin de moyens de déplacement pour sillonner la zone et se rendre à Dakar pour établir des contacts avec les bailleurs de fonds. De plus, constituer une demande de financement est parfois onéreux : frais de frappe et de traduction en français, paiement des timbres de l'administration technique, des photocopies et de l'envoi des dossiers en plusieurs exemplaires. Les cotisations des villageois ne rentrent

pas immédiatement : au début, ils sont méfiants, ils craignent l'arnaque. Il faut donc souvent autofinancer ces démarches initiales.

Toutefois, Mame Samba n'avait jamais pris trop au sérieux les vellétés politiques de son parent lointain. La « rencontre de l'arbre » scelle donc une nouvelle alliance entre le leader paysan et l'homme politique : en 1995, l'année des renouvellements des instances de base du parti socialiste, les deux hommes organisent une série de tournées dans les villages de la Communauté rurale. Modou Yama présente ses activités et incite les villageois à participer à sa structure, faisant miroiter des financements surtout en matière d'hydraulique villageoise. La présence du maire corrobore les affirmations de Modou Yama d'être bien placé pour aider les villageois. De son côté, le maire offre dans chaque village le prix des cotisations à payer pour s'affilier à l'organisation de Modou Yama Seck. Suite à ces tournées, les paysans ont voté massivement pour sa tendance politique, et Modou Yama a accru le nombre d'associations membres.

Pourtant, en avril 1996, Modou Yama Seck est destitué de ces fonctions, alors que tout semblait aller pour le mieux. Le nombre de ses groupements ne cessait d'augmenter depuis la fondation du mouvement, et ses vellétés politiques avaient été couronnées par son élection au sein du bureau de la coordination PS de Koungheul. Mais la rumeur courait depuis 1995 d'un détournement de plusieurs millions de francs qu'il aurait effectué sur des financements obtenus par une ONG. Contrairement à l'impunité dont avaient bénéficié ces actes par le passé, les membres de l'Union ont réclamé auprès du sous-préfet une assemblée générale, qui a été convoquée malgré l'opposition de Modou Yama. À la suite de cette réunion, un nouveau bureau a été mis en place, le mouvement a changé son nom en « Fédération des unions pour le développement et la promotion paysanne », et les contacts avec les bailleurs de fonds semblent avoir été repris. Modou Yama, quant à lui, a été dénoncé pour détournement de fonds sociaux et a subi un procès devant le tribunal de Kaolack²¹.

Conclusion

Les unions occasionnelles qu'on a décrites entre intermédiaires politiques et responsables paysans ne semblent pas faire long feu. Ces derniers ont

21. D'après des informations récentes, il aurait été reconnu coupable du délit dont il était accusé. L'épisode s'étant produit après mon dernier passage à Koungheul, je n'ai pas pu vérifier auprès du Tribunal les actes du procès.

souvent besoin de l'appui des hommes politiques, et ceci à différentes étapes de leur parcours : pour le démarrage de leur entreprise de courtage, pour la bonne marche de leurs activités et dans leurs relations avec l'administration, enfin dans la construction d'une carrière politique.

De leur côté, les élus commencent à découvrir le monde associatif et des projets locaux, qui constituent de nouvelles voies d'accès au milieu rural et de nouvelles ressources économiques, pour des paysans qui se sont parfois ruinés avec le jeu des tendances. En particulier, la pratique de verser au nom de la population la cotisation préalable à l'accès aux structures associatives représente en quelque sorte le détournement de « l'objectif participatif » qui est du coup « mis au service d'une légitimation politique » (Bako-Arifari, 1995).

L'étude des relations que tissent leaders paysans et responsables politiques en milieu rural sénégalais dévoile donc, une fois de plus, la complexité et l'ambiguïté de ces recompositions sociopolitiques. Si, au niveau des représentations locales, la « politique » et le « développement » appartiennent à deux registres différents, les pratiques sociales relevées sur le terrain montrent, en revanche, toutes sortes d'alliances ponctuelles et de complicités entre courtiers en développement et élus locaux. Dans certains cas, un même acteur cumule les fonctions à la fois de politicien professionnel et de leader paysan. Ainsi, des catégories sociales ayant des trajectoires différentes (d'ascension et/ou de reconversion sociale) se partagent l'appropriation des ressources du « développement », dans un équilibre fragile entre compétition et complémentarité.

Et pourtant, la perception négative de la politique répandue dans les campagnes de la zone et l'apparente valorisation du développement et de ses acteurs contribuent à différencier les deux catégories sur un dernier aspect : celui de la responsabilité vis-à-vis de leur public. Les politiciens, dont on n'attend plus rien, peuvent paradoxalement persévérer dans le détournement des ressources locales. En revanche, les nouveaux intermédiaires sont plus exposés à la dénonciation et à la sanction publique, porteurs qu'ils sont d'un discours forgé ailleurs et dont parfois ils deviennent les principales victimes.

3

Animateurs et coordinateurs

Les courtiers en développement de Malem-Hodar (Sénégal)

Jérôme COLL

Au Sénégal, les courtiers locaux en développement représentent une catégorie d'acteurs révélatrice des mutations sociales en cours. Ce sont des indicateurs des dynamiques locales, et c'est sur le terrain des enjeux et des stratégies d'ordre politique que l'on peut remarquer toute la richesse du jeu relative à leur position d'intermédiaire. Les situations d'intermédiation, outre qu'elles provoquent des relations de pouvoir *sui generis*, participent d'un ensemble plus vaste d'interactions entre un pouvoir central et ses périphéries. Les « chefs » autant que les médiateurs tirent un profit social de cette situation, si bien que la limite entre les deux est souvent floue quand elle n'est pas perméable. On a vu au Sénégal des relais du pouvoir devenir chefs ou patrons, comme ce fut par exemple le cas de *ceddo*¹ dans le Saalum de l'époque monarchique ou, sous l'administration coloniale, d'interprètes et de « collaborateurs zélés ». Inversement, certains chefs locaux sont devenus des représentants administratifs, relais des autorités coloniales (cf. par exemple Klein, 1968 ; Zuccarelli, 1973 ; Mbodj, 1978 ; Diouf, 1992). Aujourd'hui, les États africains, dont la structure est « foncièrement indirecte » (Bayart, 1989 : 318), ainsi que les différentes organisations d'aide au développement (cf. Olivier de Sardan, 1995 : 153-171), ont à leur tour besoin de médiateurs pour assurer le lien avec les populations.

1. Guerriers venus de l'est, insoumis dans un premier temps, ils sont devenus percepteurs du roi puis ont fourni des chefs de province et de village.

En matière de développement, c'est à partir du « modèle participatif », considéré comme une alternative laissant davantage de responsabilités à la base, que sont actuellement tracées les grandes lignes des divers programmes et projets. L'expérience montre qu'au-delà du modèle, dont l'aspect novateur doit être nuancé (Chauveau, 1992), la réalité est différente et que l'auto-promotion de la société paysanne demeure largement dépendante des choix et contrôles effectués par la société « englobante » ou par les intervenants extérieurs. Toutefois, avec le désengagement de l'État sénégalais et sous la pression des institutions internationales, de nouveaux espaces se libèrent, permettant entre autres la création d'entreprises individuelles, d'ordre politique ou économique. Les associations paysannes constituent alors un domaine de relative liberté, et leurs représentants vont pouvoir s'immiscer dans les interstices laissés à la fois par le pouvoir central et par l'autorité locale. Ce contexte est une aubaine pour ceux qui cherchent à échapper aux contraintes locales en acquérant une forme de notoriété, et un risque pour ceux qui jouissent déjà d'un pouvoir extérieur au monde du développement.

Tout projet de développement est donc une arène où s'affrontent « anciens » et « nouveaux » leaders, mais où se structurent également des conflits internes à divers groupes de partisans. L'association paysanne, dont il est question dans ce texte, offre depuis sa création un aspect fortement conflictuel, « autodestructeur » selon l'expression de Bailey (1971 : 128). Plus que des conflits ouverts, ce sont des logiques différentes qui opposent d'une part les « notables-présidents » et d'autre part les « jeunes animateurs et coordinateurs ». En effet, les uns et les autres n'ont ni les mêmes conceptions de leur rôle au sein de l'association, ni les mêmes intérêts, ni les mêmes moyens pour participer au jeu du développement local. Ces deux « élites » font néanmoins figure de leaders et cherchent à convertir en prestige, auprès de leurs groupes d'appartenance, les ressources offertes par le projet de développement.

L'étude de cas présentée ici s'appuie sur une enquête réalisée en mars et avril 1994 dans l'arrondissement de Malem-Hodar (département de Kaffrine, région de Kaolack) sur l'organisation du milieu associatif et « l'entreprise » de quelques courtiers de la zone (Coll, 1994). Elle s'inscrit dans un programme de recherche qui, fondé sur une méthode empirique et comparative, situe la problématique des courtiers dans le cadre d'une « micro-anthropologie politique du développement » (Olivier de Sardan et Bierschenk, 1993). Des travaux menés à partir de l'observation d'arènes locales ont déjà mis en évidence les stratégies de quelques personnages clés et montré que les courtiers locaux en développement étaient intimement liés aux recompositions politiques locales (cf. par exemple Blundo (1995) et dans ce livre). Nous examinerons ici les « cursus » (cf. Médard, 1992), les enjeux et les stratégies de quelques courtiers qui apparaissent au niveau local comme,

potentiellement au moins, des leaders paysans. On peut, à leur égard, parler de nouveaux entrepreneurs politiques, dans la mesure où l'action qu'ils mènent les conduit à créer, à inventer, au quotidien, de nouvelles relations dans le champ du pouvoir local. Nous verrons plus précisément les éléments déterminants de leur carrière de leaders, la façon dont ils jouent de leur position intermédiaire et des interférences avec la politique, ainsi que les moyens qu'ils utilisent pour se construire et conserver un groupe de clients. Nous commencerons par retracer les « histoires de vie », comme le suggère Long (1989 : 250), de quatre animateurs et coordinateurs ayant travaillé au sein de « l'Entente de Malem-Hodar », une association paysanne créée au début des années 1980.

Des parcours qui se ressemblent : le « profil » du courtier local

Gorgui a 40 ans environ, une femme et trois enfants. Il est toucouleur descendant de la dynastie des *satigi Deeniyankoobe* qui a régné sur le Fouta Toro du XVI^e siècle jusqu'à la révolution maraboutique de 1776 (cf. Wane, 1969 ; et Leservoisier, 1994 : 55). Il est né à Malem-Hodar, où ses parents sont venus s'installer en 1924. Son père, éleveur d'origine, a été engagé à la Régie des chemins de fer et a pris sa retraite en 1963, une dizaine d'années avant de mourir. Sa mère décédant au début des années 70, Gorgui s'est retrouvé responsable de la maison qu'il partage avec son frère cadet et, à part ce dernier, n'a pas d'attache familiale dans la zone. Il a suivi l'école jusqu'en classe de 6^e puis, en 1971, il s'est fait embaucher à l'ONCAD (Office national de coopération et d'assistance au développement) où il sera peseur jusqu'en 1978. En 1981, il est contacté par le chef d'un village voisin, Fass-Mbadianèn, qui recherche un animateur pour monter un groupement : c'est l'acte de naissance de « l'Entente de Malem-Hodar ». Jusqu'en 1983, tout en assumant ses fonctions d'animateur, Gorgui suit une formation dans un autre village, où siège un groupement intervillageois très renommé dans la zone, qui deviendra en 1982 « l'Interentente de Bamba-Thialèn » (pour plus de détails cf. Blundo, 1994 : 104). Sous les auspices d'une ONG française, il assiste et participe à des séminaires d'alphabétisation, de gestion et d'administration. En 1989, il s'appuie sur d'anciens comités villageois de l'Entente de Malem-Hodar, recomposée quatre ans auparavant, pour créer l'Entente Nord / Sud. Actuellement il est coordinateur de la « Fédération des ententes associées de Malem-Hodar » (FEAMH) dont il a été l'un des instigateurs. Il entretient de nombreux contacts avec des ambassades (États-Unis, Canada, Pays-Bas, Belgique) auprès desquelles il recherche des financements. Gorgui, qui se dit « conseiller

technique pour tout l'arrondissement », a occasionnellement présidé des bureaux de vote lors des élections législatives et présidentielle. Il n'a jamais quitté le pays, mais a effectué nombre de déplacements, en particulier à Dakar, dans le cadre de ses fonctions d'animateur et de coordinateur.

Abdoulaye est né en 1960 à Delbi (village situé à une trentaine de kilomètres au nord de Malem-Hodar) ; Wolof issu de la chefferie locale, il est *gээр* (« homme libre »), a une femme et un enfant. Alors qu'il suit ses études au lycée de Thiès, il entre au PAI (Parti africain de l'indépendance) en tant que « secrétaire à l'éducation ». Il dit avoir participé à la création de l'UJEDAN (Union de la jeunesse démocratique Alboury Ndiaye) affiliée au PIT (Parti de l'indépendance et du travail), où il occupe également la fonction de secrétaire à l'éducation. En 1984, il s'inscrit au lycée de Kaolack et devient simultanément président et secrétaire à l'éducation d'un « noyau » du PIT, secrétaire général de l'UJEDAN au niveau régional, et président du collectif du lycée. En 1986, après l'obtention de son bac, Abdoulaye part six mois à Dakar pour chercher du travail, sans succès. Peu après être rentré au village, il est contacté pour être animateur d'un comité de l'Entente de Malem-Hodar qui vient de recevoir un financement par le biais du COSAPAD (Comité de soutien à l'action du président Abdou Diouf) auquel il va adhérer. Dans le même temps, son *sériñ* (marabout), qui a une grande influence dans l'arrondissement, lui propose de former un groupement qui réunirait ses *taalibe* (fidèles) des villages alentours. Il accepte et se retrouve en même temps animateur dans deux groupements différents. Peu à peu, les comités du groupement du marabout rejoignent l'Entente où Abdoulaye exercera des fonctions d'animateur jusqu'en 1988. À cette date, alors que l'Entente connaît des problèmes internes, il fait ériger en « GIE »² une partie de ses comités et devient coordinateur de l'« Entente de Malem-Hodar - GIE Sagna », du nom du village-siège. En 1990, à la suite de dissensions au sein du GIE, il quitte ses fonctions et tente de former un nouveau groupement. Mais, faute d'officialisation et de partenaires extérieurs, il échoue et travaille depuis lors dans différents *secco* du département. Abdoulaye n'a jamais voyagé hors du Sénégal, mais s'est souvent déplacé à l'intérieur du pays, notamment lorsqu'il était au COSAPAD (Tambacounda, Louga, Saint-Louis, Dakar...).

Mamadou est né en 1962, il a une épouse et deux enfants et est l'unique frère cadet de Gorgui (cf. *supra* pour ses origines sociales). Après la classe de 6^e, il devient, de 1975 à 1978, apprenti tailleur à Kaffrine. Il reprend ensuite l'école qu'il quittera définitivement en 1986 après une classe de 1^{ère} au lycée

-
2. Les Groupements d'intérêt économique sont régis par la loi n° 84-37 du 11/05/1984 et sont immatriculés au Registre du commerce et du crédit immobilier. Comme ils peuvent être constitués par seulement deux personnes et sans capital commun, on voit par endroits naître de nombreux GIE qui contribuent ainsi à la fragmentation des associations paysannes (cf. Blundo, 1994 : 103-104).

de Kaolack. De 1982 à 1984, il adhère à la LD-MPT (Ligue démocratique - Mouvement pour le parti du travail), parti d'opposition, mais avoue s'en être détaché après avoir fait, dit-il, « un jugement personnel ». En 1986, Mamadou retourne à Malem-Hodar et prend contact avec le coordinateur de l'entente de l'époque pour entrer dans l'association. Après avoir été animateur d'un comité pendant deux mois, il décide de suivre une formation (financée par « Six S ») au siège de l'Interentente de Bamba-Thialèn. Pendant six mois, on lui apprendra entre autres les techniques d'évaluation de projets et, sa formation terminée, il est replacé dans un comité de l'Entente. Durant les deux ans où il y sera animateur, il parviendra à faire octroyer une batteuse et un moulin à mil sur financement de l'ambassade des Pays-Bas. De 1989 à début 1991, Mamadou est affecté dans un autre comité, toujours en tant qu'animateur, puis, prenant la succession de Abdoulaye, il devient coordinateur de l'Entente de Malem-Hodar - GIE Sagna. Aujourd'hui il est « responsable de formation » au sein de la FEAMH et suit des formations organisées par des ONG américaines (*Self-Help* et *Catholic Relief Service / CRS*). En plus de ses activités au sein de l'Entente, Mamadou est membre de la coopérative de Malem-Hodar, secrétaire du foyer des jeunes, et a adhéré au PS car, comme il le dit, « la majeure partie des membres des associations c'est des PS [...] ». Il a voyagé dans différentes régions du Sénégal ainsi qu'au Mali et en Côte d'Ivoire pour « découvrir », dit-il.

Babacar est né en 1964 à Ndoj dans l'arrondissement de Malem-Hodar ; il est wolof issu de la chefferie de son village et descendant des *gellwaar* du Saalum, aristocratie mandingue venue du Gaabu aux XIII^e et XIV^e siècles (cf. par exemple Diop, 1978 : 689, 701 ; Mbodj, 1978 : 25-26). Il est *géer*, a une femme et un enfant, mais est encore *for-ngoro* (personne qui a contracté un mariage, mais qui n'a pas fini de s'acquitter d'une partie de la dot). En 1980, il quitte l'école après la classe de 4^e et retourne dans son village natal puis, en 1984, il part en Casamance pour être apprenti pompiste. En 1986, il rentre au village et, en 1987 et 1988, son père le prend pour travailler auprès de lui dans « son » *secco* où il sera peseur. En 1989, le président du comité de Wandé (village situé à environ 3 kilomètres du sien), qui est rattaché à l'Entente de Malem-Hodar - GIE Sagna, lui propose d'être son animateur. Le président dit avoir choisi Babacar, car il a du *xam-xam* (connaissance) et parce qu'il est *jambaar* (vaillant) ; il avoue toutefois que d'autres personnes avaient les mêmes qualités au sein même de son village, mais qu'elles étaient absentes au moment où l'Entente a recruté un animateur. Lorsque les affaires du GIE se sont envenimées, Babacar s'est joint à Abdoulaye pour tenter de récupérer des comités en désaccord avec le président, et constituer un groupement indépendant. Depuis lors, il continue à « former », comme il dit, les ex-membres c'est-à-dire à les mobiliser autour de son projet : « Je continue mais je ne joue plus avec l'Entente [...] ». En attendant une officialisation ou toute autre

opportunité pour son groupement, il est secrétaire du groupement installé par Caritas dans son village. Durant les dernières élections législatives et présidentielle, Babacar a été président d'un bureau de vote et, depuis deux ans, il est également secrétaire du foyer des jeunes d'un village près de Kaffrine où il a été gérant de coopérative durant deux campagnes agricoles.

Des « intellectuels » expérimentés et mobiles

Plusieurs caractéristiques communes se dégagent des biographies que l'on vient de parcourir, malgré des itinéraires quelque peu différents. Le « plan de carrière » que Gorgui, Abdoulaye, Mamadou et Babacar mettent en œuvre correspond au cursus normal du *big man* africain défini par Médard (1992), c'est-à-dire qu'à travers un « travail » politique, ils cherchent à atteindre un objectif économique (« Peut-être un jour ça va payer quand même », dit Mamadou). Mais la réalité est plus complexe. Il n'y a pas de distinction simple entre les sphères politique et économique, car on assiste à un chevauchement (*straddling*). De plus, les enjeux varient en fonction de la situation et des aspirations de chacun. Il y a cependant des étapes déterminantes et le fait d'avoir acquis des connaissances, à l'école, au cours de formations, grâce à des expériences ou des voyages divers, occupe une place importante dans leur capital sociologique.

Dans le Saalum, et plus largement au Sénégal, les représentants du pouvoir, qu'ils soient au sommet de la hiérarchie ou subalternes, ont des attributs à la fois « hérités » et « mérités », *ascribed* ou *achieved*. L'autorité est donc accessible. On est ce que l'on est né et ce que l'on est capable d'être. Certes, nos quatre courtiers sont issus de familles supérieures (*gээр et/ou gellwaar*, chefferie administrative pour les deux Wolof, *deeniyankoobe* pour les deux Toucouleur) mais, en matière de développement, c'est plutôt l'acquisition de certaines ressources qui favorise l'accès aux positions de pouvoir. Et, en premier lieu, c'est le fait d'être passé plus ou moins longuement sur les bancs de l'école qui a permis à Gorgui, Abdoulaye, Mamadou et Babacar de se lancer dans une carrière de courtier. À l'instar de l'« élite » sénégalaise étudiée par Blanchet (1983), ou des « intellectuels peul » du Bénin dont parle Bierschenk (1995), les jeunes déscolarisés des campagnes sont à mi-chemin entre ce que l'on appelle communément la tradition et la modernité. C'est en tout cas leur position officielle dans la dynamique actuelle du changement « accompagné ». Les présidents et les membres de groupements interrogés s'accordent à dire que leur animateur ou leur coordinateur a été choisi parce qu'il savait parler et écrire le français. Parfois même cette connaissance est directement perçue comme un moyen

d'exercer un pouvoir, voire comme un acquis subversif. Selon C.B., le premier président de l'Entente de Malem-Hodar :

« Celui qui a appris le français, s'il t'accompagne et qu'il ne peut pas te manger, il faut qu'il essaie de te faire chuter³. »

Son frère aîné, bien qu'interrogé à un autre moment, n'en pense pas moins :

« Celui qui a appris le "tubaab", si tu n'as pas de technique et si vous travaillez ensemble, il va te tuer ... (même) d'un coup de sandale tu vas mourir. »

À l'apprentissage du français (et du calcul), le courtier doit bien souvent ajouter des formations d'agent de développement, organisées en l'occurrence par des ONG étrangères. Ainsi, le siège de l'Interentente de Bamba-Thialèn, dirigée à l'époque par un certain M.C.⁴, « grand » coordinateur de la zone, a été le berceau de plusieurs courtiers comme par exemple Gorgui et son frère Mamadou. Tous deux y ont appris la gestion, l'animation, l'administration, l'élaboration et l'évaluation de projets de développement. Plutôt que de délivrer un savoir nationalement ou régionalement reconnu, ce type de formation constitue un moyen local d'insertion clientéliste qui a permis à Gorgui et Mamadou de faire partie du noyau gravitant autour de M.C. et, par extension, des autorités administratives. C'est sans doute la raison qui fait qu'aujourd'hui Gorgui et Mamadou travaillent encore dans le développement (dans la FEAMH), tandis que Abdoulaye et Babacar, qui, eux, n'ont jamais fait de formation à Bamba-Thialèn, recherchent encore la reconnaissance de leur groupement virtuel, ou même un nouvel emploi dans un *secco*. Car le fait de travailler dans un *secco*, comme l'ont fait Abdoulaye et Babacar, ou à l'ONCAD comme Gorgui, représente aussi une expérience formatrice pour qui veut entreprendre dans le développement. Comme lors de formations spécifiques, ils s'y approprient un ensemble de pratiques et de représentations et un langage propres aux développeurs. Cependant, travailler dans une association paysanne, et, qui plus est, en être leader, offrent des perspectives de carrière plus intéressantes en raison de la légitimité qui y est attachée. C'est donc « par défaut » qu'Abdoulaye et Babacar se tournent vers un emploi dans une coopérative, en attendant une meilleure opportunité. Pour Mamadou, c'est clair, être gérant ou peseur dans une coopérative : « ça gagne

3. Citations en italique traduites du wolof.

4. Il sera souvent fait allusion à ce personnage très influent. Cependant, comme il était absent de la zone lors de l'enquête, il n'a pu confirmer ou infirmer les propos que nous avons recueillis le concernant.

mais ça ne profite pas [...], je préfère travailler à la sueur de mon front qu'être gérant en train de croquer quelques kilos aux paysans. » En étant gérant on peut effectivement s'assurer un salaire, mais le prestige est plus important si l'on travaille « pour le développement ».

Outre leurs différents « apprentissages » caractéristiques, le fait d'avoir voyagé, de s'être souvent déplacé plus ou moins loin et plus ou moins longtemps, est aussi un point commun entre les quatre courtiers étudiés ici. Un animateur ou un coordinateur est toujours sur les routes, entre deux villages, deux ONG. Gorgui a été amené à se déplacer dans le cadre de son travail à l'ONCAD, et pour ses démarches auprès des ambassades ; Abdoulaye a voyagé grâce au COSAPAD et à ses emplois dans les *secco* ; Mamadou a souhaité « découvrir » d'autres pays ; et Babacar a quitté son village pour travailler en Casamance ainsi que dans plusieurs *secco*. Certes, de nombreux paysans partent aussi du village, pour rendre visite à un parent, par exemple, ou bien pour effectuer des démarches auprès de l'administration locale, ou encore, comme certains jeunes, dans le cadre d'un emploi saisonnier. Aussi, ce n'est pas tant le fait d'avoir voyagé qui importe ici, mais plutôt la nature et la fréquence des déplacements, perçus comme autant de preuves de volonté, d'abnégation ou de capacités de représentation. De plus, quand on voyage, on rencontre des gens, on agrandit ses réseaux de relations et tout le monde sait que celui qui revient a accru ses connaissances. Le président d'un groupement Caritas, qui évoque les nombreux voyages du coordinateur départemental Caritas (en Allemagne, en Angleterre, en Italie, en Suisse, en Angola, etc.), dit ce proverbe :

« Celui qui a cent ans et celui qui a bu dans cent puits, lorsqu'ils se rencontrent, ils peuvent discuter. » La sagesse est peut-être au bout de la route...

Gorgui, Abdoulaye, Babacar et Mamadou disent tous souhaiter séjourner en France, en Italie, au Canada, aux États-Unis ou, à défaut, dans un autre pays africain. Par exemple, Mamadou fait des économies pour aller au Burkina Faso suivre une formation (au Centre d'études économiques et sociales de l'Afrique occidentale / CESAO de Bobo-Dioulasso). Tout comme le « culte de l'étranger » dont parle Diop (1978), il y aurait une sorte de « prestige du voyageur », notamment pour ceux qui reviennent ou ont fréquenté le monde *tubaab* où se trouvent les ressources matérielles. De même que la présence d'ethnologues dans un séminaire linguistique au Bénin augmentait, selon Bierschenk (1995 : 477), le prestige des intellectuels peuls qui l'avaient organisé, de même l'influence des animateurs et des coordinateurs s'accroît lorsqu'ils reçoivent des « volontaires » européens dans leur groupement.

D'une manière générale, l'école, les formations, les voyages ou les divers contacts qu'on peut avoir avec l'extérieur représentent des ponts dressés entre le village et « l'autre monde ». Des ponts que les courtiers locaux en développement empruntent régulièrement et qu'ils s'ingénient à entretenir.

À l'interface de plusieurs « mondes »

Le courtier est, par définition, un personnage qui fait le lien entre des individus, des organisations, des « mondes » différents. L'animateur ou le coordinateur d'un groupement rural est censé transmettre, d'une part, les messages de « sensibilisation », les valeurs des développeurs et, d'autre part, les revendications et doléances des populations cibles. Bien que ce soit la première de ces tâches que le courtier en développement effectue le plus souvent, la seconde lui permet de conforter sa position auprès des paysans et d'acquérir une légitimité en tant que leur porte-parole. Cette place stratégique n'est pas seulement fonctionnelle du point de vue de l'organisation d'un projet, elle est aussi un moyen pour le courtier d'aller et venir entre le « dedans » et le « dehors » en utilisant les règles et les ressources des différents univers qu'il fréquente, de jouer de l'identité et de l'altérité, bref de cultiver de l'interface.

Plusieurs visages et divers réseaux : des personnages ambigus

Gorgui, Abdoulaye, Mamadou et Babacar sont des intermédiaires entre le monde des décideurs, concepteurs, bailleurs de fonds de projets et celui des « récepteurs-exécutants ». Mais leur position d'interface ne se limite pas au seul domaine du développement et participe d'un ensemble d'articulations telles que les relations village/hors village, paysans/« intellectuels », langue wolof/langue française, oral/écrit, vieux/jeunes, « tradition »/« modernité », Africains/*Tubaab* ... Les quatre animateurs et coordinateurs sont originaires de la zone qu'ils couvrent, mais sont cependant un peu « étrangers ». Gorgui et Mamadou sont de Malem-Hodar, mais issus d'une famille de Toucouleur immigrés, tandis qu'Abdoulaye et Babacar ont débuté leur fonction dans des villages autres que leur village natal. Abdoulaye n'a jamais servi au sein du comité du village qui l'a vu naître et, bien que le village d'où est originaire Babacar dispose d'un comité rattaché à l'Entente, c'est à partir d'un village voisin qu'il a commencé ses actions de sensibilisation. M.C., le coordinateur de l'Interentente, est dit être d'origine bambara (Mali) tout comme le coordi-

nateur des groupements Caritas du secteur. Bailey note que les courtiers qu'il avait rencontrés « étaient nés dans le village mais avaient choisis d'être en partie des étrangers » (1971 : 57). Les contraintes relationnelles sont moins lourdes pour qui choisit de s'implanter hors de son lieu d'origine, et on peut dire que d'une certaine façon « nul n'est courtier en son pays ».

Tout en jouant sur la distance géographique, les courtiers maintiennent un certain décalage « culturel » avec leurs clients. En s'appuyant par exemple sur la « raison écrite » des associations, ils peuvent conforter leur position en interprétant les statuts et en contrôlant les demandes de financements ou d'aide. De plus, les rapports d'activités et les comptes rendus de réunions qu'ils rédigent et conservent leur permettent de détenir la « mémoire » du groupement. Ils se font ainsi interprètes, filtres de la culture des développeurs dans un sens et de celle des paysans dans un autre (passage du français au wolof, de l'écrit à l'oral et inversement).

Mais c'est au niveau de l'appartenance du courtier à plusieurs réseaux, à la fois internes et externes, que se dévoile toute la dimension stratégique de son action. Par exemple, Abdoulaye et Babacar confient avoir des relations privilégiées avec leur marabout très influent dans la zone, relations qu'ils entretiennent par de fréquentes visites. Ce réseau se révèle fort utile puisqu'il a permis à Abdoulaye d'entrer dans les groupements de la zone et de s'y maintenir, le président de l'Entente GIE-Sagna précisant avoir fait en partie confiance à Abdoulaye parce qu'ils avaient le même *sëriñ*. Mamadou pour sa part énonce ses nombreuses relations :

« Ici, à Malem-Hodar, je suis en contact permanent avec le chef de CER, le sous-préfet, la présidente du Conseil rural. Il y a aussi les conseillers, les notables et maintenant les agents de développement même [...] je suis aussi en contact permanent avec les associations sportives et culturelles [...] au niveau du foyer des jeunes, je suis le secrétaire mais, en général, le travail est assuré par mon adjoint. »

L'accumulation des relations et des rôles est un élément de la stratégie de Mamadou mais aussi de Babacar qui, tout en cherchant un poste dans un *secco*, continue à « former » les membres potentiels de son groupement. Il est également secrétaire d'un foyer de jeunes et, depuis peu, secrétaire du groupement Caritas de son village. Abdoulaye, en dehors des multiples postes occupés durant son cursus « politique » sur lesquels je reviendrai, cumulait lui aussi les fonctions d'animateur dans un comité de l'Entente et dans le groupement de son marabout. De la même façon, la recherche de partenaires extérieurs multiples est une stratégie courante chez les courtiers. Lorsque Abdoulaye était coordinateur du GIE soutenu par l'Interentente de Bamba-Thialèn, il a écrit de sa propre initiative à une autre association pour qu'elle

lui envoie des « volontaires ». Gorgui, quant à lui, s'emploie à maintenir le contact avec les ambassades des États-Unis, du Canada, de Belgique et des Pays-Bas par de fréquents voyages à Dakar. Cette stratégie de cumul demande des efforts constants de déplacements, du temps, ainsi qu'une certaine finesse tactique. Celui qui veut jouer sur plusieurs tableaux doit être disponible. Les jeunes courtiers sont plus « libres », car moins responsables dans la société locale. Il faut également que le cumul ne soit pas perçu comme un « mélange » : dans le cas de B.N., qui a été à la fois président de l'Entente de Malem-Hodar et de sa branche du GIE Sagna, le « mélange » a entraîné un discrédit :

« B.N. a mélangé deux présidences ... Il était président à la première Entente après C.B. de Mbadianèn. [...] L'Entente est éclatée, ils disent que "bon, on va former un autre groupement". C'est à ce moment-là, qu'on l'a nommé encore président de l'Entente Malem-Hodar - GIE Sagna. » (Babacar)

Les risques de l'ambiguïté et de la confusion pèsent sur ceux qui cherchent à multiplier et à diversifier leurs réseaux et leurs rôles, et qui peuvent perdre ainsi la confiance de ceux qu'ils tentent de contrôler. Les relations qui s'établissent entre le « monde » politique et celui des associations de développement n'apparaîtront-elles pas comme « suspectes » ? Pourtant, tant par leur nature que par leur champ d'action, les deux sphères sont intimement imbriquées.

Les interférences avec la politique

Malgré ce que peut penser C.B., premier président de l'Entente : « *proose bokkul ak politik* » [un projet ne va pas avec la politique], l'enjeu du développement est trop important pour qu'il n'y ait pas d'interférence entre les deux. Les associations paysannes qui offrent des potentialités en vue de la structuration d'un « mouvement paysan » (cf. Gentil et Mercoiret, 1991) peuvent également être utilisées par un État sur la voie du « désengagement ». Les niveaux local et national se trouvent ainsi connectés grâce aux réseaux de clientèles établis dans le champ du développement. Long (1975 : 260) parle d'un « ensemble complexe de relations de dépendance » qui unit les deux niveaux, et Sahlins (1963 : 292) souligne que l'ordre introduit par le *big man* au niveau local participe à l'ordre politique général. Les récits d'Abdoulaye et de Mamadou permettront de mieux percevoir le phénomène. Commençons par Abdoulaye qui raconte ses liens et ceux des projets de développement avec le Comité de soutien à l'action du président Abdou Diouf (COSAPAD) :

« En 86, j'étais animateur à Hodar, j'ai trouvé le COSAPAD. [...] Donc ce que nous faisons concorde avec l'action d'Abdou Diouf puisque c'est un homme de développement. [...] C'est le COSAPAD qui a trouvé un financement pour le comité de Hodar au niveau de la Fondation Ebert [...] (le COSAPAD); ça allait de pair avec l'animation, donc quand je suis devenu animateur, on m'a dit : "Voilà le COSAPAD", et on m'a expliqué comment ça fonctionne. [...] On comptait toujours sur le soutien de notre parrain qui est Abdou Diouf puisqu'on disait que par exemple si on a besoin d'un million de francs (CFA), alors Abdou Diouf notre parrain doit nous donner 500 000 F CFA. »

Cet exemple montre clairement l'imbrication de la politique et des projets de développement, et comment les animateurs sont enrôlés dans « l'action » du gouvernement puisque, selon Abdoulaye, le COSAPAD et l'animation vont « de pair ». La logique clientéliste du « parrain » du COSAPAD repose, à l'instar de celle des notables-présidents d'associations, sur la détention et la distribution de richesses. Abdoulaye dit qu'un président de groupement doit être riche pour pouvoir soutenir l'organisation du projet. Mamadou, quant à lui, nous parle de ses relations avec le parti socialiste dans le cadre de son travail dans l'Entente de Malem-Hodar :

« [...] Dans ce parti, vraiment je n'évolue pas physiquement, c'est-à-dire je ne donne pas un apport tellement physique, mais je donne un apport mental... C'est-à-dire je fais des recherches et puis je contribue au fonctionnement. Il y a des leaders qui viennent, je fais mes recherches, je dis que par exemple, au niveau des villages, il faut se méfier de ça et ça, sinon ça n'aboutit pas. Par exemple, pour inciter les gens à venir participer massivement à cette action, il faut faire ça et ça. [...] Quand tu diriges une association par exemple qui est au nombre de 100 et que tu vois que la majeure partie est du parti, donc il faut en tant que dirigeant de l'association... tu dois les rejoindre. C'est-à-dire je ne peux pas par exemple, être d'opposition et en même temps diriger des paysans qui sont du parti socialiste, c'est pas convaincant ! [...] L'essentiel, on œuvre dans le développement, on évolue sans parti, cause pour laquelle dans le règlement intérieur et le statut de l'association on dit que l'association est apolitique. »

Mamadou sert donc de relais aux leaders politiques (du PS en l'occurrence) en « faisant des recherches » afin que « l'action » aboutisse. Autrement dit, les candidats ou responsables politiques utilisent les connaissances du milieu de Mamadou et ses capacités de mobilisation de groupe. Mais, d'un autre côté, Mamadou se sert du PS pour être plus crédible et diriger de manière plus légitime l'association. En quelque sorte, il crée sa

propre faction sur la base de la clientèle PS locale. Mais, comme pour Abdoulaye avec le COSAPAD, c'est toujours « pour le développement », car il est interdit de « faire de la politique » dans l'Entente sous peine d'exclusion.

Lorsque l'enjeu est important, comme une élection par exemple, les leaders politiques et les responsables d'organisations paysannes peuvent nouer des alliances, quitte à en sacrifier d'autres, jugées moins stratégiques. C.B., l'ex-président de l'entente, explique comment son groupement a vu un financement lui échapper en raison de manœuvres politiques lors d'une campagne électorale :

« [...] (le coordinateur) a dit qu'on allait écrire un projet de 40 millions (de F CFA) avec une auto. [...] Nous sommes restés ici, restés ici [...] il n'a rien dit, pendant longtemps il n'a rien dit [...] on ne sait pas à qui il l'a envoyé. [...] Jusqu'au jour où j'ai entendu que B. (un village) a eu un financement de 40 millions. Ils ont dit *qu'ils ont eu* un financement de 40 millions avec une auto. J'ai dit : "Ah... ça alors, c'est trop étonnant !" Mais moi je sais que les 40 millions sont allés là-bas. Parce que en ce temps ils étaient en train de préparer leur Communauté rurale et en ce temps ils faisaient campagne dans la zone pour la prendre. Tu sais, il l'a lancé (le financement) dans leur sein pour faire la campagne. »

Au-delà d'une simple interférence entre deux univers distincts, c'est structurellement que la relation des associations paysannes au politique s'établit. Le parcours de « politicien » de Abdoulaye (selon sa propre expression) nous a montré comment, à partir de fonctions exercées au sein du PIT, du PAI, de l'UJEDAN, du COSAPAD, on en venait à animer des associations de développement. De plus, le courtier élabore des stratégies pour monter, maintenir, conforter son entreprise qui donnent à son action des allures de « campagne » digne d'un leader politique.

Convaincre et rassembler : l'entreprise clientéliste

Les courtiers locaux en développement utilisent la cause du développement comme outil fédérateur pour donner au groupe le « sentiment d'identité » qui lie le leader à ses partisans (Bailey, 1971). Ils doivent convertir la « rente » que représentent les aides extérieures en prestige personnel. Ils vont devoir se constituer une clientèle en mobilisant ou en

« détournant » des membres et en s'affirmant comme les patrons-fondateurs de leur groupe⁵.

La production et la récupération de groupes

L'ascension sociale passe souvent par l'expansion spatiale. La nomination à des fonctions de coordination traduit pour les animateurs le passage de la direction d'un petit groupe (comité par exemple) à la tête d'un groupe plus important (tel qu'une « entente »). Plus le courtier a d'hommes sous son autorité, plus son renom est important. Plus sa réputation augmente, plus le nombre de clients qui lui font confiance s'accroît. Regardons la façon dont les courtiers en développement de Malem-Hodar ont tenté de s'imposer en tant que chefs de factions dans le cadre des projets d'associations paysannes de l'arrondissement.

M.C. avait créé un groupement à Bamba-Thialèn et participé à la fondation d'un autre groupement en Casamance. Lorsque C.B. lui a demandé des conseils pour faire un projet dans son village situé dans l'arrondissement de Malem-Hodar, M.C. a trouvé là l'occasion d'étendre son réseau d'influence. M.C. était patron à Bamba-Thialèn, mais les deux autres groupements avaient leur propre chef de projet. En fédérant les trois groupements par la création de « l'Interentente », M.C. devenait le « grand patron » d'une entreprise de développement spatialement étendue. Ayant conquis l'Entente de Malem-Hodar par le biais de l'Interentente, M.C. n'a pas voulu s'en défaire lorsqu'un conflit l'a opposé à C.B. et a fait chanceler le groupement. Il a proposé à un autre notable, B.N., chez qui il avait jadis été *nawetaan* (travailleur saisonnier), de prendre la succession de C.B. au poste de président de l'Entente de Malem-Hodar, afin de préserver son influence dans la zone. Mais, là encore, des « problèmes de gestion » ont amené de nombreux membres et présidents de comités à s'écarter du nouveau président, remettant ainsi en cause la bonne marche de son entreprise. M.C. a finalement coupé les ponts avec l'Entente de Malem-Hodar et s'est tourné vers un rival de B.N., qui avait réuni des membres mécontents. Il a aidé son nouveau « partenaire » à former un autre groupement (l'Union des groupements associés de Malem-Hodar, UGAMH) et l'a pris sous l'égide de l'Interentente. Plus tard, le « GIE Sagna » créé par Abdoulaye en parallèle, sur les bases de l'Entente de Malem-Hodar chancelante, a obtenu de bons résultats d'activités. M.C., sans

5. Blundo (1994 : 109), qui a en outre analysé la composition sociale des Ententes de la zone et montré qu'elles se constituaient à partir de trois canaux principaux (amitié et voisinage, parenté et alliance, clientélisme), souligne qu'« en principe ce sont les membres fondateurs qui ont un accès privilégié aux postes de responsabilité ».

risques, l'a donc incorporé également à l'Interentente, récupérant de ce fait une partie de ses anciens clients. Parti d'un espace très localisé (Bamba-Thialèn), ayant conquis un espace plus large (Malem-Hodar, Casamance), M.C. a finalement constitué un réseau de relations national puisqu'il occupe aujourd'hui des responsabilités au sein de la FONGS (Fédération des ONG du Sénégal).

Les autres courtiers considérés dans l'étude ont certes mobilisé des groupes plus petits et moins nombreux, mais leurs stratégies de conquête spatiale et de captation clientéliste sont comparables. En effet, Abdoulaye a commencé comme animateur puis est devenu coordinateur. Quand B.N. a fait appel à lui pour redresser l'Entente de Malem-Hodar, Abdoulaye s'est efforcé de rassembler les comités qui souhaitaient s'en détacher et qui risquaient d'être séduits par l'UGAMH concurrente. C'est une « renaissance » qu'il dit avoir engagée en écrivant à une ONG française et en faisant des tournées de sensibilisation dans les villages. Afin de s'affirmer comme le « père » du nouveau groupe et de se différencier de la « simple » Entente de Malem-Hodar, il a proposé un nouveau statut et fait ajouter « GIE-Sagna », à l'appellation. Il a pu ainsi devenir coordinateur. Par la suite, lorsque le GIE s'est disloqué, Abdoulaye a voulu créer un nouveau groupement en cherchant à récupérer certains comités villageois. Il dit avoir élaboré un statut et un règlement particuliers pour cette organisation qu'il souhaitait appeler « *Ànd-Bokk-Liggéey* » (que l'on peut traduire par « Unité-Partage-Travail »), un nom sans doute inspiré par ses anciennes activités politiques et proche « de la base », car orthographié en wolof. Jusqu'à présent, ce groupement n'a pas vu le jour, mais motive toujours son ami Babacar qui s'est joint à lui dans sa tentative. Babacar, qui dit poursuivre la « formation » des membres dans deux villages, souhaite étendre ultérieurement *Ànd Bokk Liggéey* à d'autres villages. En attendant, afin de garder le contrôle sur son territoire, il manifeste ses compétences « d'expert » en développement dans un des villages auprès de jeunes qui se sont regroupés pour faire du maraîchage.

Gorgui, quant à lui, est entré dans le cercle de M.C. en 1981 en s'inscrivant à une formation organisée à Bamba-Thialèn où il a séjourné fréquemment jusqu'en 1983. Dans le même temps, ce « client » de M.C. est animateur de l'Entente de Malem-Hodar. Lorsque l'Entente change de président en 1985, Gorgui rassemble autour de lui six des comités réfractaires à la recombinaison et crée l'« Entente Nord / Sud ». Il en devient le coordinateur et s'emploie à assurer la liaison avec diverses ONG. Gorgui affirme avoir également fondé la FEAMH en 1991, qui fédère l'Entente Nord / Sud et ce qui reste du GIE de Sagna, élargissant ainsi sa clientèle grâce à une organisation concurrente.

Capter des groupes existants, en changer le nom et/ou le statut, s'affirmer en tant que fondateur, chercher à contrôler un groupe toujours plus grand : ces

objectifs des courtiers ne seraient pas reniés par un quelconque leader politique.

Des patrons en quête d'une « légitimité par l'image »

Les animateurs et les coordinateurs de projets doivent montrer qu'ils sont autant paysans que « développeurs » et manifester leur respect des règles de la société locale. Abdoulaye, Babacar, Mamadou et Gorgui cultivent leur champ à chaque hivernage, remplissent leur grenier, et entretiennent leurs dépendants « à la manière » de ceux qu'ils dirigent. Leur emploi du temps est difficile à gérer et, bien souvent, leur activité au sein des associations se fait aux dépens de la production :

« Quand je suis avec le groupement, je cultive mais pas beaucoup... je suis en train toujours de faire des retards. » (Babacar)

« En tant qu'animateur je cultive, en tant que coordinateur je cultive aussi. Pendant l'hivernage, j'ai mon champ personnel [...] (mais) mon champ a beaucoup d'herbes... » (Mamadou)

Dans le cadre des activités du groupement, l'animateur ou le coordinateur se doit de montrer l'exemple, il est, comme le dit Abdoulaye, la « lumière » du groupement. C'est pour cela que Babacar met la main à la pâte lors du travail sur les champs collectifs du groupement car, dit-il, il ne veut pas « rester sous l'arbre » alors que les membres s'affairent. Mamadou, quant à lui, explique en ces termes les raisons de son adhésion à la coopérative de Malem-Hodar :

« C'est-à-dire, en tant qu'animateur ou en tant que coordinateur d'une association, il faut d'abord donner le premier exemple pour que les gens fassent un effet d'imitation. En premier lieu, je prends tous mes risques, je m'engage, je fais mes frais personnels et, dès que ça aboutit bien, les gens auront à dire par exemple que : "Ah... vraiment Mamadou s'est lancé dans une très bonne activité." Et de là, il y en aura quelques-uns qui viendront s'associer à moi. »

D'un autre côté, afin de mettre en scène son appartenance à des réseaux externes, le courtier « aime être vu en compagnie des responsables officiels et prend bien soin d'être présent lorsqu'ils viennent au village » (Bailey, 1971 : 92). Les inaugurations de projets par des représentants du gouvernement ou des collectivités territoriales lui permettent d'exhiber son aptitude à entrer en contact avec le pouvoir administratif. Se promener dans le village avec des

émissaires d'ONG et en particulier avec des *Tubaab* (qu'ils soient « volontaires », chercheurs ou autres) fait également partie de la stratégie d'ostentation des courtiers locaux. Mais, pour s'imposer réellement comme « chefs » de projet, les courtiers doivent faire la preuve sur le terrain qu'ils amènent des réalisations concrètes (cf. par exemple Blundo, 1995 : 86-89), car entre le leader et ses partisans il s'agit bien d'une transaction (Bailey, 1971 : 50). Un forage ou à défaut un puits ou du matériel agricole sont des apports visibles, appréciés des villageois, plus qu'un programme de fond, concernant par exemple l'épargne ou la formation, qui est plus discret. Le jardin maraîcher, véritable vitrine ou « jauge » du groupement, montre que le courtier est à la fois capable de drainer l'aide extérieure et de diriger les membres pour travailler ensemble. Lorsque Mamadou a débuté dans le monde des associations en tant qu'animateur de comité, il est parvenu à amener un moulin à mil dans le village, et quand on lui demande s'il a perçu une prime pour cette action, il répond :

« Non, j'ai été félicité, j'ai été très content en tant que nouveau dans la fonction d'animation de pouvoir octroyer un moulin [...], c'était quelque chose de grand pour moi [...], j'ai trouvé que l'encouragement ça suffisait pour moi. Et maintenant je pense, avec le fil du temps, peut-être qu'on pourra bénéficier d'un profit monétaire. »

Si le courtier ne peut faire venir une aide concrète immédiatement, il fait tout pour laisser croire qu'il va le faire, et pour cela, il engage des promesses, il se montre actif, il élabore des projets, il est constamment sur les routes. Mais l'ostentation se combine à une certaine dissimulation, car, même s'il doit être la « lumière », il s'arrange pour maintenir dans l'ombre une partie de ses actions et de ses intentions. Quand Abdoulaye a écrit à une ONG française pour qu'elle soutienne le nouveau groupement qu'il cherchait à mettre sur pied, il n'a prévenu personne et surtout pas le président du GIE pour lequel il travaillait :

« La lettre qui a tout gâté, c'est Abdoulaye qui l'a écrite. [...] Abdoulaye a écrit aux gens d'en haut leur disant que l'Entente est démolie. Cette Entente n'est pas démolie mais il a écrit (quand même). » (B.N.)

Bailey note que « le fait d'être suspecté d'activité tortueuse, sinon trompeuse, est inhérent au rôle d'intermédiaire » (1971 : 189). Malgré les précautions prises, tout finit par se savoir, surtout quand, comme B.N., on est un notable dont les réseaux internes sont étendus. Ce dernier raconte comment un de ses coordinateurs a utilisé l'argent destiné à ses frais de déplacement sur Dakar (41 000 F CFA en tout) pour acheter des sacs de

charbon qu'il allait revendre au détail dans un marché loin de l'arrondissement. C.B., le premier président de l'Entente de Malem-Hodar, a, quant à lui, été trompé par M.C. qui était l'intermédiaire avec l'extérieur. Non seulement M.C. a trahi sa promesse d'aide de « 40 millions et une auto », mais en plus, il a tenté de « mélanger les gens » (selon l'expression de C.B.) en cachette pour mieux régner. De la même manière, le président d'un comité Caritas de l'arrondissement reproche au coordinateur départemental d'être trop souvent sur sa moto et de ne passer le voir que quand il a besoin de se faire tamponner les justificatifs de déplacements afin de se faire rembourser : « Il tourne, tourne, tourne seulement, au bout d'un moment, il m'apporte des papiers en me disant "tamponne-les-moi". » Les courtiers cachent leur jeu et dissimulent tout en laissant paraître. Babacar, en dénonçant certaines pratiques, dévoile le comportement obscur des animateurs et coordinateurs :

« Tu sais qu'au Sénégal, certains dirigeants d'associations ne disent pas la vérité des fois... S'il y a des étrangers (entendons par là des responsables d'ONG) qui sont venus, ce qui se passe réellement, ils ne le disent pas. Ils vont dire tout simplement que "bon, je vais tenter une meilleure solution" ou "on est en train de faire ceci et cela" pour que cet étranger soit content. Et finalement alors que c'est zéro, c'est pas vrai... ça aussi c'est leur habitude. »

Ce genre d'agissement est bien entendu toujours imputé aux autres, aux rivaux. La rivalité entraîne une lutte de tous les instants entre courtiers d'une zone donnée, car avoir le monopole du courtage dans un secteur est une des conditions à remplir pour qui veut devenir un grand leader, un grand entrepreneur. Or la concurrence est sévère dans un contexte associatif qui tend à encourager la concentration de groupements sur le modèle fédératif.

Les opérations de courtage et les risques d'une « hégémonie » partagée

Le courtier est à la recherche d'un monopole dans sa zone d'exercice et cherche à être le seul (ou le meilleur) représentant des intérêts des paysans auprès des « développeurs », tout en étant l'émissaire privilégié de ces derniers dans le monde villageois. Tout autre courtier ou potentiel courtier est par conséquent un concurrent dans la mesure où il s'adresse à la même clientèle et où il est de même « calibre ». Mais en même temps, pour pouvoir contrôler ses réseaux et ses différentes unités organisationnelles, le courtier local en développement a besoin de relais, ce qui hypothèque son relatif monopole.

La recherche d'un monopole dans un contexte de concurrence

Pour se garantir une exclusivité, le courtier local en développement va s'attacher à traiter directement avec les uns et les autres en évitant le recours à des intermédiaires qui pourraient lui faire concurrence : « (le courtier) n'a pas à passer par d'autres courtiers » (Boissevain, 1974 : 164). Il optera pour un partenariat qui satisfera autant ses intérêts stratégiques (monopole, marge de liberté) que les exigences de ses clients (réalisations concrètes, rapidité de leur mise en œuvre). Gorgui, par exemple, énonce les trois voies de financements qui s'offrent à lui : l'État, les ONG et les ambassades. Au niveau de l'État sénégalais, un projet doit d'abord passer par le CLD (Comité local de développement) puis par le CDD (départemental) et enfin par le CRD (régional). Si le projet a été retenu aux trois échelons, il est transmis au ministère du Plan et de la Coopération qui, au bout du compte, décidera ou non de le soutenir. Les ONG, quant à elles, viennent sur le terrain et élaborent elles-mêmes les projets avec l'appui d'autres partenaires, le coordinateur ne faisant qu'exécuter les décisions prises à leur niveau. En raison du parcours bureaucratique et de la durée qu'implique la mise en place d'un projet par le biais de l'État, et du fait que les ONG ont une structure déjà « pleine » du haut jusqu'à la base (puisque fournie en « spécialistes » du développement), ce qui limite les marges de manœuvre et les options individuelles, Gorgui préfère s'adresser aux ambassades, qui lui laissent plus de liberté d'action. En effet, en tant que coordinateur, Gorgui peut élaborer tout seul un projet sur la base des doléances des villages, il le fait viser par le chef de CER et le sous-préfet de Malem-Hodar qu'il connaît bien, et le transmet directement auprès du responsable de l'ambassade à Dakar. Si tout se passe bien, les financements peuvent être débloqués en moins d'une année, et le matériel ou les équipements être rapidement entre les mains des membres. Évidemment, ses démarches lui demandent de fréquents déplacements sur Dakar, mais c'est à ce prix qu'il peut préserver son monopole en matière de médiation et qu'il peut s'ériger en patron d'un projet qu'il a conçu lui-même, sur mesure pour sa clientèle locale.

Cependant, les ressources que représentent les réseaux de relations externes étant limitées, le partage de celles-ci entre les éventuels courtiers ne se fait pas sans heurts. Quand on est un « grand » courtier tel que M.C., dont le parcours professionnel et l'expérience dans le développement sont plus importants, c'est-à-dire dont les compétences et les connaissances en la matière sont plus élevées, la concurrence locale des autres courtiers est faible. Pour les « petits » courtiers en revanche (jeunes originaires du coin contrôlant un espace restreint), il est moins évident de s'assurer une exclusivité. Ces derniers, qui se partagent le même « marché », sont en compétition continue. Dans le cas qui nous intéresse, on a deux équipes concurrentes : celle formée

par Gorgui et Mamadou et celle constituée par Abdoulaye et Babacar. Les premiers ont, dans une certaine mesure, réussi à s'imposer en tant que courtiers au niveau de Malem-Hodar puisqu'ils dirigent la Fédération récemment instituée, alors que les seconds, faute de relations, n'exercent plus leur fonction d'animateur ou de coordinateur et cherchent à nouveau le « chemin », comme dit Babacar, pour monter une association. Abdoulaye et Babacar restent néanmoins des concurrents potentiels qui pourraient remettre en cause le relatif monopole de Gorgui et Mamadou, si des opportunités venant de l'extérieur s'offraient à eux. Et, dans le cas où ils parviendraient à mettre sur pied « *Ànd Bokk Liggéey* », il ne s'agirait plus d'une rivalité interne au sein d'une association comme auparavant, mais d'une concurrence entre deux entreprises.

Les chaînes de courtage : la médiation redistribuée

Tout projet de développement demande la présence d'une série d'intermédiaires permettant la circulation des flux matériels et « idéels » entre les bailleurs de fonds et les destinataires. Les courtiers tels que les animateurs et les coordinateurs d'associations paysannes, tout comme les présidents, et, d'une manière générale, tous ceux qui ont des responsabilités dans l'organisation d'un projet de développement, sont ces intermédiaires. Les uns et les autres font partie d'un organigramme structuré qui les lie explicitement aux « développeurs » d'un côté et aux « développés » de l'autre. La chaîne de courtage revêt un caractère stratégique pour ceux qui mènent le jeu du développement local. M.C., le coordinateur de l'Interentente de Bamba-Thialèn, était le responsable des formations qu'ont suivies plusieurs animateurs et coordinateurs ayant servi dans l'Entente de Malem-Hodar. En leur inculquant les principes de leur future fonction, M.C. a forgé les maillons de la chaîne qui lui servira à rattacher les différents satellites au centre de Bamba-Thialèn dont il est le leader. Il les a ensuite rassemblés en donnant aux « partisans » qu'il avait formés un poste de coordination ou d'animation dans l'Entente de Malem-Hodar.

Les deux présidents successifs de l'Entente, mais aussi le président de l'ex-comité de Wandé, le président du comité de gestion du forage de Diamagën, et celui du groupement Caritas de Ndoj, servent aux animateurs et aux coordinateurs à faire le lien avec les villageois. Ils les utilisent comme supports locaux leur permettant de pénétrer les réseaux villageois, d'assurer la liaison avec leur clientèle, et de garantir l'ordre du groupe. Mais ce point de vue n'est pas partagé par les présidents qui, eux, estiment être les véritables « chefs » de leur groupement et considèrent leurs courtiers comme étant des instruments au service du groupe (pour la rédaction de projets, leur

transmission auprès des bailleurs de fonds, etc.). En fait, les présidents demeurent des intermédiaires subalternes et la clé du contact avec l'extérieur c'est l'animateur ou le coordinateur :

« Je suis donc le président du secteur. Si le forage a besoin, je me lève pour aller m'occuper des besoins. Ah ! si Caritas peut le faire, si aussi elle ne peut pas le faire, je vais leur dire "c'est ça qu'on m'a dit, ça qu'ils ont fait" [...] mais c'est Vieux (surnom de l'animateur départemental) qui fait les démarches pour nous mettre en relation avec Caritas », souligne le président du comité de gestion et de secteur du forage de Diamagèn rattaché à Caritas.

Le président du comité Caritas de Ndoj est un relais chargé « d'apporter les paroles » de Caritas au village :

« On prend des paroles ici pour les donner, pour les emporter, et on prend des paroles là-bas pour les apporter. [...] C'est A.D. (responsable technique, coordinateur Caritas), qui me parle et me donne les convocations. Tout c'est seulement A.D. qui me le dit. »

Dans l'organisation des groupements soutenus par Caritas, c'est le Père de la mission de Kaffrine qui fait figure de « grand » courtier de la zone et il se peut que le lien avec les villageois se fasse sans passer par le biais des animateurs et des coordinateurs. L'intermédiaire direct est, dans ce cas, le président du comité qui a lui-même ses représentants au niveau d'autres villages. Le village de Wandé, par exemple, n'a pas encore de groupement Caritas faute de membres, mais il a toutefois une « déléguée » chargée du recrutement et de la collecte des cotisations (il faut un apport de 100 000 F CFA pour obtenir un moulin à mil). Caritas n'est pas directement en relation avec elle, et c'est le président de Diamagèn, qui est à quelques kilomètres de là, qui fait le lien avec le Père ou d'autres responsables. Par exemple, lorsqu'il s'agit de remettre une première partie de la participation demandée pour avoir un moulin à mil ou quand il faut convoquer la déléguée de Wandé à une réunion à Kaolack, c'est le président de Diamagèn qui assure la liaison.

Les présidents d'associations rencontrés ont, pourrait-on dire, des dispositions « traditionnelles » à servir d'intermédiaires ou de représentants du groupe. Les deux ex-présidents de l'Entente de Malem-Hodar, ainsi que le président du comité Caritas de Diamagèn, sont des notables qui ont, au sein de la société locale, des responsabilités en tant que chef de village, marabout et/ou gros producteur. Le président du groupement Caritas de Ndoj dit avoir été choisi parce que c'est lui qui frappe le tambour quand sont organisés des tournois de lutte au village, et qu'il est donc capable de rassembler les gens.

Mamadou dit que, lorsqu'il fait des tournées dans les comités de l'Entente de Malem-Hodar, « les présidents tapent le tam-tam et on sait que c'est le son des gens du développement ». Le président de l'ancien comité de Wandé, aujourd'hui dissolu, n'avait de contact avec l'Entente que par le biais de Babacar l'animateur. Il servait et sert toujours à ce dernier (dans le cadre de la mobilisation pour *And Bokk Liggéey*) d'intermédiaire et d'hôte pour les affaires du développement, mais il est également son *ndiig* (porte-parole du prétendant auprès de ses futurs beaux-parents), autrement dit son intermédiaire « désigné » à Wandé.

La chaîne de courtage est à la fois une nécessité stratégique pour les leaders de projets de développement et un risque de dilution de leur pouvoir au fur et à mesure que s'ajoutent des maillons. En effet, plus le courtier sera proche de la source des financements et plus il sera un grand courtier, mais en même temps, plus il aura besoin d'intermédiaires et moins il aura de contrôle direct sur la « base ». À l'inverse, celui qui se trouve aux abords de la base est un petit courtier mais, en revanche, il est en rapport direct avec la masse des clients. Ainsi, tout en étant au service des grands courtiers, les courtiers subalternes représentent une contrainte, voire une menace.

Conclusion

À partir de l'étude de cas présentée ici, on peut dégager quelques éléments de réflexion sur la question du leadership paysan. Les options politiques au Sénégal, comme dans d'autres pays africains, aboutissant au désengagement de l'État, les groupes locaux sont amenés à prendre des responsabilités en matière de développement, et les paysans à utiliser l'espace d'innovations qui s'offre à eux. Dans ce contexte, l'émergence de nouveaux leaders qui s'appuient sur leur image d'individus voués à la cause du développement et sur leurs qualités de médiateur, est particulièrement significative des processus de changement social en cours.

Pour obtenir des aides venant de l'extérieur – richesses qui une fois redistribuées légitimeront une position de leader – il faut être un bon courtier, autrement dit être présent suffisamment et simultanément dans les deux mondes mis en relation. Les jeunes qui ont suivi une scolarité plus ou moins longue et qui connaissent les réseaux externes sont bien placés pour jouer ce rôle. Leur place secondaire dans l'organisation sociale locale les « libère » des obligations qui incombent aux patrons et notables traditionnels. Ces nouveaux leaders, animateurs et coordinateurs de groupements, sont en phase avec l'évolution de l'État et les conceptions actuelles du développement.

Leur entreprise interfère, plus ou moins directement, avec la politique « politicienne » extérieure à l'arène locale, en même temps qu'elle a une certaine « nature » politique. D'une part, les partis politiques et les associations paysannes se côtoient et leurs représentants respectifs jouent du rapport qu'ils entretiennent mutuellement. Le parcours de certains courtiers passe aussi parfois par les partis politiques. D'autre part, les courtiers locaux mettent en place des stratégies de mobilisation et d'entretien de groupes, d'ostentation et de dissimulation, de manipulation des réseaux et de la communication. Ils cherchent par là à acquérir et à conserver le monopole du courtage et du leadership à l'intérieur de leur groupe comme dans la zone plus ou moins étendue qu'ils contrôlent. Pour cela, ils délèguent à des représentants qui leur servent de relais avec leurs périphéries.

Comme dans toute entreprise, la part de risques est importante, que ce soit des risques financiers (cf. le manque à gagner sur les récoltes), des risques relationnels (cf. les conflits au sein de l'arène du projet, qui font tache d'huile au sein de l'organisation villageoise et même au-delà de celle-ci) ou des risques judiciaires (cf. une saisie de biens ou un séjour en prison qui peuvent parfois sanctionner un courtier accusé de détournements). Le courtier en développement est ainsi plus exposé que l'autorité politique traditionnelle.

Certes, la société locale est « sensible » au monde du développement, qui l'aiguillonne, la stimule et transforme peu à peu certains rapports sociaux. Toutefois, les projets ne sauraient remettre en cause les principes du pouvoir local. Les changements restent largement régulés par les structures politiques et économiques en place. C.B. sait bien que le pouvoir qu'il détient en tant que notable dans la société locale n'a pas disparu, alors que celui qu'il avait acquis dans le milieu associatif s'est effondré :

« Là où on est passé, j'ai tout bu. [...] La fièvre qui vient de là-bas et qui vient jusqu'à moi, c'est une fièvre dont on sait qu'elle tue et elle va vous tuer vous mais elle ne me tuera pas, que ce soit clair. »

Mais il sait aussi que son « monde » est en plein changement, et que Gorgui, Abdoulaye, Mamadou et Babacar sont le produit de ce changement, comme ils en sont aussi, dans une certaine mesure, les promoteurs.

Médiateurs traditionnels à l'école du courtage en développement

Un exemple autour des projets du service allemand
de développement (DED) à Kalalé au Nord-Bénin

Honorat EDJA

La littérature socio-anthropologique sur le thème de la « médiation culturelle » met en évidence que les leaders traditionnels (autorités religieuses, responsables coutumiers...) qui parviennent à occuper cette position cumulent divers rôles. Le leader local peut, en particulier, se présenter comme un « courtier culturel » bénéficiant des rentes liées à sa position d'intermédiaire entre le niveau où il opère et les autres échelons de la société englobante. Le terme « courtier culturel » a été utilisé pour rendre compte du processus par lequel un médiateur, opérant à une échelle locale, parvient à jouer des rôles d'intermédiation entre la population locale et l'État (Geertz, 1960). Il constitue un exemple de ce type de rapprochement possible entre la fonction de médiation (considérée dans un sens large) et l'accomplissement du rôle de courtier. Le « médiateur traditionnel » opérant à une échelle donnée peut se muer en « courtier culturel » en s'investissant dans l'élargissement à l'élite politique du réseau de communication qu'il contrôle. Ici, les ressources communicationnelles sont les plus importantes à mobiliser pour parvenir à cette fin.

Il y a lieu, cependant, de s'interroger sur le processus de mutation ou d'extension de cette fonction de médiation classique vers d'autres formes de médiation. Le « courtage en développement » est une de ces nouvelles formes d'intermédiation à propos de laquelle on peut s'interroger sur l'utilité des

ressources disponibles dans le champ de la médiation culturelle ou classique. Il est défini comme un ensemble d'actes posés par des acteurs sociaux implantés dans une arène locale, dans le cadre de leurs activités de drainage (vers l'espace social correspondant) des ressources extérieures relevant de ce que l'on appelle communément l'aide au développement (Bierschenk, Chauveau et Olivier de Sardan). La question de l'exercice de la fonction de courtage en développement par des leaders traditionnels nous semble d'autant plus importante à observer que certaines ressources particulières à ce courtage (capacité de négociation et d'insertion dans les réseaux Nord-Sud, compétence rhétorique, captation de l'aide au développement) ne sont pas toujours présentes dans la médiation classique.

Les questions que nous nous posons à travers le présent texte sont les suivantes :

- Quels sont, outre les critères de maîtrise du langage propre au monde de développement, les facteurs qui peuvent favoriser l'entrée du leader traditionnel sur le marché de la négociation de l'aide au développement ?
- Comment les leaders traditionnels utilisent-ils les réseaux sociaux, locaux ou régionaux pour se frayer un passage sur le marché de la rente du développement ?

Notre hypothèse principale est que le manque de ressources personnelles nécessaires à la mobilisation de la rente du développement n'est pas un handicap incontournable chez les leaders villageois. Ceux-ci ne sont pas dépourvus de stratégies qui leur offrent à la fois une porte d'entrée dans le courtage et des possibilités pour s'y maintenir. Une telle approche fait référence à la notion d'agencéité (*social agency*), (Giddens, 1984). Le médiateur traditionnel local, acteur social doté d'agencéité, a cette capacité de partir des événements sociaux et de ses expériences antérieures pour faire face à des défis que lui imposent les conditions économiques et socio-politiques nouvelles.

Le matériel empirique, utilisé dans notre analyse, se réfère surtout aux projets de développement rural initiés par le Service allemand de développement (SAD)¹ à Kalalé, au nord-est du Bénin. Le choix de cette institution s'explique pour deux raisons. Le SAD, à l'image d'autres institutions d'aide au développement, fait du « développement participatif » son cheval de bataille. De plus, les opérations de développement menées par cette institution (en particulier dans notre zone d'étude) sont diversifiées et constituent un appât important pour les courtiers dont elle favorise l'éclosion. Nos observations ne se limitent pas toutefois aux seules actions entreprises par le SAD. La diversité des projets d'intervention dans le village d'étude et la volonté chez les leaders locaux d'y jouer des rôles importants – tant au niveau de

1. En allemand : *Deutscher Entwicklungsdienst* (DED).

l'initiation que de l'exécution des actions de développement – nous amènent à nous intéresser, de temps en temps, aux activités entreprises par d'autres institutions.

En choisissant la sous-préfecture de Kalalé comme terrain d'observation de l'activité de courtage chez les leaders locaux, nous avons voulu nous intéresser à une des régions du pays qui a connu un faible développement de ce type d'activité. C'était au moins le cas de cette sous-préfecture jusqu'en 1993².

Le village de Kidaroukpérou et les actions d'aide au développement

Kidaroukpérou est peuplé de 1 417 habitants (CARDER Borgou, 1992). Il est distant de 7 kilomètres de Kalalé, chef-lieu de la sous-préfecture du même nom, situé au nord-est du Bénin. Ce village a la particularité d'accueillir davantage d'actions de développement que les autres villages de la sous-préfecture, financées à partir de ressources extérieures au milieu. Les diverses interventions des projets de développement y ont donné lieu à une multitude d'actions. On peut noter :

- des projets de forage de puits exécutés, pour certains, avec l'aide de la coopération danoise, pour d'autres, grâce à la coopération bilatérale allemande ;
- des volets d'action entrant dans le cadre du Projet d'interventions locales pour la sécurité alimentaire (PILSA) et comprenant, entre autres, des jardins pour fruits et légumes, des champs de soja, une pépinière villageoise pour la production de plants fruitiers, un bar-restaurant villageois, une boutique d'approvisionnement en denrées alimentaires et fournitures scolaires. Ces différentes interventions sont menées dans le cadre de l'assistance technique allemande (chargée de l'appui aux structures associatives) avec le soutien financier de la Banque mondiale ;
- les actions menées dans le cadre du Projet de développement de l'élevage bovin dans le Borgou-Est (PDEBE)³ dont l'ensemble des réalisations

2. Nous avons fait nos observations dans le cadre de nos activités au SAD où nous étions engagés, entre mars 1993 et avril 1994, pour la réalisation d'études socio-économiques autour des opérations de développement initiées par l'institution. Les informations contenues dans cet article sont le résultat des entretiens avec les divers acteurs des projets SAD dans cette localité. Un passage à Kidaroukpérou en novembre 1995 nous a permis d'actualiser certaines données.

3. Le PDEBE est financé dans le cadre de la coopération multilatérale et bénéficie de l'assistance technique de la FAO.

(magasin vétérinaire, retenue d'eau, marché aux bestiaux) forme ce qui est appelé – dans le langage du projet – l'« unité pastorale villageoise ».

Au niveau des projets PILSA, l'octroi de crédit est un volet important. Les crédits reçus par les divers groupements de femmes servent à la production du soja, vendue en partie aux centres sociaux des sous-préfectures voisines, et de l'arachide destinée à une extraction locale de l'huile. Des crédits sont aussi octroyés pour l'achat de semences et d'outils de jardinage.

Dans la pépinière villageoise sont produits plus de 10 000 plants d'arbres fruitiers et d'arbres à valeur agro-forestière. La main-d'œuvre est fournie par des paysans regroupés au sein d'une structure coopérative dénommée « coopérative de Kidaroukpérou ». Il est prévu, dans la phase initiale du projet, que le SAD s'occupe de la commercialisation des plants à travers la mise à la disposition de la coopérative de facilités de transport des plants (le plus souvent destinés aux marchés situés pour la plupart dans la préfecture du Borgou), la coopérative devant prendre cette tâche en charge dans les phases ultérieures du projet. La comptabilité de la pépinière est assurée par la coopérative. C'est aussi à elle que revient l'établissement des prévisions de production des différentes campagnes. La trésorerie est aux mains de l'ONG.

Les travaux d'encadrement des groupements sont assurés par l'assistance technique et les animateurs du projet (cinq au total), qui résident au village. L'encadrement des groupements de jardinage occupe une place centrale dans le travail d'animation.

Le tableau ci-après résume l'ensemble des actions menées dans le cadre du PILSA à Kidaroukpérou. Comme on peut s'en apercevoir, la plupart des interventions ont une composante agricole. Elles connaissent d'ailleurs deux phases importantes en relation avec leur histoire, leurs sources de financement et l'approche d'intervention qui préside à leur exécution.

- 1) Les projets d'installation de pépinière villageoise et de jardins de légumes, les premiers à être installés en 1989, avaient bénéficié d'un financement d'Agro-Action (ONG allemande) et d'une assistance technique du SAD. Cette phase (d'avant 1991) est caractérisée par la limitation des domaines d'intervention et une concentration des activités dans le village de Kidaroukpérou.
- 2) La deuxième phase (à partir de 1991) est celle de la promotion des activités autour de ce qui est appelé le Projet pilote de sécurité alimentaire (PPSA) qui, en 1994, deviendra le PILSA. Le financement de la Banque mondiale s'inscrit dans le cadre des mesures d'accompagnement du Programme d'ajustement structurel, entrepris dans les régions du pays dites « zones à risque ». L'exécution des projets PPSA et PILSA est confiée (en général) à des ONG nationales et internationales. Les tâches de suivi et d'évaluation reviennent à la FAO. Ici, comme ailleurs où de tels types de projets sont mis en marche, l'accent est mis sur l'auto-

promotion paysanne. De ce fait, les volets « appui institutionnel » et « animation rurale » sont des composantes importantes de ces interventions.

L'extension, en 1992, des activités du SAD à d'autres villages de la sous-préfecture a coïncidé avec l'arrivée du PPSA. Les volets d'intervention sont le jardinage et la production agricole (soja, arachide) avec des groupements de femmes. Sept villages sont concernés par cette extension. Il s'agit de Péonga, Dunkassa, Nassikonzi, Lou, Daganzi, Bésassi, et Bouca.

Tableau
Activités du Service allemand de développement à Kidaroukpérou

Volets d'intervention	Produits		Année du démarrage des activités	Groupes de contacts (effectif en 1995)	
Pépinière villageoise	fruitiers et non fruitiers		1989	Coopérative de Kidaroukpérou (24)	
Jardinage	diverses variétés de légumes		1989	Groupements 1 et 2 des femmes pour le jardinage (27/26)	
Travaux champêtres	arachide, soja	Sorgho, maïs ⁴	1991	Groupement des femmes pour la production de l'arachide et du soja	Coopérative de Kidaroukpérou
Pêche	carpe <i>tilapia nilotica</i>		1992	Coopérative de Kidaroukpérou	
Verger	banane, papaye		1991	Coopérative de Kidaroukpérou	
Élevage aviaire	pintade et œufs de pintade		1993	Coopérative de Kidaroukpérou	
Restauration	cuisine locale		1994	Groupements (sous-cités) de femmes	
Boutique villageoise	fournitures scolaires, matériels agricoles, matériaux de construction		1991	Coopérative de Kidaroukpérou	

Source : Enquête personnelle, 1994.

Après ce tour d'horizon des différents volets du projet SAD dans la sous-préfecture, il convient de retracer les démarches préliminaires qui ont abouti à l'installation des premiers projets dans le village de Kidaroukpérou et voir le rôle qu'ont joué ceux qu'on pourrait dénommer « les courtiers de la première heure » autour de ces projets.

4. Ces céréales sont destinées à l'alimentation de la volaille.

Les tractations avant-projet ou la mise en marche d'une « chaîne de courtage »

L'arrivée à Kidaroukpérou des premiers projets SAD est le résultat d'une série d'actions, menées par divers acteurs, dont la coordination s'identifie, à bien des égards, à celle d'un « courtage en chaîne ». L'ONG elle-même, à travers ses coopérants, constitue un des maillons importants de cette chaîne. En effet, les conditions préalables à l'extension des activités de l'institution sur d'autres sites et les procédures formelles précédant l'arrivée des projets en un lieu donné ouvrent des portes de courtage aux volontaires (ou assistants techniques) opérant au niveau d'une zone donnée. Les interventions SAD arrivent sur un site sur demande des populations locales. Les demandes écrites transmises au siège de l'institution constituent le point de départ de l'envoi d'une mission d'évaluation pour apprécier la faisabilité des actions souhaitées. Dans un contexte où l'approche participative domine la philosophie d'intervention, la capacité de la population à mobiliser ses ressources personnelles (humaines, matérielles) et à pouvoir les gérer convenablement dans la durée au profit du projet est une ressource de premier ordre pour bénéficier de la confiance du bailleur de fonds. Ces conditions sont connues des volontaires qui ne manquent pas, à des moments donnés, de jouer aux initiateurs de projet en aidant leur structure de tutelle à identifier des partenaires locaux, aptes à travailler avec l'ONG dans un esprit « participatif ». En certaines occasions, le volontaire impliqué dans cette opération de courtage peut lui-même être amené à encourager la formation des structures coopératives et même à aider à leur mise en place. Il peut même être actif dans la formulation de la demande de projet ou aider à l'identification des acteurs locaux utiles à cette fin. En d'autres circonstances, cependant, la « caution de partenariat » est à la charge d'un ou de divers acteurs implantés au niveau de l'arène du village postulant. Ces acteurs peuvent être identifiés et pressentis pour mener à bien ces tâches ou se présenter eux-mêmes comme des candidats pour les accomplir.

La combinaison de ces deux procédures, à l'origine de l'action de courtage autour des projets SAD, avait largement contribué, en 1989, à l'extension des activités SAD sur le site de Kidaroukpérou à partir d'une intervention initiale (ayant trait à un projet de forage de puits) circonscrite au chef-lieu de la sous-préfecture de Kalalé. L'information selon laquelle des projets relatifs au jardinage pourraient voir le jour à Kidaroukpérou à la condition que le village apporte une caution préliminaire (constitution de groupements villageois, apport de main-d'œuvre en contrepartie au financement des actions...) séduit les leaders traditionnels de la localité qui se montrent actifs dans la réalisation de ces conditions de base. Dans la semaine

de l'annonce de l'information, les leaders locaux réussissent à mobiliser une vingtaine de futurs coopérateurs⁵, prêts à travailler dans les activités de production de plants fruitiers. Un autre groupement de femmes, qui, lui, veut s'adonner au jardinage, est aussi mis en place. Pour montrer que les deux groupements n'en sont pas à leurs débuts, des structures de direction sont mises en place. Au niveau du groupement des hommes, l'un des leaders villageois est naturellement élu président, assisté par un autre dans la tâche de vice-président. Les postes de secrétaire et d'organisateur sont confiés à de jeunes déscolarisés. Chez les femmes, c'est à l'une des épouses du président du groupement des hommes, également fille du chef traditionnel du village, qu'échoit le poste de présidente. La nièce de cette dernière occupera plus tard le poste de secrétaire.

Mais, à y voir de près, la fonction de courtage qui nous intéresse ici a impliqué la participation de divers acteurs dont certains ne sont pas établis à l'échelle du village. Les agents des services de l'État (principalement ceux de la sous-préfecture), par exemple, ont œuvré à l'aboutissement de cette opération de courtage de chaîne. En effet, en dépit de la volonté affichée par les autorités de donner plus de responsabilités aux populations cibles (par le biais d'une limitation de l'interférence des structures officielles) dans le « développement à la base », on constate que les institutions étatiques restent un canal incontournable du processus qui conduit à l'implantation d'un projet. La sous-préfecture est chargée en particulier de la passation des contrats de travail des animateurs (également salariés du projet) dont elle doit garantir la sécurité des conditions de travail. Le devoir qui incombe à ce service administratif peut être accompli de diverses manières : en mettant un ou plusieurs de ses agents à la disposition du projet ou encore en se présentant comme employeur d'animateurs recrutés hors de la sphère de la fonction publique. Dans ce dernier cas, la rémunération des animateurs est assurée par la sous-préfecture grâce aux fonds que lui verse l'ONG.

Comme on peut le noter, les tractations préliminaires à l'installation d'un projet dans les conditions décrites ne sont pas aussi simples qu'on pourrait le penser. Elles ne passent pas seulement par une identification – par l'agent volontaire – des « cibles potentielles de projet » et par le renforcement de la capacité de courtage de ces dernières. Ces tractations peuvent être porteuses de conflits sur la répartition des rôles futurs à jouer par divers courtiers en fonction des intérêts de chacun. L'issue de cette « bataille », à un moment donné, peut constituer une entorse à l'idéologie de la « participation » dans la

5. Plus de la moitié de ces coopérateurs sont d'anciens membres du Groupement révolutionnaire à vocation coopérative (GRVC) ou du Club 4D (« nous avons démocratiquement décidé de faire du Dahomey notre développement ») locaux qui sont des structures rurales mises en place par le régime socialiste dans le cadre de sa politique de coopération.

mesure où les populations cibles peuvent se concevoir, vis-à-vis des animateurs du projet, comme leurs patrons qui ont œuvré à leur ascension à ces postes.

À Kidaroukpérou, les actions conjointes de courtage qui ont précédé l'arrivée sur place des interventions ont fonctionné « sans heurts ». Ceci, en partie à cause du charisme des leaders traditionnels impliqués, mais aussi en raison de leurs aptitudes à s'engager dans des négociations avec leurs partenaires-courtiers. Ils sont ainsi parvenus à faire adhérer la sous-préfecture à leur désir de canaliser, vers le village, les ressources disponibles dans le champ de l'aide tout en l'écartant du contrôle de la circulation de cette aide. C'est ainsi que Kidaroukpérou est la localité qui possède la plus forte « densité de projets » au niveau de la sous-préfecture.

Pour nous limiter au cas spécifique des projets SAD, nous pouvons constater que cinq catégories d'acteurs ont joué un rôle déterminant en rapport avec la captation de ces premières aides pour le village. En dehors des leaders traditionnels du village, de l'assistant-expatrié en poste à Kalalé et de la sous-préfecture, il y a les jeunes (déscolarisés pour la plupart) et l'agent de vulgarisation agricole (AVA). Le rôle de l'AVA et des jeunes (parmi lesquels seront recrutés les premiers animateurs) a été d'aider à la mise au point de la demande de projet et, avec le concours de l'assistant, de convertir les intentions d'aide en projet de développement. Chacune des cinq catégories d'acteurs concernées développe des compétences qui en font un maillon difficilement contournable. Toutefois, aucun d'eux ne semble être en mesure d'accomplir, à lui seul, cette activité de courtage, soit parce qu'il lui manque les compétences nécessaires pour le faire, soit parce que les conditions d'exercice de sa fonction ne le lui permettent pas. Toutefois, certains y parviennent (comme l'agent de vulgarisation), en partie par hasard et sans stratégie préétablie, comme le ferait un courtier averti.

Les interventions de chacun peuvent être appréciées à travers le temps. Selon les cas, l'intervention est ponctuelle (l'agent de vulgarisation qui aide à rédiger la demande) ou se répète dans le temps (le volontaire-assistant technique qui apporte l'information ou qui aide dans le processus d'acheminement de la lettre ; la sous-préfecture qui transmet la demande ou qui assure la procédure de recrutement des animateurs) ou est permanente (les leaders traditionnels qui coordonnent les activités et occupent une place centrale dans la suite du processus). Certains d'entre eux (le volontaire) disparaissent pendant que de nouveaux acteurs (les animateurs du projet) font leur apparition. Mais il faut souligner, dans ce processus, le caractère permanent de la présence des leaders locaux, tant dans la « mise au point » que lors de la « mise en scène » du projet. L'aptitude affichée par les leaders-courtiers à se rendre utiles au projet, lors de cette phase de « mise en scène », rend le cas de Kidaroukpérou singulier. Il convient de préciser, dans le cas de

ce village, les stratégies par lesquelles ces leaders locaux imposent leur présence dans la vie des projets de développement qui s'exécutent dans ce village.

Le contrôle des structures organisationnelles comme stratégie de courtage

L'action de courtage des leaders traditionnels ne se limite pas aux premières négociations qui conduisent à l'implantation des projets dans le village. Si cela était le cas, elle s'apparenterait simplement à un rôle de facilitation dans le drainage sur place des projets. Leur stratégie consiste à occuper une place importante à l'interface du projet et des différents groupes cibles. Cette stratégie repose sur la mobilisation par ces notables de leurs réseaux familiaux, de parenté et d'amitié pour s'assurer le contrôle des opérations de courtage à cette échelle. Les leaders traditionnels de Kidaroukpérou, quoique n'étant pas des professionnels du courtage en développement, c'est-à-dire malgré leur difficulté à pouvoir accomplir, par eux-mêmes, certaines tâches liées à cette fonction, développent une certaine forme de « spécialisation » dans l'interface entre les populations et un projet de développement. Par exemple, dans le domaine de la constitution des groupements associatifs et leur contrôle, ils se font remarquer par leur présence dans les groupements, non seulement autour des projets SAD, mais dans le cadre des interventions initiées par d'autres institutions. On peut citer ici le cas des structures regroupées au sein de l'unité pastorale du PDEBE dont les comités directeurs sont essentiellement constitués des mêmes personnages que ceux que l'on retrouve autour des projets SAD. Leur présence est évidente dans les structures nées de la diversification des activités SAD dans le village et se traduit par le fait que les mêmes leaders villageois sont responsables de plusieurs structures : président ou vice-président du comité de pêche pour la retenue d'eau de Kidaroukpérou ; président ou vice-président du comité chargé de la gestion du poulailler ; président ou vice-président du comité de gestion du restaurant villageois ; président ou vice-président du comité de gestion de la pépinière villageoise ; président du marché aux bestiaux du projet PDEBE ; membre du comité de gestion de la boutique de Kidaroukpérou ; membre du comité de gestion de la bananeraie des coopérateurs.

L'aptitude de ces leaders à prendre le contrôle des structures sur lesquelles reposent les activités du projet leur assure l'exclusivité du contact avec le « monde du développement ». En d'autres termes, ils se présentent comme

les interlocuteurs privilégiés des « développeurs ». Mais si cette aptitude à pouvoir prendre la direction des opérations constitue un avantage, elle n'est pas, à elle seule, suffisante pour leur assurer une présence durable et pour leur permettre de tenir le rôle de figure de proue au niveau d'autres interfaces. Les leaders coopérateurs sont, par exemple, conscients de cette situation et savent que le recours à d'autres acteurs est une formule qui doit se conjuguer au quotidien. La nécessité de la coopération avec d'autres acteurs – pour se frayer un chemin dans le courtage – s'impose d'autant plus aux leaders villageois qu'ils s'aperçoivent avec le temps que la seule ressource réellement contrôlée par eux reste leur capacité à mobiliser les coopérateurs et les groupements de femmes autour des interventions. La biographie de leaders courtiers nous aidera à préciser les ressources qu'ils détiennent et la nature de la coopération avec d'autres acteurs qui s'impose à eux.

Identités des leaders courtiers et limites des ressources de courtage

Parmi les leaders traditionnels de Kidaroukpérou qui s'investissent dans le courtage en développement, Imorou est sans nul doute la figure la plus remarquable. Agé d'une soixantaine d'années, il est connu localement sous le pseudonyme de « Commissaire ». L'origine de son surnom remonte à sa participation à l'Assemblée nationale révolutionnaire (ANR)⁶. Imorou a brigué avec succès deux mandats en 1984 puis en 1989 avant que le vent du « Renouveau démocratique », initié avec la Conférence nationale de 1990, ne l'écarte momentanément de la scène politique. Même s'il est absent du champ de la politique officielle de 1990 à 1996, il reste tout de même présent sur d'autres fronts : président de Bureau exécutif de la Caisse locale de crédit agricole mutuelle (CLCAM)⁷, il est aussi membre du bureau de la caisse régionale de crédit (CRCAM)⁸. Il occupe aussi l'importante fonction de président de l'Association de développement de la sous-préfecture. Quoique n'ayant jamais fréquenté l'école officielle, il garde donc des positions stratégiques aussi bien sur le plan local, régional que national.

6. Nom du parlement national sous le régime révolutionnaire de 1972 à 1990. Les membres de l'ANR sont appelés « Commissaires du peuple ».

7. La CLCAM est une caisse de crédit dont le capital est en majorité détenu par les paysans. Elle opère au niveau de la sous-préfecture.

8. La CRCAM est la structure qui représente la fédération des caisses locales au niveau du département.

À Kidaroukpérou, il conserve une position de pouvoir dominante. En effet, les membres du Groupement villageois⁹ (GV) (institution importante dans la vie du village, en raison de l'importance de la culture du coton), qui siègent à l'assemblée générale de la Caisse locale et y possèdent un compte, demeurent soumis aux décisions du bureau local (dont Imorou est président) pour l'octroi des crédits dits de campagne ou d'équipement. Les relations entre les membres du bureau du GV et le président de la Caisse de crédit sont en partie celles qui lient le chef à ses subordonnés. Bien sûr, il ne faut pas surestimer les influences d'Imorou puisque les décisions relatives à l'attribution du crédit sont soumises à des règles dont l'application est contrôlée par la direction régionale. Toutefois, le contrôle que le président de la Caisse locale de crédit garde sur les opérations, qui ont cours aussi bien à Kidaroukpérou qu'à Kalalé, amène les membres du GV à l'associer à certaines de leurs décisions ou au moins à le consulter. Imorou veille par exemple, au niveau de son village, à ce que les noms des mauvais payeurs ne soient pas inscrits sur la liste des demandeurs de crédit. En 1990, il a cautionné auprès de la CLCAM la demande de crédit de la coopérative de Kidaroukpérou qu'il dirigeait dans le cadre des activités du projet SAD, demande qui, en d'autres circonstances, aurait probablement eu peu de chances d'être retenue dans la mesure où la structure n'est pas affiliée au GV par le jeu de la caution solidaire. De même, les budgets de fonctionnement et d'investissement du GV sont sous son contrôle. De plus, les membres du bureau du GV sont contraints d'effectuer, pour chaque dépense, des opérations bancaires dont Imorou peut aisément vérifier la pertinence à partir du bureau local de la Caisse de crédit. Enfin, Imorou exerce une influence certaine auprès du chef de village, élu local représentant le pouvoir d'État. Si celui-ci a besoin du concours des responsables politiques et administratifs de la sous-préfecture et des membres du bureau du GV, il attend aussi de l'Association de développement de la sous-préfecture (dont Imorou est le président) une aide pour la réalisation de certains de ses projets sociaux et économiques. La réalisation de ces objectifs est aussi une des attentes que le village de Kidaroukpérou porte vis-à-vis d'Imorou. C'est dire que, même si les relations de celui-ci avec le chef du village ne sont pas toujours exemptes de contradictions, elles participent à certains égards de la coopération. La plupart des opérations de réfection de la voie Kalalé/Kidaroukpérou sont, par exemple, à mettre à l'actif de cette collaboration.

Avec Imorou, on se trouve donc en face d'un personnage qui est simultanément, pour le commun des villageois, patron des « influents » membres du bureau du GV et collaborateur du sous-préfet (donc nettement au-dessus des

9. Structure chargée de l'acquisition des intrants agricoles, de la commercialisation et de la gestion des ristournes du coton.

simples autorités politiques locales qui disposent de peu de ressources de développement) ; quelqu'un, en somme, qui participe de plusieurs arènes de négociation et qui, à l'intérieur d'une même arène, est inséré dans plusieurs réseaux. Même si les changements intervenus au niveau politique lui retirent une partie de ses responsabilités, on n'oublie pas dans le village que son influence est évidente à quatre niveaux : ceux du village, de la sous-préfecture, du département du Borgou et de la nation.

Léman, 45 ans environ, est une des figures charismatiques de Kidaroukpérou. Son nom, Léman (terme local pour iman), rappelle qu'il est une autorité religieuse musulmane. Son influence est d'autant plus évidente qu'au moins les trois quarts de la population du village appartiennent à cette religion. Léman n'est pas seulement responsable religieux, il est aussi considéré comme un bon agriculteur. Son audience auprès de la population, surtout chez les jeunes qu'il peut facilement mobiliser, provient de ces deux positions.

À un autre niveau de pouvoir ou de leadership local, on pourrait classer les chefs de village – traditionnel et officiel – et quelques sages du village dont l'un des plus connus est Boukary. La particularité de cette catégorie de personnes – notamment les chefs de village – est qu'elles ont peu de contrôle sur les ressources (contrairement aux membres de GV). À l'exception du chef de village (officiel), ces personnes interviennent peu dans la vie du village, bien que disposant de pouvoirs reconnus par les habitants.

Les membres du GV, en particulier son secrétaire, se sont aussi trouvés associés (quoique de façon moins active) aux démarches initiales relatives à l'installation des projets SAD. Ils constituent, comme c'est le cas dans la plupart des villages de la région cotonnière du Bénin, un des pôles importants du pouvoir à l'échelle locale¹⁰. En effet, ce sont eux qui ont le contrôle des ressources locales de développement dont l'essentiel est constitué par les ristournes du coton. Avec celles-ci, ils financent des projets sociaux (réfection d'école, unité villageoise de santé...).

Imorou, Léman et Boukary contrôlent, à eux trois, une importante partie de la sphère d'influence à Kidaroukpérou, ce dont ils sont bien conscients. Ce n'est pas un hasard si on les retrouve ensemble aux commandes de la coopérative dont le SAD voudrait faire l'« héritière » de ses activités dans le village. Cette opportunité, ils l'ont d'autant plus saisie que le village de Kidaroukpérou a été désigné par l'ONG responsable de la mise en œuvre de

10. Dans le cas précis de Kidaroukpérou, l'omniprésence des projets SAD éclipsé à certains moments cette influence du GV qui ne transparait sur le terrain des réalisations sociales que lorsqu'il est question de couvrir une partie de l'école, de donner la quote-part du village pour le forage d'un puits, ou de régler les questions d'approvisionnement en médicaments dits essentiels au centre de santé.

divers projets dans la sous-préfecture pour être le centre de gestion de ces activités dès que l'ONG se retirera.

Imorou, Léman et Boukary n'ignorent pas non plus les obstacles à leurs activités de courtage. Tous trois ne maîtrisent pas, en effet, le vocabulaire développementaliste, c'est-à-dire le « langage-projet » organisé autour des mots clés comme « autopromotion », « négociation entre partenaires », « besoins des populations », « planification villageoise », « appropriation », « protection des ressources », « responsabilisation », « concertation », « appui », etc. (Olivier de Sardan, 1995 : 167). Imorou, à cause des expériences acquises à la CLCAM et à l'ANR, est sans doute capable d'esquisser, en langue locale, quelques bribes de ce langage. Il sait en effet lier les conditions de déblocage des fonds d'un projet (subordonnées à un effort de « participation » de la population sous la forme de contribution en contrepartie de l'aide) au processus d'octroi de crédit d'équipement ou de campagne. Mais les logiques de fonctionnement de l'ANR et des CLCAM ne sont pas comparables à celle des projets participatifs. La vie des projets à Kidaroukpérou est ponctuée par des événements dont ces trois personnages peuvent difficilement s'expliquer les raisons. Tous trois ne perçoivent pas bien, par exemple, l'esprit des « journées portes ouvertes », comme celle qui fut organisée en juin 1994 à la pépinière de Kidaroukpérou. Pour eux, ces randonnées fournissent des occasions à des groupements associatifs d'hommes et de femmes (venant le plus souvent de Bouca, Bésassi, Dounkassa et autres localités) de visiter la pépinière du village et d'admirer les fruitiers ensachés produits par leurs collaborateurs locaux (les trois animateurs-pépiniéristes du projet) et les membres de la coopérative. Ils retiennent surtout qu'au cours de ces rencontres, les participants saisissent l'occasion pour se renseigner sur les conditions éventuelles d'une réplique des mêmes activités chez eux. Ils ne perçoivent probablement pas non plus le sens des incessantes randonnées des missions d'évaluation d'Agro-Action allemande et de ceux de la Banque mondiale qui posent les mêmes questions et discutent des mêmes problèmes. Il n'est pas non plus sûr qu'ils saisissent le sens des deux grandes sessions de formation post-alphabétisation organisées à Kidaroukpérou et à Kalalé en 1993, respectivement à l'intention de sept groupements d'hommes et de neuf groupements de femmes engagés dans les activités SAD.

Mais poser le problème en termes de difficultés, pour nos leaders traditionnels, de saisir la logique de la thématique participationniste n'explique pas comment ils maintiennent leur présence et comment ils parviennent à la fonction de courtage à laquelle ils s'adonnent, en dépit, précisément, de ces difficultés et grâce à des stratégies adaptées.

Les animateurs de projet comme partenaires des leaders-courtiers

La description précédente du contrôle d'une importante partie du pouvoir local par quelques leaders ne correspond probablement pas à la situation la plus courante en milieu rural au Bénin. Ce qui paraît, par contre, intéressant dans le cas étudié est le fait que ces leaders se décident de faire carrière dans le courtage en développement, c'est-à-dire qu'ils tentent de pénétrer dans une arène où les réseaux habituels recoupent peu ceux qu'ils connaissent ou qu'ils ont jusqu'ici contrôlés. Les animateurs des projets font partie de cette catégorie d'acteurs avec qui les leaders de Kidaroukpérou font leurs premières expériences de courtage en développement.

Les animateurs constituent une des chevilles ouvrières de l'ouverture des membres de la coopérative de Kidaroukpérou sur l'extérieur. En effet, la structure, composée entre autres des leaders de la localité et des cinq animateurs de projet, a pour ambition de jouer un rôle qui va au-delà des objectifs propres du projet. Le renforcement des contacts avec le monde extérieur, notamment avec les institutions internationales diverses (SAD, DANIDA, FAO, Banque mondiale...), constitue en effet pour eux un moyen de s'accaparer le rôle de successeur qui leur est dévolu après le retrait de ces organisations. Le rôle des animateurs dans cette tâche n'est pas des moindres. Déjà à Kalalé, le chef-lieu de la sous-préfecture, la preuve est donnée à la population en général et aux leaders de la localité en particulier de l'importance des animateurs dans un projet et surtout de leur rôle possible après le retrait de celui-ci. Ici, en effet, avec la fin, en 1993, de l'exécution du projet SAD de forage de puits (et donc du départ du dernier volontaire affecté à cette mission), le témoin a été passé aux anciens animateurs de ce projet. Ces derniers ont « hérité » de l'infrastructure en place pour conduire à bien la tâche de pérennisation des travaux préalablement entrepris. Le matériel légué par le projet, bien que propriété de la population – moralement représentée par l'administration –, est sous le contrôle des animateurs. L'essentiel des initiatives leur revient. Leur nouvelle fonction ne se limite pas à la gestion des reliques du projet ni au contrôle des seuls aspects techniques des interventions. Elle renforce leur insertion dans le réseau de partenaires externes capables d'apporter une aide au savoir-faire déjà détenu par eux. La fonction d'animateur peut donc, à certains moments, ouvrir l'horizon des contacts avec le monde des développeurs. Ne serait-ce que parce qu'ils détiennent une importante partie du capital technique, les animateurs peuvent être « exhibés » comme une ressource aux yeux de ceux qui soutiennent des initiatives à la base. Les leaders courtiers de Kidaroukpérou n'ignorent pas cette situation. Ils ne l'ont pas seulement vérifiée à Kalalé, mais aussi dans la sous-préfecture voisine de Ségbana avec le retrait d'un autre projet SAD de forage de puits.

En s'alliant aux animateurs, ils manifestent leur capacité de s'inspirer d'expériences antérieures pour bâtir des stratégies qui leur permettent d'augmenter leurs moyens d'action.

L'idée d'ériger la coopérative de Kidaroukpérou en ONG locale est ainsi le fruit de l'action commune de courtage des deux catégories d'acteurs. Elle s'inscrit dans la perspective des rôles futurs que les deux partenaires entendent se donner. Mais, avant d'atteindre cette ambition, un certain nombre de dispositions – que l'on retrouve d'ailleurs chez la plupart des courtiers, tels ceux étudiés par Blundo (1995) – sont nécessaires à prendre. En particulier, il s'agit, pour les membres de la coopérative, de garder non seulement le contrôle des activités des projets dans le village de Kidaroukpérou, mais aussi dans d'autres localités de la région. Les animateurs-coopérateurs, en constituant la tête de pont de la direction locale du projet dans les autres villages d'intervention, veillent en particulier à contrôler le processus de création de nouveaux groupements. Par exemple, ils ne pactisent pas avec l'ONG dans la promotion de groupes associatifs qui pourraient avoir une audience plus forte que celle de la coopérative. La preuve en est fournie par le fait qu'à certains moments, ils ont pu convaincre ou donner la « preuve » aux assistants techniques et évaluateurs de passage que les conditions de création d'une structure semblable à celle de la coopérative Kidaroukpérou ne sont pas réunies, ou bien encore que la seule promotion des groupements de femmes assure l'accomplissement des objectifs de sécurité alimentaire prônés par l'ONG internationale. Tout ceci est habilement prémédité et mis en œuvre à l'occasion des tournées d'experts ou d'évaluateurs dans la région.

La première étape de l'érection de la coopérative en ONG locale passe par une distribution préalable des rôles entre partenaires coalisés. Ce partage des tâches futures n'est pas seulement effectué en fonction des compétences possédées par chacun. À chaque étape de la phase devant déboucher sur la reconnaissance officielle de la nouvelle structure (préparation de dossiers d'inscription au titre d'ONG, élaboration de statuts et règlements du groupe...), on note la volonté chez chacun des acteurs de se montrer particulièrement actif. Cela a été le cas lorsque les leaders dirigeants de la coopérative et les animateurs coopérateurs ont pris part (bien évidemment avec le soutien du SAD) aux premières démarches supposées conduire à la reconnaissance du nouveau groupe. Il en a résulté, pour le reste des membres de la coopérative, hésitation et doute au sujet de leurs propres appréciations du rôle qui leur incomberait dans la nouvelle structure. L'hésitation s'accompagne, chez certains, d'un scepticisme sur les aptitudes des animateurs à pouvoir jouer un rôle important. Nombre de coopérateurs, en effet, souhaitent certaines garanties (par exemple la limitation de la présence des « jeunes » aux postes clés) et craignent que la nouvelle structure échappe au contrôle

d'une importante partie des coopérateurs pour se présenter sous la forme d'organisme géré et contrôlé par les animateurs-coopérateurs, mieux outillés pour accomplir des fonctions à l'interface entre organismes de développement et populations cibles de projets. Mais, en général, l'alliance du « noyau dur » des leaders coopérateurs avec leurs partenaires animateurs contribue à dissiper les inquiétudes et à faire adhérer les autres membres de la coopérative au projet annoncé.

C'est dire que si le partenariat est un atout important dans la réussite d'une action de courtage, sa mise en œuvre ne relève pas seulement des relations de confiance réciproque entre partenaires. La recherche de garantie du bon déroulement des opérations peut passer par diverses sortes de péripéties, allant de l'établissement de compromis à la promotion de liens ou de relations diverses entre acteurs. Le renforcement de liens de dépendance récurrents entre des familles ou l'alliance entre un animateur et la fille adoptive d'un leader-courtier, aux heures sensibles du montage du projet commun, peuvent être interprétés en relation avec cette stratégie. Tout se passe comme si les réseaux de parenté et les liens de dépendance récurrents entre familles étaient des cautions efficaces pour assurer, à travers le temps, un contrôle sur le partenaire-courtier local.

D'une façon générale, on peut retenir que l'action de courtage développée à Kidaroukpérou autour des projets SAD a donné naissance à une situation de double interface à l'échelle locale. D'un côté, l'interface entre la coalition formée par les acteurs locaux du courtage (leaders traditionnels et animateurs de projet) et les différents groupements (féminins et masculins) du projet. D'un autre côté, l'interface entre les deux catégories d'acteurs locaux de courtage. Dans le premier cas, leaders et animateurs semblent partager des intérêts communs et se retrouvent autour de stratégies plus ou moins identiques. À l'opposé, l'interface entre ces deux types d'acteurs de courtage laisse voir des intérêts et des stratégies qui ne sont pas toujours convergents. C'est notamment la situation qui prévaut à propos de la question de la représentation du village face aux bailleurs de fonds et autres donateurs internationaux. Dans les passages qui suivent, nous présentons ce deuxième type d'acteur de courtage que représente l'ensemble des animateurs des projets SAD à Kidaroukpérou.

Biographies des animateurs de projet

Djibril, 32 ans, est un des premiers animateurs du SAD à Kalalé. Peu avant l'implantation des projets, il abandonna les études secondaires au

niveau de la classe de 4^e. Il fut désigné par les coopérateurs (sur demande du premier volontaire) pour subir une formation sur le greffage des plants, le compostage et la conduite des travaux en pépinière. Djibril est donc devenu le spécialiste de ce groupement pour ce type de travail. À cause de ses démêlés avec les responsables de la coopérative, dit-il, il n'a pas connu de promotion, contrairement à certains de ses collègues animateurs que leurs activités d'animation amènent à travailler sur toute la sous-préfecture. Parce qu'il n'intervient qu'à la pépinière de Kidaroukpérou, située à 3 kilomètres du village, il n'a pas droit aux avantages afférents à la fonction de l'animateur itinérant (moto, émoluments pour carburants...). Coopérateur depuis les premières heures de la naissance du groupement (février 1990), il l'est resté jusqu'à aujourd'hui et compte le rester aussi longtemps que la structure coopérative jouera un rôle important dans le déroulement des travaux du projet.

Dalézan et Séidou, 27 et 24 ans, constituent avec Djibril les trois premiers animateurs des projets-SAD. Ils ont abandonné leurs études, pour le premier en classe de 6^e, pour le second en 5^e. Peu après leur adhésion à la coopérative, ils ont été proposés à l'assistant technique pour jouer le rôle d'assistants de Djibril. Ils sont avec lui les trois pépiniéristes-animateurs du projet.

Kolé, 30 ans, est animateur de projet et vice-président de la coopérative de Kidaroukpérou. En 1990, alors qu'il était au collège à Kandi, il fut appelé par les coopérateurs désireux à l'époque de lui faire jouer un rôle important dans la structure associative qui venait de naître. Celle-ci était en quête de jeunes du village capables d'insuffler un élan en contribuant à son ouverture sur l'extérieur. Kolé n'hésita pas à accepter l'offre et à rejoindre les aînés du village. Membre de la coopérative, il est aussi animateur, chargé comme ses prédécesseurs (Djibril, Dalézan et Séidou) de travailler à la pépinière et d'assister les clients dans l'installation des vergers. Il ne tarda pas à devenir le secrétaire de la coopérative et un proche du « noyau » qui la dirige. Au début, il se consacra surtout à son groupement. Aujourd'hui, il rédige les comptes rendus de réunions, aide à la tenue de la comptabilité de la pépinière, prépare les rencontres des différents groupements avec les experts et missions d'évaluation. Il entretient des liens particulièrement étroits avec Imorou et Léman.

Au début des projets, le travail d'animation autour des travaux en pépinière n'était pas rémunéré (l'animateur n'est pas un employé du projet, mais membre de la coopérative pour laquelle il travaille). Par contre, les travaux d'animation autour du jardinage étaient payés. Kolé s'y consacra et il continue d'assister les groupements de femmes dans ces activités. Il a été identifié par les différents volontaires qui se sont succédé à Kidaroukpérou comme l'animateur qui peut le mieux mobiliser les membres des groupements autour des différents travaux, non seulement au niveau des groupements de son village, mais aussi dans les six autres villages de la sous-préfecture où

intervient le SAD. Ces atouts lui valurent, en 1993, une offre de voyage en Allemagne pour une formation dans le mouvement coopératif.

Guinnin, 29 ans, est aussi un des animateurs-coopérateurs de Kidaroukpérou qui travaille étroitement avec les responsables de son groupement. Sorti du collège avec le niveau de 4^e, il rejoignit la coopérative dont il savait qu'elle constitue une voie de passage pour accéder à la fonction d'animateur de projet dans le village. Il aide à la tenue de la comptabilité de la boutique du village. La coopérative consent aussi à sa formation en pisciculture au projet « Pêche lagunaire » de Cotonou. Il a fait aussi d'autres voyages dans le cadre de ses activités d'animation : à Porto-Novo au projet Songhaï, à une foire agricole nationale organisée à Bembéréké. Il a donc en charge le contrôle d'une importante partie des aspects techniques liés à l'activité de la pêche et de la tenue comptable. Ses travaux d'animation l'amènent aussi à entrer en contact avec les groupements des autres villages.

Ces biographies sommaires laissent apparaître un constat : celui du passage des futurs animateurs par la coopérative, leur enrôlement dans cette structure et l'implication des coopérateurs dans leur recrutement. Les postulants au poste d'animation (ou ceux désignés à cette fonction) passent toujours par cette structure et ils sont en outre soumis à un processus de désignation qui se déroule d'abord au sein de la coopérative. Celle-ci se présente donc comme une sorte d'antichambre où le futur animateur doit attester de sa fidélité et de son engagement à mettre son expérience au service de la structure.

Parenthèse sur la « coopérative de Kidaroukpérou »

La coopérative de Kidaroukpérou se présente comme la structure clé de l'exercice de la fonction de courtage en développement chez les acteurs décrits. Cette situation amène en fait à s'interroger sur l'origine réelle du pouvoir que détient la structure au sein des activités du SAD.

La position prééminente de la structure coopérative dans la configuration des structures associatives n'est pas sans lien avec l'influence de ses leaders et leur capacité à mobiliser les populations cibles autour d'un projet de développement rural. La structure coopérative apparaît en effet comme un groupement particulier dans la mesure où elle regroupe la plupart des personnes disposant d'une audience certaine dans le village. Cette situation a été particulièrement mise à profit à Kidaroukpérou qui a pu ainsi bénéficier d'une concentration de projets.

La coopérative est aussi un groupement qui a été pour le SAD un terrain d'expérimentation de sa pratique organisationnelle dans le milieu paysan. Elle a été en somme une porte d'entrée qui, par la suite, s'est présentée comme une école où l'ONG recrute de préférence ses collaborateurs ou animateurs. Le futur animateur (comme nous l'avons vu ci-dessus) reçoit au sein de la coopérative non seulement une initiation aux activités du projet, mais y bâtit, pour un temps, son expérience pratique, avant de connaître si possible une promotion. C'est dire que le pouvoir des coopérateurs se manifeste partiellement par la possibilité pour eux de contrôler l'entrée de nouveaux acteurs dans l'arène locale du projet.

Le fait que les premiers volontaires aient fait confiance à la structure coopérative pour lui recommander des jeunes du village susceptibles d'être engagés comme animateurs, a facilité la prise de conscience du rôle qu'elle pourrait jouer dans le déroulement du projet, notamment dans le processus de prise de décision au sein du projet. Cette tradition est restée, au point que l'ONG est vue dans le village comme liée à la coopérative par le jeu de la consultation préalable à tout recrutement d'animateurs.

Si le pouvoir de la coopérative autour des projets-SAD est effective, il faut tout de même noter les limites de cette interférence dans les activités des autres groupements et surtout la marge de manœuvre que se donne l'ONG dans ses interventions. La structure et, à travers elle, les leaders traditionnels ont, par exemple, vu leur sphère d'influence se rétrécir à chaque fois que des événements portant atteinte à la vie des projets se sont produits. Le déficit de plus de 200 000 F CFA enregistré en 1994 par la boutique de Kidaroukpérou sur ses ventes ; la faillite, en 1995, de la boucherie, destinée à l'approvisionnement du restaurant villageois en sont des exemples. Dans chacun de ces cas, les regards accusateurs se sont portés sur les dirigeants-coopérateurs. La question reste alors posée de savoir si ces dérapages des leaders-courtiers n'annoncent pas la fin d'une époque où ces derniers pouvaient jouer l'essentiel des rôles dans l'ouverture de leurs villages (et pourquoi pas leur région) au monde de l'aide au développement. Les dérapages du courtage marquent peut-être le début d'une autre ère : celle de l'émergence d'autres catégories de courtiers en développement qui essayeront de profiter de la confiance entamée pour se lancer dans la compétition.

Conclusion

Les leaders traditionnels, personnes ou catégories sociales établies à l'échelle locale et disposant de pouvoirs réels, peuvent être bien présents dans

le champ de la coopération décentralisée et y jouer des rôles importants pour peu que les projets créent les conditions pour les y inclure. La non-maîtrise du langage développementiste ne saurait, à elle seule, constituer un obstacle à l'accès de ces groupes à la négociation de l'aide au développement. Si la maîtrise de la rhétorique développementiste constitue une ressource au service du courtage en développement, le renforcement des capacités de courtage, au sein d'une population rurale mise au contact d'un projet de développement, est aussi le résultat d'un processus interne de sélection et d'affinité entre divers groupes et catégories. Ces alliances incluent les leaders traditionnels et s'effectuent selon des critères variés. Elles peuvent être le résultat de négociations entre des groupes qui choisissent de mettre en commun différentes ressources à leur portée. Elles peuvent être aussi, comme le montre notre exemple de Kalalé, le simple résultat de stratégies de « chevauchement » de positions chez le courtier (leader, intermédiaire entre groupements et projets, membre de groupement, animateur de projet), une position pouvant être mise au service de l'autre.

Les risques sont donc grands que s'opère une récupération rapide des ressources du développement participatif en faveur du renforcement des rapports de pouvoirs déjà existants à l'échelle locale, si les développeurs n'ont pas la possibilité d'apprécier jusqu'à quel point le leadership traditionnel et d'autres formes de pouvoir en milieu rural doivent être sollicités comme moyens au service des projets.

Dans les régions où les capacités de l'intermédiation entre projet et groupes cibles sont peu élevées au niveau local, comme ce fut le cas dans la sous-préfecture de Kalalé au début de l'intervention du SAD, la tentation est probablement grande d'avoir recours aux détenteurs locaux du pouvoir et de l'autorité pour favoriser le rapprochement. Le renforcement, dans les phases initiales du projet, de la capacité de courtage de groupes locaux *a priori* dépourvus de pouvoir nous semble constituer un moyen de limiter les risques liés à l'hégémonie d'un groupe particulier à l'interface projet-population locale. C'est un objectif difficile, comme le montre l'étude du village de Kidaroukpérou, mais qui reste d'actualité.

Dynamique associative, courtage en développement et stratégies d'insertion

L'association des ressortissants
d'Enouli-Kodzo-Aza au Togo¹

Ankou KOSSI

Les phénomènes de courtage ou d'intermédiation en développement se situent au cœur des débats de la socio-anthropologie du changement social et du développement (Olivier de Sardan, 1995). La fonction de courtage peut être le fait d'un individu ou d'un collectif. De nombreux travaux ont par ailleurs montré que les associations de ressortissants interviennent dans le développement de leurs milieux d'origine (Quiminal, 1991 ; Lavigne Delville, 1991, 1994 ; Touré, 1993 ; Daum, 1992 ; Lentz, 1999). La question posée dans ce texte concerne l'application à ces acteurs sociaux de la catégorie de courtiers ou réseaux de courtiers en développement. En référence aux définitions du courtier comme acteur social implanté dans une arène locale ou représentant de cette arène locale, qui draine des ressources du développement vers cette arène (Bierschenk, Chauveau et Olivier de Sardan) et du courtage comme profession permettant d'obtenir des profits spécifiques (Bailey, 1971 : 56), je parlerai plutôt de fonction de courtage dans le cas des associations de ressortissants. Cette fonction se situe à deux niveaux. Chaque membre peut être un courtier individuel au sein d'une association de ressortissants en drainant, suivant ses compétences et ses relations, des ressources

1. Une première version de ce texte a été présentée lors du colloque de l'APAD « Développement négocié : courtiers, savoirs, technologies », Université de Hohenheim, Stuttgart (Allemagne), juin 1996.

en développement vers le village ou le milieu d'origine. L'association peut aussi, en tant que structure, agir comme courtier collectif et drainer des ressources vers le milieu d'origine. Tout dépend de son organisation et de l'arène locale au sein de laquelle elle intervient.

J'observe depuis un certain temps l'association Enouli I² des ressortissants d'Enouli-Kodzo-Aza au Togo. Précisons que j'en suis un membre actif. Elle intervient en matière de développement dans le village d'origine et peut être considérée comme le « courtier » en développement du village. Elle recèle des compétences individuelles : les membres qui de par leurs relations personnelles, leurs formations universitaires, et leur profession drainent des ressources sous forme de projets vers le village. Ces membres courtiers de l'association sont aussi des agents de l'État. Ils sont souvent très occupés dans leur service et ne sont donc pas disponibles. Or un courtier doit être disponible, avoir du temps pour sa fonction de courtage (Boissevain, 1974 : 155). En outre les membres de l'association travaillent chacun dans son domaine, personnalisant ainsi les projets. Un autre problème est celui de leur marginalisation dans l'arène politique du village en tant que cadets. Leur compétence rhétorique, mais aussi technique, ne leur a pas permis de s'imposer dans l'arène politique locale. Les ressources drainées sous forme de projets sont mal gérées, ce qui met en cause la légitimité de ces courtiers et, partant, celle de l'association vis-à-vis des bailleurs de fonds et du village. Comme solutions à ces échecs dus aux problèmes de disponibilité, de personnalisation et de marginalisation des membres courtiers, l'association Enouli I s'est constituée elle-même en courtier, en faisant des actions individuelles de ses membres ses propres actions. Elle procède par une gestion collective et impose des fonctions de courtage à des membres ou groupes de membres. Pour s'ancrer dans l'arène villageoise, elle y organise des journées de réflexion. Désormais, les acteurs sociaux du village (comité des jeunes, comité local de la Croix-Rouge et chef du village) la sollicitent dans leurs rapports avec des institutions extérieures de développement. Elle fait écrire par ses membres ou ses organes compétents des projets qu'elle soumet à financement. Elle répond ainsi à la logique de certains bailleurs de fonds qui préfèrent travailler avec des associations plutôt qu'avec des individus (Daum, 1992 ; Jacob, 1994 : 259).

Dans cet article, nous partons de l'étude des journées de réflexion (une action de développement) organisées chaque année dans le village d'origine par l'association Enouli I, et précisément celle du 15 août 1995, pour analyser la fonction de courtage en développement remplie par l'association et montrer comment cette fonction lui a permis d'acquérir une légitimité de courtier

2. L'association Enouli I a fait l'objet de mon mémoire de DEA à l'EHESS de Marseille (Kossi, 1994), et ensuite de ma thèse (Kossi, 1998).

auprès de certains bailleurs de fonds et dans l'arène politique du village. Ma méthode d'analyse est celle de l'étude de cas étendue (*extended case study*) mise au point par Gluckman et son équipe (Mitchell, 1956, 1983) et développée depuis par d'autres (cf. Bierschenk, 1995 ; Mongbo, 1994 ; cf. aussi Blundo et Mongbo dans ce livre).

Mais, avant cette analyse, présentons d'abord le contexte (le village et son « niveau » de développement) de la fonction de courtage de l'association, et l'association elle-même.

Le contexte du courtage en développement de l'association Enouli I

Nous posons comme préalable à la réflexion que la forme prise par la fonction de courtage n'est pas indépendante de l'histoire et des structures socio-économiques du milieu d'intervention, ainsi que des rapports socio-politiques entre acteurs sociaux de ce milieu.

Enouli-Kodjo-Aza est un village qui appartient au groupe ethnique Akposso (Comevin, 1987 : 63). Les Akposso sont un peuple localisé au centre sud-ouest du Togo, frontaliers avec des rameaux Ashanti du Ghana. Ils représentent à peine 3% de la population du Togo. Kodzo et Edzi, descendants en ligne directe de l'ancêtre Enouli, un ancêtre emblématique des Akposso³, ont fondé vers la fin du XVIII^e siècle le village appelé Enouli-Kodzo-Aza qui signifie « demeure de Kodzo descendant d'Enouli ». Il est divisé en trois blocs correspondant aux résidences de trois lignages. Sa population est évaluée à 989 habitants. Le système de filiation est patri-linéaire. L'habitat est regroupé en familles (*udumu*), en onze sous-lignages (*ukpanu*) et en trois lignages (*adi*).

L'organisation politique d'Enouli-Kodzo-Aza repose sur un système à sept instances de pouvoir qui peuvent être rangées en trois espaces politiques (espace non étatique, étatique et rituel). Le patriarche *aliluke*, responsable de l'espace non étatique, domine les autres. Entouré du conseil des anciens *alilukawa* ou doyens de sous-lignage *ukpamulukawa*, le patriarche choisit et investit le chef administratif *owli*, responsable de l'espace étatique. Le chef *owli* est aidé de trois sous-chefs *tchami* par quartier et d'un secrétaire. C'est le patriarche qui organise le rituel de désignation de l'*aliola* (« propriétaire du village »), appelé ailleurs chef de terre qui est le responsable de l'espace rituel. Ce dernier est toujours désigné dans le lignage majeur et fait office de

3. Enouli serait l'un des trois ancêtres nommés des Akposso. Son fétiche de guerre Kolissa est une divinité actuelle du peuple Akposso (cf. aussi R. Comevin, 1987 : 64).

gardien des traditions ancestrales et de grand prêtre sacrificateur du village. Il est assisté dans l'accomplissement des rituels d'intérêt collectif villageois (communion entre les vivants et les esprits des ancêtres et divinités locales) par ses deux filles *ilukadzea* (« filles du vieux » qui sont en fait deux vieilles femmes) et le patriarche. Le comité des jeunes *scotuwa* (de l'anglais : *scouts*) et le comité local *hame* de l'église catholique sont placés sous l'autorité du patriarche.

La configuration sociopolitique du village correspond à des formes classiques de rapports de domination et de dépendance (Balandier, 1967). Les « aînés », regroupant anciens *alukawa* et aînés *aluwiniwa*, gérants des sous-lignages, sont les dominants, alors que les dominés ou dépendants sont les cadets mâles *edekawa*, les femmes *assywa* et les enfants *emuemuewa*. Le groupe des femmes *assywa* comporte sa propre hiérarchie. Certaines aînées détiennent des pouvoirs politiques au même titre que les aînés mâles. Cette configuration détermine les rapports individuels, collectifs et publics, et les principes de préséance qui sont basés sur la séniorité et l'aïnesse (Olivier de Sardan, 1994b). Elle fixe la participation des différents acteurs sociaux aux diverses opérations de développement (décisions, cotisations, ramassage du sable ou du gravier, abattage des arbres, labour, etc.).

La vie religieuse est marquée par le catholicisme. La messe du dimanche est animée par deux chorales. Depuis 1990, d'autres églises chrétiennes et l'islam comptent aussi des fidèles. Ces changements religieux sont source de conflits dans le village. Les *emuli* (habitants du village) croient aussi aux esprits des morts et des ancêtres, et à la sorcellerie. Ils ont des divinités locales et font des cultes pour les jumeaux et les tabourets *kpoku* symbolisant la possession d'esclave.

Descendants d'un ancêtre mythique *akposso*, les *emuli* sont de grands propriétaires de terres. Ils y cultivent du fonio, de l'igname, du maïs, du riz, du manioc et plantent du café et du cacao. L'élevage du petit bétail se pratique à l'échelle familiale. Trois groupements agricoles ont été créés depuis les années 1980, années au cours desquelles la rhétorique du développement au Togo encourageait le regroupement des paysans en coopératives (Duanényo, 1987 ; Dogo, 1983). Ces années de « populisme développementiste » (Olivier de Sardan, 1995 : 108) et de discours participatif (Chauveau, 1994 : 27) sont aussi celles d'une politique de « développement par le bas » des institutions internationales, des ONG du Nord, et des ambassades (Girard, 1994 : 235-253). Ces institutions privilégiaient l'auto-promotion et les microréalisations villageoises.

Deux moulins à maïs fonctionnent dans le village. Un marché de bois de chauffe s'anime deux fois par semaine. L'école primaire à trois doubles classes et deux puits à pompe sont les seules infrastructures étatiques. Il n'y a

pas de dispensaire, juste une case de santé avec une petite pharmacie villageoise.

Les relations avec les autorités préfectorales ne sont pas des meilleures à cause de la désignation du village voisin Okpahoué comme centre administratif local, alors que l'histoire passée des *enuli* sur le plan de l'antériorité et de la prééminence, ainsi que leurs relations avec l'administration coloniale, et leur capacité d'autodéveloppement prédisposaient leur village à cette fonction.

Pendant la période coloniale allemande, l'Église catholique avait entrepris à Enouli-Kodzo-Aza la construction d'une chapelle (les pierres de la fondation sont encore visibles). À l'époque coloniale française, l'Église choisit de s'établir à Okpahoué où une école et une chapelle furent construites. Le paysage politique du Togo des années 50 et début 60, avec la lutte politique entre « indépendantistes » et « progressistes », « fixe » l'État à Enouli-Kodzo-Aza et l'Église catholique à Okpahoué. L'État fait d'Enouli-Kodzo-Aza un centre scolaire avec une école primaire publique dont le bâtiment en ciment à trois classes est construit par les villageois sans aide extérieure. Il y affecte des agents d'encadrement et de vulgarisation agricole. L'Église fait de Okpahoué une sorte de paroisse secondaire qui réunit les fidèles les premiers vendredis du mois. Dans les années 70, l'État entreprend d'implanter un collège d'enseignement secondaire (CES) dans la localité. Un bâtiment est construit à Enouli-Kodzo-Aza en 1974. Mais le CES est créé à Okpahoué, car un de ses ressortissants, qui travaille à la préfecture, l'a détourné. Ce détournement du collège a engendré des conflits entre les deux villages. Dès lors Okpahoué devient un centre administratif. Un dispensaire y est construit. Les agents de l'État à Enouli-Kodzo-Aza ont reçu l'ordre de s'y établir.

Cette situation a accentué la tendance du village Enouli-Kodzo-Aza à compter sur ses propres forces alors que le village Okpahoué était désormais choisi comme centre administratif.

Par ailleurs, l'État togolais du fait de son endettement massif a arrêté d'embaucher les nouveaux diplômés d'écoles et d'universités comme par le passé. Ils sont à présent souvent sans emploi. En outre, les taux d'abandon scolaires sont élevés. À Enouli-Kozo-Aza, plusieurs jeunes ont abandonné l'école et, depuis 1983, les nouveaux diplômés d'universités et d'écoles de formation, sans emploi, sont obligés de loger « en parasites » chez des parents à Lomé. La création et la dynamisation de l'association Enouli I à Lomé n'ont été possibles qu'avec leur concours.

Les journées de réflexion : courtage et insertion dans l'arène politique locale

Dans ce chapitre, nous présenterons l'association et en particulier les compétences individuelles ou collectives qu'elle recèle. L'analyse des séances de réflexion du 15 août 1995 nous permettra de mettre à jour l'émergence de la fonction de courtage en développement de l'association ainsi que les rapports de pouvoir entre groupes stratégiques au sein de l'arène politique villageoise.

L'association Enouli I

L'association Enouli I est créée à Lomé en 1978. Elle compte en 1993 57 membres inscrits représentant 202 ressortissants (hommes, femmes et enfants). Ces inscrits sont des fonctionnaires (neuf), des militaires (deux), des commerçants (huit), des salariés (quatorze), des *taximen* (cinq), des ménagères (huit), des artisans (un), des étudiants de l'université (quatre), des diplômés sans emploi (quatre), des chômeurs (deux). Ils représentent 28 % des 202 ressortissants et 6 % de la population du village. Tous les onze sous-signages du village y comptent au moins un membre. Enouli I est aussi l'association de tous les ressortissants *enuli* hors de leur village qui résident dans les villes et autres villages du Togo et à l'étranger. Les ressortissants *enuli* non-résidents sont estimés à 345 (hommes, femmes et enfants) représentant 35 % de la population totale. L'âge moyen des membres inscrits se situe entre 25 et 50 ans. Tous, à l'exception d'un petit nombre (les retraités)⁴ qui dépasse la soixantaine d'années, appartiennent socialement à la classe des cadets spécialement appelés *eviwanini* (ses enfants). Depuis sa création, Enouli I participe au processus d'autodéveloppement du village. Les caisses approvisionnées par les cotisations mensuelles et ponctuelles et le recours à des sources extérieures de financement (État, ONG, Église catholique et ambassades) lui permettent de réaliser des projets. Une case de santé, une pharmacie villageoise, un moulin (don de la Croix-Rouge) et un puits sont à son actif.

C'est l'existence d'une élite au sein de Enouli I qui a permis le développement des fonctions de courtage de l'association. Les éléments composant cette élite ont reçu des formations universitaires et professionnelles très variées. 31 membres ont un niveau baccalauréat et plus : deux médecins, un

4. En dehors de l'association, ces retraités sont classés dans la classe d'âge des aînés. Mais leur statut de non-résidents les classe parmi les cadets.

pharmacien installé à son propre compte à Lomé, un technicien supérieur de développement chef de service, deux ingénieurs agronomes dont un est chef de service, des juristes, des historiens, des économistes dont deux sont chefs de service, des infirmiers, des instituteurs, des professeurs, des gendarmes, des retraités, etc. Tous ces éléments réinvestissent leurs compétences universitaires, professionnelles et politiques, leurs relations personnelles dans la conception et l'élaboration des projets, dans la mobilisation des fonds et leur gestion.

Un autre facteur réside dans le fait que l'association se veut une association de tous les *Enuli* hors du village. Ainsi *boys*, domestiques ouvriers, *taximen*, fonctionnaires, etc., peuvent devenir courtiers, drainer des ressources à partir de leurs relations de travail, et aussi apporter leur contribution à la fonction de courtage de l'association grâce à leurs biens personnels (moyens de transport, immeubles, dons, etc.).

Les « courtiers » de l'association Enouli I : les premiers projets

Nous venons de voir ce que l'association recèle de compétences individuelles en matière de développement. Des projets ont été initiés. L'environnement, en termes de politiques nationales et internationales, était déterminant. Au cours des premières années, les premiers projets ont relevé de l'activité de courtage de certains membres que nous appelons les courtiers de l'association. Ces projets n'ont pas connu les succès attendus. Ce sont :

- le groupement de production agricole des jeunes déscolarisés ;
- le jumelage de l'école primaire publique du village avec une école primaire publique de Ville-sous-Anjou en France ;
- la création du centre de formation agricole et économique.

Le premier projet comme le troisième sont l'œuvre d'un membre de l'association (le technicien supérieur de développement). Ils posent un certain nombre de problèmes liés à la disponibilité du courtier, à la personnalisation de la fonction du courtage, à la légitimité juridique du courtier et à la divergence des logiques des acteurs impliqués. K., secrétaire de l'association à l'époque, travaille à la direction générale de la condition féminine. Il est chargé de l'étude, de l'évaluation et de la gestion de projets. Cette fonction lui a permis d'avoir une connaissance des pratiques de développement au cours des années où le regroupement en associations paysannes était une condition d'octroi de financement extérieur (Jacob, 1994 : 259). Il a ainsi rédigé des projets pour l'association, réussissant à obtenir des accords de financement.

Le groupement des jeunes déscolarisés

Ce projet d'un coût de 8 millions de F CFA est un projet agricole. Au village, beaucoup de jeunes ont abandonné l'école en 1983. En « technicien du développement », K. demande aux jeunes de créer un groupement. Il rédige un projet qu'il soumet au financement de l'ambassade des Etats-Unis, qui accepte. Cette ambassade, comme les autres ambassades occidentales, a des financements pour les microprojets n'excédant pas les 10 millions de francs CFA. K. comme tous les autres membres de l'association avaient le souci de créer des activités génératrices de revenus pour les jeunes déscolarisés (génération suivante) et éviter ainsi leur départ du village, qui tend de manière structurelle à perdre ses bras valides. Son point de vue n'était pas partagé par ces jeunes qui préféraient attendre le financement pour réaliser leurs projets personnels (aventures en ville, commerce, mariage, etc.). Entre K. et les jeunes, la communication écrite fonctionnait très mal. Le groupement a malgré tout été formé. Mais le champ collectif, produit de la logique des bailleurs de fonds, bien qu'ensemencé, n'a pas été entretenu. Les jeunes ont constitué leur dossier de financement avec des photos prises dans le champ d'un autre jeune, non membre du groupement. Ils n'ont pas hésité à présenter le même champ à l'agent de développement américain (*peace corps*) dont l'affectation sur place était liée au démarrage de la phase d'exécution du projet. Suite à la dénonciation d'un villageois, celui-ci fera purement et simplement retirer le financement.

L'échec ne naît pas de l'inaptitude du courtier à manier le langage du développement. C'est sa faible disponibilité en temps qui a été fatale, l'empêchant d'être en contact plus rapproché avec les jeunes de groupement. De plus, la personnalisation du projet autour de son action de courtage a interdit à l'association la solution de choisir un autre de ses membres pour débloquer la situation.

Le projet de jumelage

Un jeune du village est employé comme domestique chez un couple de français, professeurs et catholiques pratiquants. Il réussit à les amener à une messe au village. Les villageois, préalablement avertis, en organisent une spécialement. Les visiteurs arrivés avant l'heure fixée font une promenade dans le village et découvrent des personnes âgées et l'école qui attirent leur attention. La messe terminée, ils retournent chercher des couvertures qu'ils remettent à la Croix-Rouge pour distribution. Ils font des commandes de livres pour l'école. Les papiers de douanes les amènent à l'ambassade de France où ils rencontrent l'attaché militaire. Ce dernier décide de visiter lui aussi le village. L'accueil est bon. Il devient ami du village. Il y enverra plus

tard un groupe de marins français en visite au Togo. Toutes ces visites auront été des occasions de grandes fêtes villageoises. À partir de là germe l'idée d'un jumelage des écoles. K., secrétaire de l'association, et d'autres membres sont délégués pour l'organiser. Mais K. est le seul à avoir des contacts directs avec le conseiller militaire quand nécessaire. Lorsqu'il part en formation, l'association ne délègue personne pour le suppléer. Le conseiller militaire viendra en outre se plaindre au village du manque de liaison entre lui et K., évoquant plus largement les difficultés qu'il rencontre à communiquer avec le village. Finalement, les professeurs et le conseiller militaire ont été affectés ailleurs et tous les projets sont restés sans suite (avant leur départ, des livres avaient toutefois déjà été envoyés par des amis français aux écoliers du village). Les nouveaux enseignants n'ont pas renoué les liens avec l'association et les élèves.

Ici encore, la trop faible disponibilité du courtier de l'association et la personnalisation de l'activité de courtage apparaissent comme les facteurs déterminants de l'échec du projet. Ceci vaut d'ailleurs pour ces autres courtiers que sont le conseiller militaire et les professeurs.

Le centre de formation agricole et économique

Ce troisième projet d'un coût de 21 millions de francs CFA est un projet agricole. K. découvre dans le répertoire des bailleurs de fonds mis à sa disposition par son service une ONG américaine appelée ADF (*African Development Fund*) qui finance des projets agricoles, et particulièrement ceux écrits par des jeunes scolarisés. Or K. est entouré de ses « frères » de la même classe d'âge, membres de l'association nantis de leurs diplômes universitaires mais sans emploi, du fait de l'arrêt des recrutements dans la fonction publique. K. écrit le projet en leur nom et le soumet à l'ONG américaine. Le projet avait un double objectif : la création de sept emplois pour les membres de l'association (deux économistes, un ingénieur agronome, un historien, un médecin et un infirmier) et l'encadrement des paysans dans les groupements de production agricole de la région. Il s'agit de créer un centre de formation où les sept membres vont assurer la direction et la formation des paysans, en installant des plantations de café et de cacao, des champs et des troupeaux expérimentaux. Les recettes de ces champs doivent permettre un autofinancement à la fin du financement américain. L'ONG américaine a donné son accord de principe pour le financement et envoyé un expert au village. L'aide financière de l'association a permis aux initiateurs du projet de réunir dans une ambiance de fête onze groupements (trois membres de chaque) et toute la population du village pour la circonstance. Mais l'ONG voulait passer par un intermédiaire : une ONG togolaise. L'association n'avait pas de statut officiel comme l'exigeait l'ADF, ce qui rendait difficile le déblocage des quelques

20 millions de francs CFA prévus. L'ADF a longuement tergiversé et le financement se faisait toujours attendre. Entre temps, K. a obtenu une bourse d'étude et est parti à l'étranger, de même que le médecin. Un économiste a trouvé du travail au Gabon. L'autre économiste et l'agronome ont pu se faire embaucher sur place dans des projets de développement, de même que l'historien. Plus d'initiateurs, plus de projet. Dans une lettre datée du 5 septembre 1991 (cinq ans après), l'ONG américaine déplorait l'absence de correspondance écrite en provenance des initiateurs. Elle retira avec regrets (termes de la lettre) son accord de financement.

Nous sommes là dans un cas de figure qui voit se conjuguer plusieurs phénomènes. Le courtier initial s'est effacé au profit de l'association qui a engagé des frais pour les correspondances et l'organisation de la mission de l'expert. Or l'association n'a pas de statut juridique : la compétence en matière de courtage ne suffit pas, elle doit s'appuyer sur une légitimité juridique.

Aucun des trois projets n'est parvenu à son terme. On peut de ce fait parler d'échec. Cependant, les projets ont révélé à l'association l'existence dans le village d'une volonté réelle de développement et de possibilités de travail. De plus, la visite d'étrangers au village, surtout s'il s'agit de Blancs – et d'autant plus s'ils sont reconnus comme importants dans le cadre d'une possible opération de développement – confère un certain prestige au village qui les a reçus. Les médias nationaux s'en sont faits l'écho, en particulier en ce qui concerne le second projet. L'organisation des visites et de la mission de l'expert, et leur prise en charge matérielle par l'association, ont constitué les premières entreprises stratégiques de négociation et d'insertion de ses membres dans une arène politique villageoise dominée par les aînés. Les journées de réflexion ont renforcé cette stratégie d'accumulation de capital symbolique et d'insertion dans l'arène locale, conférant une légitimité comme courtier en développement à l'association.

Les journées de réflexion du 15 août 1995

L'origine des journées de réflexion remonte à 1986, suite aux premiers projets. Elles apparaissent comme un lieu d'évaluation (Gentil, 1984 : 12) des projets du village, et aussi de renforcement et de reproduction de la fonction de courtage de l'association, et, partant, un facteur de son insertion dans l'arène politique locale.

La première séance est organisée le 15 août 1987. Le choix de cette date témoigne d'une sorte de « loyauté » envers l'Église catholique en proie à la concurrence religieuse dans la région et qui semble faire d'Enouli-Kodzo-Aza, où elle a fait toutefois construire une très grande chapelle, une paroisse

secondaire. Le but de ces journées de réflexion est de susciter auprès de l'ensemble des villageois une prise de conscience accrue des problèmes et une participation de tous aux solutions envisagées. Il s'agit d'une forme d'évaluation collective des projets en cours de réalisation et d'étude des problèmes qui entravent le « développement » du village. Le mot *développement* n'a pas son équivalent dans la langue *akposso* qui utilise les expressions : « que nous allons de l'avant » ou « que le bien arrive ». Ces expressions se rapportent aux biens matériels que peuvent apporter les « développeurs ». Nous avons pris part à plusieurs journées de réflexion. Elles se ressemblent formellement, mais diffèrent sur le fond, c'est-à-dire selon les enjeux socio-économiques et politiques villageois (décès, conflits divers) et du pays (crise économique et politique) alors dominants.

Pendant trois jours, villageois résidents et non-résidents se réunissent en groupes restreints et groupes élargis pour évoquer, recenser, débattre des problèmes et retenir des projets pour le village. Il s'agit en quelque sorte pour l'élite de l'association de partager le « langage-développement » (Olivier de Sardan, 1995 : 166) avec les villageois. Cinq réunions sont organisées à chaque rencontre. Organisation et déroulement recourent les divers espaces publics et politiques locaux, révélant les rapports de pouvoir au village :

- la première réunion est une concertation de tous les ressortissants non-résidents. Salariés, commerçants, fonctionnaires, retraités et intellectuels venus de toutes les régions du Togo pour la circonstance, se réunissent pour uniformiser les points de vue. À la suite de cette réunion, une délégation est formée ;
- la deuxième réunion est paritaire et protocolaire (délégation de l'association et délégation des villageois résidents : patriarche, chef de village et leurs proches collaborateurs). À cette occasion, la délégation de l'association (structure extérieure à l'arène villageoise) est priée de dire l'objet de sa visite. Ce n'est qu'après que le village décline la sienne. Du côté de l'association, c'est le plus âgé qui parle, et du côté des villageois, c'est le patriarche du village. Cette rencontre reproduit sous une forme nouvelle les rapports de séniorité : les cadets, *i.e.* « les membres de l'association » doivent en premier lieu rendre compte aux aînés, *i.e.* « le village » ;
- la troisième réunion dresse le « bilan des problèmes du village ». Elle a lieu le deuxième jour à l'école primaire publique du village. Les participants représentent les différentes forces sociopolitiques du village. À l'issue de cette réunion, des commissions sont formées pour le règlement des conflits et surtout pour les causeries et débats sur les problèmes de développement qui constituent la quatrième réunion ;
- lors de la quatrième réunion, les commissions formées suivant les compétences des membres de l'association animent des causeries suivies de

débats ouverts à tous les villageois (hommes, femmes et enfants) qui sont rassemblés à cet effet dans la cour de l'école ;

- la cinquième réunion consiste en un repas collectif. Elle est suivie de divertissements (match de foot ou danse de réjouissance *akpesse*) qui marquent la fin des journées de réflexion.

La réunion « bilan des problèmes » comme révélatrice de la configuration sociopolitique locale et des compétences de l'association

Les journées de réflexion du 15 août 1995 ont eu lieu les 18, 19 et 20 août 1995. La réunion « bilan des problèmes » s'est tenue le 19 août, entre huit et onze heures, dans une salle de classe de l'école primaire. Quarante personnes représentant diverses forces sociopolitiques y ont pris part :

- huit membres délégués de l'association *elomeniwa* ou *ewiwani*,
- le patriarche *aliluke* et les membres de son conseil, les doyens de sous-lignages *ukpanulukawa* au nombre de sept,
- les femmes *assawa* au nombre de six dont trois cadettes,
- le chef administratif *owli*, les trois sous-chefs *tchamiwa* et le secrétaire du chef,
- le comité local de l'église *hame*,
- la matrone *doctatchi*,
- les jeunes et le comité de vigilance *scotuwa*,
- le comité local de la Croix-Rouge,
- les chorales *hadziha*, de l'équipe de football *bolukponiwa*, du groupe de danse *akpesse*, soit 14 personnes pour les trois groupes.

Les participants étaient soit des aînés, appartenant à la classe d'âge des aînés, soit des cadets, appartenant à la classe d'âge des dépendants. Mais un même individu peut représenter plusieurs groupes d'intérêt et occuper simultanément plusieurs positions statutaires, appartenant de fait à plusieurs espaces sociopolitiques dans le village. Kokou A., par exemple, participe en tant qu'aîné de lignage, membre du conseil des anciens, doyen de son sous-lignage, chef de son quartier et chef des *scouts*.

Les positions assises traduisent les rapports sociopolitiques de domination et de dépendance dans le village. Les bancs sont rangés en cercle. Prenons le chef de la délégation de l'association (un aîné) comme point de départ. À sa suite, à gauche, sont assis les autres aînés de l'association et les aînés du village, puis les femmes et les cadets du village. (Dans les rencontres publiques au village ayant pour objet les travaux communautaires, les femmes, quel que soit leur âge, restent pour la plupart à côté des aînés. Leur position départage souvent aînés et cadets.) À la suite de ceux-ci sont assis les

autres membres de la délégation de l'association dont le dernier (un cadet) est le secrétaire de séance assis à la droite du président.

La réunion commence par les salutations d'usage. Les membres de la délégation saluent en premier. Nous ne nous attarderons pas sur l'ensemble du protocole de salutations, bien qu'il soit hautement significatif des rapports de préséance, pour aller au vif du sujet.

Le président de l'association présente le but de la réunion et ouvre les discussions. A., une femme aînée, dénonce l'attitude des aînés mâles qui sanctionnent les cadets sévèrement en cas de faute alors qu'ils se ménagent entre eux et ce quelle que soit la faute. Le président de la chorale des jeunes (un aîné) et le chef du comité des *scouts* (son frère aîné) ne s'entendent pas sur l'utilisation des tôles de l'ancienne chapelle. Le premier, un des trois sous-chefs, veut utiliser ces tôles pour son projet de construction de hangar pour les classes de chants de la chorale des jeunes qu'il préside. Son frère aîné, le chef des *scouts*, doyen de son sous-lignage, membre du conseil des aînés, veut les utiliser pour la construction du marché du village qui est en projet. Z., un cadet, demande le rapport des activités de la matrone, du comité de la Croix-Rouge et un état de la gestion du moulin et de la pharmacie villageoise. J., un cadet, capitaine de l'équipe de foot parle du manque d'équipement (maillots et ballon) pour l'équipe de foot. Le groupe *akpesse* de danse populaire de circonstance (réjouissance ou deuil) par la voix de son président, un cadet, demande une trompette pour rythmer les chants. Le chef évoque le manque de collaboration de ses trois sous-chefs. Ces derniers l'accusent de disposer tout seul des amendes payées lors des jugements rendus. Le chef des *scouts*, un aîné doyen de sous-lignage, membre du conseil des aînés, dénonce le patriarche qui n'a pas tranché une affaire d'indiscipline concernant sa nièce. O., une femme aînée doyenne de sous-lignage, mais qui n'est pas membre du conseil des anciens, accuse les aînés et anciens pour leur mauvaise gestion des affaires de terre, de mariage dans le village et particulièrement le conflit de terre qui l'oppose au sous-lignage du chef administratif. La matrone pose le problème de son salaire en nature (un champ annuel de maïs) que les villageois n'assurent pas.

C'est dans cette configuration sociopolitique structurelle aînés/dépendants, d'appartenance complexe (multiple et changeante) à des groupes stratégiques (Bierschenk, 1988) et de confrontation de deux univers de savoir, que sont menées les discussions, influant sur les formes de prise de parole, leur ton, leur direction et leur sens. Ainsi, un participant, villageois résident, parle au nom de son groupe des problèmes du village en s'adressant à la délégation de l'association qui est l'autorité en la matière. En effet, ici, l'enjeu est le développement, que l'association contrôle à travers ses ressources. Les

membres de sa délégation sont choisis en fonction de cet enjeu. Ils sont : un receveur des Postes-Télégraphes-Téléphones (PTT) et un gendarme – tous deux retraités (la soixantaine) –, un économiste, un ingénieur agronome, un professeur d'histoire, un technicien supérieur de développement, un juriste et un médecin – tous des fonctionnaires entre 30 et 45 ans d'âge.

La confrontation des deux univers de savoir rappelle les méthodes classiques d'études du milieu au cours desquelles les « développeurs » venus de l'extérieur enregistrent les besoins et doléances des « développés ». L'association écoute et enregistre comme si elle était un agent extérieur de développement, à la différence près que les villageois résidents n'utilisent pas uniquement le registre du développement au sens où ils n'expriment pas seulement des besoins et des doléances, comme dans le cas des rencontres habituelles et ritualisées avec les institutions étatiques ou avec des politiciens ou des bailleurs de fonds.

La capacité de traitement des problèmes est aussi importante en ce qui concerne le mécanisme d'insertion de l'association dans l'arène politique villageoise. Il est tenu compte de cet aspect dans la formation des commissions. Les grands problèmes politiques sont confiés aux membres les plus âgés et les plus influents, et sont traités à huis clos au domicile du patriarche, du chef ou du doyen d'âge de l'association. Alors que les problèmes de développement (agriculture, santé, scolarité, travaux communautaires, etc.) et ceux liés aux pratiques de mariage, de culte, etc., sont traités en public, sous forme de causeries et débats par les membres de l'association, répartis en petits groupes, sans tenir compte de l'âge et suivant les compétences universitaires et/ou professionnelles. Des idées de projets sont notées par le bureau de l'association. Elles sont étudiées de manière plus approfondie et traduites en documents de projets pour financement ultérieur. L'association assure ainsi la continuité de sa fonction de courtage.

Les journées de réflexion apparaissent déjà en tant que telles comme une action de développement, au sens où des projets y sont élaborés, mais pas directement comme une opération de courtage en développement. Elles constituent en outre une innovation, qui révèle une compétence certaine de l'association à embrasser dans sa fonction de courtage le développement comme phénomène de changement social. Les journées de réflexion sont un lieu où villageois résidents et non-résidents tentent de parler « développement », en évaluant et concevant leurs projets. Elles ont permis d'en réaliser certains, entre autres la pharmacie du village, la case de santé, la formation et le salaire de la matrone, le moulin, l'équipement des chorales, l'électrification du village. C'est l'ensemble de ce processus qu'il faut prendre en compte pour comprendre comment est assurée la reproduction de la fonction de courtage remplie par l'association.

La deuxième catégorie de projets

C'est dans le domaine de la santé (Croix-Rouge) et de la religion (Église catholique) que villageois résidents et non-résidents consacrent le plus d'efforts. Ces domaines les écartent encore plus de la sphère d'influence de l'État qui a « choisi son camp », à savoir le village voisin. Nous analysons ici des projets avec la Croix-Rouge et plus précisément la pharmacie et la case de santé.

En 1984, la Croix-Rouge togolaise (CRT) a donné une formation de secourisme à 52 jeunes du village. Elle y a créé une section locale et envoyé un lot de médicaments. L'association a introduit plus tard des demandes de création d'une case de santé et d'une pharmacie villageoise.

La méthode de travail de la CRT consiste à occuper le terrain abandonné par les institutions publiques. Sa stratégie passe par l'appui aux initiatives des populations qu'elle a préalablement formées. Mais la continuité de son action dépend en partie du dynamisme de ces populations. Or, l'association comporte une instance chargée des problèmes de santé et qui comprend des professionnels de la santé et des secouristes (deux chauffeurs de taxi, un ingénieur agronome et un économiste). En fait, la CRT ne s'adresse pas directement à l'association, mais à la section locale du village. Elle sait en même temps que cette association participe à ses projets avec les villageois. La bourse de formation et le salaire de la matrone sont ainsi payés par l'association de même que l'approvisionnement de la pharmacie villageoise. La CRT est une institution organisée et exigeante. Pour répondre à ces exigences, la section locale utilise l'association comme courtier. Nous sommes ici dans le cas de figure analysé par Adams (1970 : 322) : « ... les intermédiaires politiques sont d'autant plus nécessaires lorsque les domaines concernés sont fortement structurés, et que les hiérarchies sont rigides ... »

La pharmacie

En créant la section locale, la CR togolaise l'a dotée d'un lot de médicaments d'une valeur de 100 000 F CFA et de matériel médical. Le pharmacien, membre de l'association, a aidé les secouristes à reconnaître les médicaments (tout est écrit en allemand) et à les trier, car une bonne partie est hors d'usage à cause du stockage. Le lot évalué à 40 000 F CFA est envoyé à la matrone au village. L'association a renouvelé le stock en s'approvisionnant au prix de gros chez son membre, le pharmacien. De 1991 à août 1993, un lot de médicaments d'une valeur de 875 810 F CFA a été envoyé à la pharmacie du village. Un infirmier (membre de l'association) en service à la direction

générale de la santé a fourni des adresses de bailleurs de fonds. Le bureau de l'association a écrit à certains d'entre eux au nom de la section locale. Une section de l'Ordre de Malte (France) et une section de la CR allemande ont répondu. Elles ont envoyé en novembre 1995 des lots de médicaments à la section locale par l'intermédiaire de leur représentant au Bénin. Au village, il y a un comité de gestion. Mais c'est l'organe de santé de l'association qui s'est chargé de l'évaluation. Il en va de même pour les activités de la matrone et pour le moulin qui a pourtant son propre comité villageois de gestion.

La case de santé

Le principe est le même. L'association (par son bureau) écrit les lettres, les fait signer par le président de la section locale et les expédie au nom de la section locale. Signalons que le bureau de l'association détient des blocs à tête à l'adresse de la section locale et avec la signature de son président. Il en est de même pour le chef de village, tout ceci afin de faciliter les activités de courtage.

L'association au nom de la section locale a introduit une demande de création de case de santé auprès du bureau national de la CRT à Lomé. « Case de santé » est un terme de la CR désignant un dispensaire, ce dernier mot étant réservé aux établissements étatiques. La CR s'évite ainsi d'éventuels conflits institutionnels avec le ministère de la Santé publique. L'association a introduit la même demande à la mission de la CR allemande qui a donné le lot de médicaments. La CR allemande donne une suite favorable. Le bureau de l'association demande un terrain à construire au « propriétaire du village » et fait faire une levée topographique. Le président et un autre membre, tous deux ingénieurs agronomes, ont effectué cette tâche. L'infirmier a proposé le plan standard des dispensaires que son ministère construit. Le bureau de l'association constitue le dossier, fait signer la demande par le président de la section locale, et le soumet à la CR allemande. Celle-ci demande à la CR togolaise de revoir le plan et d'arrêter le coût du projet. Entre-temps, elle exige aussi de la section locale un certificat de donation du terrain à bâtir. Un médecin et le technicien de développement, ancien secrétaire général de préfecture, sont chargés de ce travail auprès de la préfecture. La participation des villageois, membres de la section locale ou non, a consisté à nettoyer le terrain, à y transporter du gravier et du sable. Tous (villageois résidents et non-résidents) sont dans l'attente du déblocage du financement et la réalisation du projet.

Ces deux cas nous montrent clairement que l'association comprend des membres agissant comme courtiers individuels (l'infirmier), et qu'elle opère elle-même en tant que courtier collectif, à travers son bureau et des délégations.

Tous les projets dans le domaine de la santé sont liés, qu'il s'agisse de la pharmacie, du moulin ou de la case de la santé. Les bailleurs de fonds sont les Croix-Rouges togolaise, française et allemande. Ces projets sont réalisés avec un certain succès, certes, mais au prix de nombreux conflits. Les intérêts et les logiques des acteurs sociaux villageois sont divergents.

L'installation du moulin a ravivé de vieux conflits entre le catéchiste M. (président déchu) et B. (président en 1995). M. et B. sont tous les deux acheteurs de produits agricoles (café et cacao). Le catéchiste M. gère le moulin de son fils aîné dans le village, tandis que B. celui de la section locale. Pour le catéchiste, le moulin de la section locale est une concurrence pour la si petite clientèle que constitue le village. Le moulin de la section locale est implanté à côté de la maison du président B., dans le quartier de son lignage. Le conflit est de fait devenu un conflit des deux lignages fondateurs du village. Les femmes vont moudre leur maïs dans le moulin de leurs parents. Certains membres du bureau n'assistent plus aux réunions. Malgré les multiples interventions de l'association, le conflit a duré deux ans, jusqu'au renouvellement du bureau dont la présidence est encore revenue au catéchiste.

Le président B., le meunier, la matrone sont des frères. Si les choix de la matrone et de B. étaient des coïncidences, le choix du meunier ne l'était pas. Il avait une expérience, mais d'autres jeunes du village avaient aussi de l'expérience dans ce domaine. Le meunier a été choisi par son frère président. Pour l'association ce n'est pas un problème, car le meunier était l'un de ses membres fondateurs. Pour certains cadets, les projets de la CR sont une affaire de famille. Ils refusent de travailler à la case de santé (entretien de la cour et défrichage du nouveau terrain).

Le salaire de la matrone est un autre problème. Il devait être payé en nature (un champ de maïs que les villageois résidents doivent cultiver chaque année) plus une somme de 10 000 F CFA que l'association doit verser. C'était la participation exigée par la CRT pour répondre à la demande de création de la case de santé. L'association a honoré ses engagements. Cependant, au village, le champ collectif est fait, mais n'est pas entretenu. Les cadets ont refusé de participer. Ils désirent cotiser chacun un bol de maïs pour la matrone après les récoltes de leur champ individuel et personnel. Pour les aînés, il faut suivre la CRT qui veut qu'il y ait un champ collectif. Ensuite, cotiser du maïs pour la matrone n'est pas une bonne chose. Des femmes ont malgré tout cotisé. Elles étaient nombreuses déjà sur le champ collectif. N'est-ce pas elles qui bénéficient le plus des services de la matrone pour les problèmes de maternité ? Toutefois, elles n'entendent plus continuer seules cette tâche commune. Ce conflit est souvent évoqué lors des journées de réflexion. Le problème est ailleurs : c'est le salaire (10 000 F CFA) versé à la matrone. Au village, personne, en dehors des instituteurs, ne gagne une telle somme mensuel-

lement. Ni la CRT, ni l'association ne se sont rendu compte de ce décalage. Leur échelle de référence en la matière n'est pas celle des villageois pour lesquels la matrone a certes droit à un salaire, mais certainement pas un si « grand ». Résultat, ils n'ont ni cotisé pour la mesure de maïs, ni cultivé le champ collectif.

Conflits d'autorité, conflits d'intérêts, logiques divergentes sont les problèmes que soulèvent les projets de l'association dans le village. Ces conflits sont parfois limités à de petits groupes (entre cadets, entre cadets et aînés), parfois élargis aux lignages. Les journées de réflexion permettent souvent de les résoudre, mais en général seulement provisoirement. Les projets, et avec eux l'association, apparaissent ainsi clairement comme des arènes d'affrontement politique et de négociation des conflits (Bierschenk, 1988 ; Olivier de Sardan, 1995 : 175).

Conflits au sein de l'association

La CR allemande, en acceptant de financer la construction de la case de santé, a demandé que le plan initial soit modifié. La section locale a été saisie de cette exigence par le bureau national de la CRT. Un secouriste, un des pionniers de la section locale, chauffeur de taxi de profession, en séjour au village, a été informé. Pour le président de la section locale, ce secouriste, connu pour son dévouement et ses missions au nom de l'association, devait rendre compte à celle-ci. Or il ne l'a pas fait. Il est aussi allé seul au bureau national de la CRT pour en savoir plus, ce qu'il n'aurait pas dû faire sans l'autorisation préalable de l'association. Ce membre a déjà, de temps à autre, agi seul et sans autorisation de l'association pour les projets CR, transmettant des nouvelles du village à la CRT et des informations en provenance de la CRT au village. Il a en quelque sorte fait siens les projets de la CR au village, personnalisant ses rapports avec la section locale comme avec le bureau national dont il connaît certains membres. Le bureau de l'association a entre-temps été informé par certains membres qui étaient passés au village. Le secouriste *taximan* a été convoqué. Au cours d'une réunion de l'association, le médecin et un infirmier, tous deux membres de l'organe de l'association chargé des problèmes de santé, s'en sont pris ouvertement à celui-ci :

« Je crois que D. (le secouriste) ne doit pas faire de la CR son affaire personnelle, même s'il est très connu au bureau national. Tout ce que chacun de nous fait ici ne doit pas être à titre personnel, sinon nous ne réussirons jamais. Nous avons eu des mauvaises expériences par le passé et nous ne voulons plus qu'elles se répètent. » (D' K., cardiologue)

Une délégation composée du médecin, de l'infirmier en poste au ministère de la Santé et du technicien du développement a été chargée de rencontrer le bureau de la CR togolaise à Lomé. Elle a pris connaissance du nouveau plan qu'un expert allemand devait discuter avec les villageois, et sur lequel l'infirmier et médecin tombent d'accord. L'association informe les villageois et délègue le médecin, l'infirmier et le secouriste à la réunion proposée par l'expert allemand au village. Le secouriste n'a pas eu accès au nouveau plan, contrairement à la délégation. Deux stratégies de courtage entrent ici en conflit. Notre *taximan* a le même âge que le médecin et d'autres cadres de l'association. Pour lui, les projets CR sont des moyens d'ascension sociale. Les efforts de l'association consistent, par exemple en composant des délégations *ad hoc*, à dépersonnaliser et désindividualiser la fonction de courtage remplie par chacun de ses membres. Chacun est ainsi un courtier potentiel dont la fonction de courtage lui sera attribuée en tant que membre d'une délégation.

Conclusion : courtage et recomposition de l'espace sociopolitique

Nous avons essayé de montrer la dualité des fonctions de courtage de l'association de ressortissants Enouli I, assurées à la fois par ses membres en tant qu'individu, et collectivement par des groupes de membres désignés. C'est cette collectivisation de la fonction de courtage qui permet aux membres courtiers et à l'association de doublement se légitimer, face aux bailleurs de fonds et surtout au sein de l'arène politique locale. Les compétences individuelles sont mises à contribution, transformant la marginalisation sociopolitique des membres en position de force collective dans l'arène politique villageoise. C'est replacée dans cette logique qu'il faut comprendre la réunion de « bilan des problèmes » comme illustration des rapports de pouvoir entre résidents *aliahuwa* et non-résidents groupés en association et appelés *eviwani* (ses enfants). L'organisation et le déroulement reproduisent, en la mettant en scène, la bipolarité essentielle des relations entre « développeurs » et « développés » (quel que soit le degré d'hétérogénéité interne de chacun des deux ensembles).

Le développement engendre dans sa pratique même des rapports de dépendance entre les institutions d'intervention et les bénéficiaires. L'État n'est matérialisé dans ce village que par le chef, l'école primaire et ses trois enseignants. L'association, en remplissant sa fonction de courtage en développement, est devenue un nouveau pôle structurant du champ du pouvoir local. Significativement, les réunions des journées de réflexion n'ont

pas lieu au domicile du patriarche (comme les réunions concernant les affaires « non étatiques »), ni chez le chef administratif (comme les réunions au sujet des affaires étatiques), ni chez le « propriétaire du village » (comme pour les grandes funérailles ou les rituels villageois), ni sous l'arbre à palabre (comme pour les autres réunions, entre autres politiques). L'école, symbole du pouvoir extérieur, pouvoir que détient aussi l'association, a servi de cadre. La fonction de courtage en développement de l'association bouleverse les rapports de force et les règles de préséance qui reposaient jusque-là sur l'aïnesse et la séniorité dans le village. L'âge, avec ses attributs, ne confère plus automatiquement la légitimité et celle-ci se transforme en un attribut non plus individuel, mais collectif et public. C'est la fonction de courtage en développement qui confère une légitimité collective à l'association tout en renforçant le pouvoir de certains de ses membres. Toutefois, cette légitimité ne supprime pas celle, traditionnelle, des aînés qui conservent une marge de manœuvre dans la mise en œuvre des projets de développement de l'association dans le village.

6

Courtiers en développement ou entrepreneurs politiques ?

Les responsables d'associations villageoises
de développement dans une région
d'émigration internationale (Mali, Sénégal)

Philippe LAVIGNE DELVILLE

La figure du « courtier local en développement », qui s'impose dans l'arène locale grâce à la maîtrise des rapports avec les institutions de développement et construit sa position sociale sur le monopole de l'intermédiation entre l'espace villageois et le monde du développement et la captation de financements, n'épuise pas la réalité des dynamiques associatives locales et des nouvelles notabilités qui se construisent avec elles. C'est seulement une des figures de ces nouvelles notabilités, une des formes de réinvestissement dans l'arène locale d'apprentissages réalisés à l'extérieur (à travers la scolarisation, la migration, le salariat urbain, etc.). Là où existe une autre source de rente que celle du « développement », les dynamiques associatives prennent une forme spécifique, dont les enjeux ne sont que secondairement déterminés par les interventions externes du système d'aide. C'est le cas des zones cotonnières, où les groupements de producteurs disposent de revenus propres non négligeables grâce à la rémunération versée par les sociétés cotonnières pour la collecte primaire effectuée par les paysans. C'est aussi le cas dans certaines zones d'émigration, lorsqu'une partie des revenus de la migration est investie collectivement au village, comme en pays soninké et haalpulaar (moyenne et haute vallée du fleuve Sénégal, à cheval sur le Mali, le Sénégal

et la Mauritanie)¹. Là, c'est également le fait de porter l'idée de développement et de réaliser des infrastructures collectives au village qui légitime l'accès à l'arène politique locale, *via* la notabilité associative. Mais l'enjeu essentiel est le contrôle de la fraction de la rente migratoire consacrée à des investissements collectifs réalisés au village et, à travers lui, une prise de pouvoir sur les affaires publiques du village. À cet égard, et même si l'accès à des financements externes devient dans un second temps un enjeu, les responsables associatifs apparaissent d'abord comme des entrepreneurs politiques et non comme des courtiers en développement au sens strict.

La généralisation au cours des années 80 des associations villageoises de ressortissants, au sein de l'émigration soninké et haalpulaar en France, et des associations villageoises de développement dans leur village d'origine² témoigne ainsi d'une dynamique sociopolitique originale. Focalisée autour du « développement », cette dynamique s'inscrit à l'articulation des dynamiques d'ensemble des sociétés sahéliennes (crise de l'État, recompositions économiques, éclatement spatial des lignages, effervescence organisationnelle, etc.) et des trajectoires spécifiques de l'émigration en France (sédentarisation, chômage, associationnisme immigré). Si les associations des ressortissants, avec des sections dans les différents lieux d'implantation, sont finalement quelque chose d'assez classique³, les sections françaises des associations de ressortissants de la région du fleuve Sénégal ont pour spécificité d'être dirigées par des « paysans-migrants » (Minvielle, 1985) et non par des élites urbaines, de disposer de ressources propres importantes et d'être dès le départ

-
1. L'analyse présentée ici concerne le cœur de la zone d'émigration internationale (le *Fuuta Toro* et le vieux pays *soninké*), et non ses marges méridionales (*Buundu* et *Wuuli*, au Sénégal oriental) qui connaissent une dynamique migratoire différente et où les responsables d'associations intervillageoises issus de l'émigration rejoignent des trajectoires plus classiques de courtiers, comme dans la région voisine de Kounghoul (cf. Blundo, 1995). Ce texte s'appuie sur les 2^e et 4^e parties de ma thèse (Lavigne Delville, 1994) à laquelle nous renvoyons pour une analyse plus détaillée.
 2. Le terme « association villageoise de développement » (AVD) est devenu un terme générique, au Sénégal en particulier, pour qualifier les associations au village, regroupant tous les hommes adultes et focalisées sur l'amélioration des conditions de vie. Pour qualifier leurs propres structures, les migrants parlent simplement d'associations de ressortissants ou d'associations villageoises, le regroupement des migrants étant alors considéré comme une des sections de l'association de développement du village, laquelle rassemble l'ensemble des ressortissants sur les différents lieux d'implantation, au pays et ailleurs. Mais cette vision englobante voile les dynamiques spécifiques à l'émigration en France et les différences sociologiques entre la structure en France et les autres sections, au village ou ailleurs, que je mets au contraire en avant en utilisant l'expression d'« association villageoise de ressortissants ».
 3. Cf. Dupuy (1990) pour la Casamance ; Guillerrou (1994) pour le Congo ; Mongbo (1992) pour le Bénin ; Woods (1994) pour la Côte d'Ivoire. Geschiere (1982) montre comment les « fils du village » peuvent être des « courtiers malgré eux » (*reluctant brokers*).

focalisées sur le « développement », ce qui leur donne un leadership naturel sur les autres sections, implantées dans la capitale du pays d'origine ou dans les autres pays d'installation (Côte d'Ivoire, Gabon, Congo, Libye, etc.). Elles marquent l'émergence des migrants installés en France (les *Francinabé*, les *Francemen*) comme force sociale au village et traduisent en même temps une volonté d'insertion sociopolitique en France d'une partie de leurs responsables.

Retraçant l'émergence du développementisme en milieu émigré, on analysera les enjeux politiques des associations villageoises de ressortissants et la façon dont le « développement » est devenu la bannière qui légitime l'accès de nouveaux leaders à la gestion du rapport au village. Nous déplaçant au village, nous analyserons ensuite comment les interventions de « développement » des associations d'émigrés éclairent la structure actuelle de l'arène politique villageoise et témoignent d'une compétition entre les nouveaux leaders issus de l'émigration et le pouvoir villageois pour le contrôle des « affaires publiques » du village. Nous reviendrons en conclusion sur l'enjeu que représente la maîtrise des relations avec les ONG, aux différentes étapes de cette histoire. Faisant le choix de tracer ici une perspective d'ensemble, concernant *mutatis mutandis* les quelques centaines d'associations recensées au sein de l'émigration soninké et haalpulaar en France (Daum, 1992), et non pas une ou quelques trajectoires particulières, on tentera de montrer comment ces dynamiques s'inscrivent dans un mouvement général, tout en étant à chaque fois spécifiques.

Les associations villageoises de ressortissants et l'émergence du développementisme en migration

Par des processus voisins, quoique distincts, les sociétés soninké et haalpulaar se sont engagées, dès le début du siècle, dans des logiques d'émigration, en réponse à la crise de leurs bases économiques et à la marginalisation économique de la région du fleuve Sénégal (Adams, 1977 ; Weigel, 1982 ; Minvielle, 1985). À partir d'une base régionale (le bassin arachidier sénégalais pour les Soninké, Dakar pour les Haalpulaaren), ces réseaux se sont diversifiés et internationalisés : Dakar et Bamako, certes, mais aussi Abidjan, Libreville, Kinshasa, Tripoli, et la région parisienne sont devenus des lieux d'implantation. Ouverts dans les années 50, les réseaux d'émigration soninké vers la France se sont développés en deux temps : au tournant des années 60 à la suite de la régression du navétanat (migrations saisonnières pour la culture de l'arachide au Sénégal, cf. Joseph-Noël-

Behanzin, 1988) et grâce aux demandes de main-d'œuvre du patronat français, puis au début des années 70, lors de la sécheresse au Sahel. Ayant déjà constitué des réseaux urbains sur Dakar et les capitales régionales africaines, les Haalpulaaren ont alors rejoint la France en s'appuyant sur les réseaux soninké. Les opportunités de revenus ont vite fait de la France une destination privilégiée. Bien que les temps de séjour s'allongent avec l'éloignement, il s'agit toujours d'une migration d'hommes jeunes partant quelques mois ou quelques années dans le double objectif d'envoyer de l'argent à la famille et d'accumuler pour leur propre compte avant de rentrer s'installer au village.

Les prémisses : « villages-bis », caisses de solidarité et luttes syndicales

Le développement de l'émigration vers la France, et les ressources importantes qu'elle permettait, ont créé un nouvel enjeu, celui de son contrôle : pour les familles restées au village, comme pour les migrants préparant leur retour, il était essentiel que les jeunes migrants conservent leurs valeurs sociales, intègrent les comportements d'épargne et restent ainsi au service de la communauté. Dans un premier temps, les quelques migrants d'un même village étaient dispersés par petits groupes de parenté ou d'affinité autour d'un migrant ayant facilité leur arrivée ou leur installation. Des caisses de solidarité ont été fondées, sur base de résidence ou d'origine régionale, afin de faire face aux besoins des émigrés (santé, rapatriement du corps des migrants décédés, etc.). La construction des foyers de travailleurs immigrés, dans les années 70, va permettre un regroupement spatial des migrants originaires d'un même village.

S'inspirant des instances de gestion collective de la vie en migration qui avaient été créées aux étapes antérieures des réseaux migratoires, lors des migrations saisonnières dans le bassin arachidier pour les Soninké (Pollet et Winter, 1972) ou à Dakar pour les Haalpulaaren (cf. l'analyse des chambrées *suudu* dans Diop, 1965), les représentants en France des autorités villageoises (chefferie, imam, etc.) ont en effet regroupé les ressortissants de leur village autour d'eux, au sein des foyers de travailleurs immigrés, donnant ainsi naissance aux communautés de ressortissants. Ce processus prend un visage un peu différent en milieu haalpulaar, à la fois parce que les structures familiales sont moins englobantes, et parce que les Haalpulaaren sont davantage installés en banlieue et en province et sont plus souvent en famille. Dans les foyers, le regroupement se fait souvent par catégorie statutaire et socioprofessionnelle d'hommes libres (le foyer des *ToorooBe*, le foyer des *SubalBe*, etc.).

En accord avec les chefs de famille restés au village (mais aussi avec les migrants les plus anciens, qui préparaient leur retour), les « vieux » ont ainsi mis en place un contrôle social des migrants, visant, simultanément, à gérer une communauté d'hommes seuls vivant provisoirement en migration, à imposer aux migrants un comportement d'épargne orienté vers les besoins des familles restées au village et à gérer les rapports avec la société d'accueil, essentiellement représentée à ce moment-là par la direction du foyer. Ils gèrent également les caisses de solidarité, qui ont été restructurées sur une base villageoise. Les communautés de ressortissants sont devenues à la fois, et indissociablement, lieux de solidarité et d'interconnaissance, et lieux de reproduction des inégalités statutaires et des rapports interpersonnels d'inégalité et de dépendance, ce qui leur a valu le nom de « village-bis » (Condé et Diagne, 1983). Elles sont dirigées par un « chef de village en migration », assisté par un « Conseil des notables » dont fait partie, outre les représentants des lignages dominants du village, le doyen des émigrés, quel que soit son statut. Gérant une communauté d'hommes seuls, installés provisoirement en France, cette instance est bien une innovation liée à la migration, et non une simple reproduction des rapports sociaux villageois.

Dans le même temps, des dynamiques de changement ont nuancé ou contrebalancé cette organisation qui, entérinant des inégalités de statut qui n'ont pas cours à l'usine, a suscité des tensions et des réactions (Samuel, 1978 ; Quiminal, 1991). Les jeunes captifs, à qui avaient été assignées les tâches de service (faire la cuisine) se sont fréquemment révoltés contre cette réactualisation de leur dépendance statutaire. Ayant fréquenté l'école au village ou suivi des cours d'alphabétisation en France, des jeunes migrants des lignages dominants contestent la façon dont leurs aînés gèrent les caisses et réclament plus de transparence. Les conflits sur la gestion des caisses, suite à des détournements ou des utilisations non prévues (des cotisations pour des puits, finalement utilisées pour financer la mosquée par exemple) ont été nombreux.

Alors que la majorité des émigrés restait à l'écart de la société française, des investissements individuels ont permis à certains d'entre eux, de statut social varié, de développer des contacts avec la société de résidence et d'y acquérir des savoir-faire nouveaux. Syndicalisme, militantisme politique dans les organisations nationales d'immigrés, autoformation, luttes sociales pour l'amélioration des conditions de vie dans les foyers avec l'appui de militants d'extrême gauche ont été les grands axes, souvent complémentaires, de cet apprentissage. En particulier, les luttes de foyer ont permis à certains individus, souvent militants syndicaux par ailleurs, de faire la preuve de leur capacité à gérer les relations avec la société de résidence (résistance aux gérants des foyers, appel à des appuis externes auprès de militants politiques, etc.) comme à organiser des débats et obtenir des consensus au sein de la

communauté. Ils ont ainsi amené les « vieux » (c'est-à-dire les représentants en migration du pouvoir villageois) à accepter de leur laisser la gestion du rapport à la société de résidence et à se replier sur le contrôle du rapport au village.

Un premier glissement apparaît ici dans la gestion de la communauté des ressortissants. Significativement, c'est de cette époque que date la réorientation des « caisses » de solidarité vers les investissements collectifs au village. Pour Quiminal (1991), ces premiers investissements (souvent des mosquées, mais aussi des puits) permettaient aux « vieux » de réaffirmer l'attachement collectif des émigrés à leur village et à ses valeurs, tout en consolidant leur pouvoir sur les migrants en imposant des cotisations élevées.

L'arrivée des « jeunes » dans la gestion des projets d'investissements collectifs

À ce moment, on ne parle pas encore de « développement ». Les premiers puits construits le sont à l'initiative des responsables de la communauté ou à la demande du village. La volonté d'améliorer les conditions de vie au village grâce à des infrastructures sociales émerge au milieu des années 70 chez ces quelques émigrés en contact avec la société de résidence (militants politiques, ONG, associations d'alphabétisation et de soutien aux immigrés, etc.). De longues négociations sont souvent nécessaires au sein de la communauté des ressortissants pour créer le consensus sur l'idée, obtenir l'aval des « vieux », rassembler les cotisations et, enfin, mettre en œuvre la réalisation. Ces projets permettent de réaffirmer l'attachement au village, de rehausser le prestige du village dans la région tout en manifestant une logique d'anticipation pour ces migrants qui préparent leur retour et souhaitent, pour eux et leur famille, l'accès à des services « modernes ». Mais le financement collectif d'infrastructures, grâce à un prélèvement sur l'épargne migratoire, a aussi pour effet d'affirmer l'utilité collective des migrants, dont le rôle individuel dans l'économie familiale (et donc dans la survie du village) est nié par leurs aînés qui ne peuvent reconnaître leur propre incapacité à assurer la reproduction économique familiale. En ce sens, l'investissement dans l'équipement du village d'origine fait partie intégrante de l'émergence d'une « identité migrant » (Quiminal, 1991) qui se constitue avec l'allongement du séjour en France, en réaction à la double négation sociale dont ils sont l'objet, de la part de leurs parents restés au village, comme de la société de résidence.

L'émergence du thème du « développement » est le fruit de ces luttes internes aux communautés de ressortissants et de la constitution d'un regard critique, chez certains émigrés, sur leur société d'origine, le village, les changements jugés nécessaires. C'est une façon pour certains migrants d'exprimer

cette critique, de tenter de la faire partager par leurs pairs et de construire une action positive au village. Les « projets de développement » du village financés par les émigrés (école, dispensaire, puits, magasin coopératif, jardin maraîcher, etc.) débutent ainsi à la fin des années 70 et deviennent, au cours des années 80, une constante des communautés de ressortissants. Tout en reprenant les thèmes classiques du développement (scolarité, santé, eau potable, maraîchage), ils comportent aussi des initiatives plus originales (magasins coopératifs livrant à la famille les commandes des migrants, directement payées depuis Paris ; bureaux de poste permettant de toucher les mandats, etc.). Plus complexes qu'un simple puits, ces réalisations demandent des cotisations longues, des démarches administratives et réclament l'investissement de jeunes alphabétisés. Au départ, si des appuis pour la préparation des actions sont recherchés, le recours à des financements ONG reste exceptionnel : les leaders migrants ne connaissent pas les réseaux d'aide au développement et craignent de perdre la maîtrise du processus.

De plus ou moins bon gré, les « vieux » laissent des « jeunes » gérer ces projets et donc intervenir sur les relations entre les migrants et le village. Cette apparition de nouveaux pouvoirs au sein de la communauté des ressortissants se réalise progressivement, de façon plus ou moins conflictuelle et selon des modalités différentes d'un village d'origine à l'autre en fonction du profil de ces « jeunes » et de leurs rapports avec les autorités de la communauté. En effet, si les migrants qualifient volontiers de conflits « jeunes-vieux » les tensions qui traversent leurs communautés, celles-ci opposent en fait les représentants des autorités villageoises à d'autres groupes, parfois composés des jeunes de ces mêmes lignages, mais parfois aussi de cadets sociaux (par le statut : migrants d'origine captive, nobles de lignage secondaire, etc.). Le clivage de génération sert ainsi à euphémiser des conflits qui concernent d'abord les modes de gestion de la communauté.

La majorité des leaders qui émergent alors ou qui investissent dans ce leadership une légitimité acquise au contact de la société de résidence est issue de la génération arrivée en France dans les années 70. Mais dès cette époque, différentes trajectoires se distinguent. La figure du militant politique, pour qui le « développement » signifie un changement politique profond, coexiste avec celle de l'élite modernisante : des jeunes issus des lignages dominants qui jugent que la gestion du pouvoir doit évoluer et revendiquent de remplacer leurs aînés en arguant de leurs nouvelles compétences (formation, alphabétisation, etc.). D'autres, enfin, ne sont devenus responsables d'un projet que parce qu'ils en ont lancé l'idée et ont su la faire partager, sans avoir de compétence particulière *a priori*, ou même ont été désignés par les autorités de la communauté pour prendre en charge un projet qu'elles avaient décidé.

Les trajectoires sont donc variées, le rapport avec les autorités également. Dans tous les cas, ces jeunes ne peuvent s'imposer sur ce terrain que s'ils font la preuve de leur capacité à gérer les négociations internes, et donc s'ils se font accepter par les vieux, même au prix d'un « consensus conflictuel » (Ndione, 1987). De fait, à l'exception de quelques militants disposant d'une légitimité acquise dans les luttes de foyer et ayant fait la preuve de leur respect pour les pouvoirs en place, la quasi-totalité de ces responsables est issue, sinon de la chefferie, du moins des lignages dominants, le leadership associatif étant alors l'occasion d'une conquête d'un pouvoir politique et, parfois aussi, d'une revanche historique.

Les enjeux de la création et de l'institutionnalisation des associations

Les associations villageoises de ressortissants (avec des sections dans les différentes villes d'implantation) se multiplient et se généralisent en France dans la seconde moitié des années 80, suite à l'abrogation en octobre 1981 du décret-loi de 1939 restreignant la liberté d'association pour les étrangers. Elles s'inscrivent, au sein de l'associationnisme particulièrement riche de l'immigration africaine (Diop, 1990), parmi les associations politiques, culturelles, et plus récemment, les associations de femmes, de quartier et/ou d'insertion⁴. Mais, dans bon nombre de cas, la déclaration au Journal officiel ne représente qu'une institutionnalisation d'associations qui existaient déjà comme associations de fait. En effet, les militants politiques et/ou syndicaux, comme la jeune élite modernisante, ont très tôt prôné la création d'associations, symbolisant à la fois la création d'un espace de débat sur certaines affaires de la communauté (le « développement ») et l'instauration de nouvelles règles marquant l'égalité des migrants au sein de cet espace (dans certaines associations, toute référence aux hiérarchies de statut est interdite). Ces associations, dont ils ont naturellement pris la direction, permettaient de légitimer l'accès des jeunes au débat et, en même temps, l'entrée de ces nouveaux leaders dans l'arène politique de la communauté et dans la gestion du rapport avec le village.

Ces associations de fait sont le produit de la remise en cause par les « jeunes » de la façon dont les « vieux » géraient les caisses, et de l'arrivée de ces mêmes jeunes dans la gestion des projets d'infrastructures. Elles s'appuient sur les règles collectives des caisses de solidarité (cotisations

4. Au sein des communautés de ressortissants, des associations spécifiques regroupant une partie des migrants existent également : « amicale camion », groupement de gestion d'un magasin coopératif, etc. Elles ont une signification politique différente et ne sont pas concernées par les analyses ci-dessous.

obligatoires pour financer des réalisations décidées collectivement en faveur du village), et regroupent en principe l'ensemble des membres de la communauté des ressortissants. Dans certaines associations, il est toutefois spécifié que les « vieux » (généalogiques) ne sont pas obligés d'adhérer. Cette entorse à la règle de l'adhésion de fait permet d'éviter aux « vieux » (généalogiques et/ou représentants du pouvoir villageois) de se retrouver sous l'autorité de « jeunes » (généalogiques et/ou de lignages secondaires). Les associations sont donc dans une certaine continuité avec les caisses, mais leur signification sociale dépend des liens entre leurs promoteurs et les notables. Dans certains cas, elles représentent une simple institutionnalisation de ces caisses et entérinent un glissement de pouvoir : la jeune génération des notables a évincé ses aînés et pris le contrôle des caisses, transformées en associations, laissant aux « vieux » un rôle honorifique consultatif. Dans d'autres cas, les associations ont été créées en marge du pouvoir ou en rupture ouverte avec lui, dans le but de monter et réaliser les projets. L'association coexiste alors avec la caisse, qui reste gérée par les notables mais a perdu une grande partie de sa substance. Sous une apparence commune, les différentes associations de ressortissants ont donc des origines et des significations politiques différentes, qui s'expriment dans la façon dont les responsables associatifs revendiquent la continuité avec les caisses ou insistent au contraire pour s'en démarquer, ainsi que dans le nom choisi : « association des ressortissants de Y » ou « association pour le développement de X ». Sans que ce soit une règle absolue, la référence aux ressortissants exprime plutôt une continuité avec les caisses alors que mettre l'accent sur le développement insiste sur le changement.

Quelle que soit leur origine, ces associations partagent néanmoins des caractéristiques communes. Leur création n'est possible qu'avec l'aval des « vieux » ou au moins leur consentement tacite. Dans tous les cas, les responsables sont cooptés. Si les initiateurs se retrouvent en général dans le bureau, certains responsables peuvent être désignés en leur absence. Ils bénéficient, à des degrés variables, d'une double légitimité selon le statut et selon la « compétence », sachant que ce terme dans la bouche des migrants recouvre bien d'autres choses qu'une stricte compétence technique ou le fait de savoir lire et écrire : être dynamique et ne pas compter son temps, et surtout savoir négocier avec les vieux et gérer des relations avec l'extérieur, font partie intégrante de ces « compétences », très inégalement partagées au sein des responsables. La composition des équipes dirigeantes permet d'assurer la complémentarité des compétences et des statuts (de même que, dans le conseil de village, un ou plusieurs captifs font en général partie du bureau mais, sauf exception, c'est là aussi toujours à des postes d'exécution et non de décision), et d'assurer la liaison avec le pouvoir villageois comme avec des réseaux au sein de la société de résidence. Le degré de mobilisation

des membres et l'importance du débat collectif (au-delà des cotisations et des assemblées générales) varient beaucoup d'une association à l'autre, mais les responsables forgés à l'action collective par le militantisme tentent de mettre en place un fonctionnement associatif collégial (présence systématique de plusieurs personnes aux réunions extérieures, fréquentes réunions de bureau), instituant un contrôle réciproque des responsables et évitant en partie une personnalisation du pouvoir.

La multiplication des associations déclarées dans la seconde moitié des années 80 témoigne à la fois de l'institutionnalisation des associations de fait et de la généralisation des associations villageoises de ressortissants au sein de l'immigration. Les processus décrits ci-dessus concernent, en effet, principalement les villages où certains migrants, ayant réalisé un certain apprentissage dans la société de résidence (sous les différentes formes décrites ci-dessus), ont fait le choix de s'investir dans la gestion du rapport des migrants avec leur village d'origine, et y ont effectivement réussi. En effet, certains responsables syndicaux, de bas statut, n'ont pas réussi à s'imposer sur ce terrain et se sont orientés vers des projets de réinsertion collective, sans attache villageoise. D'autres communautés de ressortissants n'ont pas vécu cette dynamique, mais l'exemple des réalisations faites par les villages voisins les incite à en faire autant. La dernière vague de création d'associations villageoises est ainsi plutôt le fait de jeunes notables, souvent bien alphabétisés, mais qui ne disposent pas de cette expérience ni des réseaux relationnels dans la société de résidence qu'ont développés leurs prédécesseurs, et qui cherchent, sans trop savoir comment, à obtenir des appuis pour financer des actions dans leur village. Alors que, pour les associations de fait, la déclaration est un moyen d'obtenir une reconnaissance institutionnelle et d'établir des partenariats nécessaires à la réalisation de projets plus complexes et plus coûteux, la recherche de partenaires financiers est, pour les dernières associations créées, un préalable à l'action⁵.

La déclaration au Journal officiel est en effet un moyen d'obtenir une reconnaissance institutionnelle en France, c'est-à-dire dans la société de résidence. Les associations – et leurs responsables, à titre personnel – cherchent à construire leur place et à conquérir une certaine visibilité dans la société civile française, à devenir partie prenante du tissu associatif. Contre l'image négative de l'immigration, elles veulent présenter une vision positive de leur action. Les responsabilités associatives permettent aux leaders,

5. « C'est moi qui ai eu l'idée de faire une association. J'ai vu qu'il y a beaucoup d'associations qui ont réussi. Il y en a qui font des dispensaires, des jardins, tout ça. Donc, j'ai convoqué une réunion, on a discuté et les gens ont été d'accord pour faire une association. On n'a pas d'idée précise sur ce qu'on va faire. Sans doute la santé ou l'agriculture. On a commencé des cotisations. Pour l'instant on cherche un jumelage, on verra ensuite. » (Le président de l'association des ressortissants d'Ajar – Mauritanie.)

légitimés par rapport à leur communauté, d'établir des liens avec des ONG et des collectivités locales, d'élargir leurs réseaux de relations hors des associations qui interviennent dans les foyers, bref, d'accumuler un capital social dans la société de résidence, de se construire une certaine notabilité en son sein.

Sous des formes apparemment très proches, les associations villageoises de ressortissants ont des significations sociologiques différentes selon qu'elles émanent des « caisses » constituées autour des premiers investissements collectifs ou qu'elles résultent de l'action de « groupes de jeunes » en marge de ces mêmes caisses, et selon qu'elles ont fonctionné en association de fait répondant d'abord à des enjeux internes à la communauté ou bien qu'elles résultent de la diffusion de l'idée de développement. Cette diversité renvoie à une diversité de trajectoires de leur personnel politique et de rapports avec les autorités de la communauté des ressortissants. Globalement, l'émergence des associations s'accompagne d'un rajeunissement certain du personnel politique. L'ouverture en termes de statut reste, sauf exception, limitée aux hommes libres, et même principalement aux membres des lignages dominants ou de second rang. Cette ouverture dépend de l'existence d'individus dotés d'une légitimité externe certaine, ayant fait la preuve de leurs « compétences » (au sens large ci-dessus), mais qui ne font pas partie des lignages ayant traditionnellement accès au pouvoir politique. Ce cas de figure se rencontre principalement dans les associations les plus anciennes, tandis que les plus récentes sont souvent créées à l'initiative de la chefferie ou de jeunes des lignages dominants, pour suivre le mouvement, et relèvent davantage d'une logique de courtage en développement.

En résumé, sous la bannière du « développement du village », les associations villageoises de ressortissants se focalisent sur la relation entre les émigrés comme groupe social et le village reprenant, pour ce qui concerne le changement et les infrastructures publiques, cette fonction aux « vieux », qui avaient déjà dû abandonner la gestion du rapport des associations d'émigrés à la communauté de résidence. Tant sur le plan de l'organisation de la communauté des ressortissants que sur le plan du rapport au village, elles se situent donc en compétition avec les autorités politiques villageoises. Tout en marquant une rupture certaine avec les caisses et les premiers investissements collectifs, elles bénéficient des règles de cotisations collectives mises en place au sein des « caisses ». Pour leurs leaders, qui ont souvent fait leur apprentissage à l'extérieur, les associations sont en même temps un moyen d'accéder à l'arène politique (pour les cadets de lignages secondaires), ou d'accélérer leur prise de pouvoir (pour les cadets de lignages dominants). Mais dans tous les cas, les responsables associatifs doivent avant tout leur position au fait d'avoir su amener les « vieux » à consentir à leur laisser le « développement », à leur capacité à négocier une « transition ménagée ».

Le développement comme enjeu : la compétition entre chefferie et migrants

Prenant des initiatives, longuement débattues, pour développer le village, les migrants acquièrent collectivement une capacité d'agir au village, en négocient ou en conquièrent le droit face aux autorités villageoises. Ils découvrent ainsi que les émigrés sont aussi une force sociale.

« À partir du moment où la caisse ne sert plus uniquement à répondre aux demandes du village mais également à la réalisation de projets conçus en France, s'ouvre un espace propice à la construction et à l'expression d'une nouvelle force sociale ayant capacité d'intervention dans le village : les émigrés. » (Quiminal, 1991 : 161.)

Faisant la preuve de leur capacité à proposer et mettre en place des projets consensuels, ils conquièrent ainsi, outre un droit de regard sur le village, un pouvoir sur sa transformation matérielle et sur ses « affaires publiques », davantage en rapport avec leur pouvoir économique dans la vie des familles. En plus des enjeux politiques internes à la communauté des migrants, les actions de développement des associations de migrants ont donc, dans le même temps, un autre enjeu politique, cette fois-ci dans l'arène villageoise, entre les migrants comme force sociale (représentés par leurs leaders associatifs) et les autorités villageoises. Bien que porteuse d'une autre signification sociale, l'étape des mosquées a joué un rôle important dans la légitimation des émigrés en tant qu'acteur collectif au village : ils ont ainsi fait la preuve de leur capacité à financer et à organiser – fût-ce à travers des conflits – des réalisations pour le village et, en même temps, ils ont réaffirmé leur attachement au village et leur respect de l'ordre établi. Ce qui leur a permis de proposer ensuite d'autres réalisations.

La négociation au sein de la communauté des migrants se double dès lors d'une négociation avec les autorités villageoises, pour obtenir leur accord, ou au moins leur consentement, par courrier, cassettes, ou lors de leurs séjours au village. Les initiatives des émigrés ne sont pas toujours acceptées, qu'elles paraissent décalées par rapport aux réalités villageoises, qu'elles remettent en cause l'ordre établi (une école française dans un village maraboutique) ou qu'elles rencontrent simplement l'opposition des notables à une initiative qui leur échappe. Ces négociations aboutissent parfois à des compromis, comme l'école franco-arabe de Gagny (Quiminal, 1991), parfois à des échecs (tel chef de village distribuant aux chefs de famille l'argent envoyé par les migrants pour créer un jardin maraîcher) ou à des blocages. Là où les relations sont conflictuelles, les émigrés tentent de contourner la chefferie.

Pour gérer leurs projets et les contrôler, ils envoient parfois l'un d'eux au village. Ils ont aussi suscité des Associations villageoises de développement (AVD) ou (pour le Sénégal) se sont alliés à celles qui sont issues du mouvement des ASC (Associations sportives et culturelles), renforçant ainsi l'effervescence associative des zones rurales des pays du Sahel où les organisations locales se multiplient dans les années 80 (Gentil et Mercoiret, 1991 ; Jacob et Lavigne Delville, 1994).

Les associations villageoises de développement : de nouvelles instances de gestion des affaires publiques

Dans la floraison institutionnelle que connaît l'Afrique rurale, les Associations villageoises de développement se distinguent sociologiquement des autres groupements d'intérêt⁶. Ce sont des associations à adhésion de fait, regroupant l'ensemble des hommes adultes du village (et plus rarement les femmes). Leur assemblée générale se superpose à l'assemblée de village. Les modes de convocation, parfois le lieu de réunion, sont les mêmes. Leur bureau s'apparente au conseil du village quand il ne s'y superpose pas totalement ou en partie. Ces associations ont pour vocation de débattre de réalisations « de développement », en fait de la création d'infrastructures communautaires ou publiques (auxquelles ont accès tous les membres de la communauté). De ce fait, elles interviennent sur une partie des « affaires publiques » du village. Comme le chef de village, elles suscitent et organisent le consensus, mobilisent les villageois pour des tâches « d'intérêt public », dont les chantiers collectifs pour les infrastructures sont le meilleur exemple. Interlocutrices privilégiées des Associations de migrants, elles reprennent cette fonction au chef de village qui jouait ce rôle avant leur création ; interlocutrices de l'État et des ONG, elles deviennent les instances de gestion du rapport avec l'extérieur, les médiatrices entre l'État et le village, reprenant parfois là encore des tâches qui étaient du ressort de la chefferie : au minimum l'accueil des « étrangers », qui en est une des manifestations, et des missions des fonctionnaires. À l'exception de l'état civil et de l'établissement de l'impôt, qui restent du ressort du chef de village, les AVD s'imposent naturellement comme les interlocuteurs de l'État, en particulier des services techniques et des intervenants de développement, matérialisant une certaine division du travail avec la chefferie. En se positionnant sur le registre nouveau

6. Là où les dynamiques organisationnelles sont largement surdéterminées par une prolifération d'intervenants de développement, ces logiques sociopolitiques sont brouillées par les relations de clientèle aux développeurs et la multiplication des courtiers. La distinction entre association villageoise et groupements perd alors sa signification (cf. Jacob, 1994).

du « développement », vu sous l'angle des infrastructures et des équipements (et donc sous un angle essentiellement « technique »), les AVD n'empiètent pas forcément directement sur les prérogatives de la chefferie. Elles se contentent parfois de s'installer à sa marge, et de traiter les aspects pratiques liés au « développement » (relations avec les fonctionnaires et les ONG, suivi des chantiers, etc.). Pour toutes ces raisons, et plus clairement encore que les Associations villageoises de ressortissants, les Associations villageoises de développement sont des instances politiques, concernées par la *polis*, les affaires de tous.

Les AVD apparaissent ainsi comme l'assemblée des citoyens, comme une nouvelle institution de type communal qui, réunissant les hommes à l'âge de la maturité sociale et politique, prend le relais des classes d'âge comme instance de gestion de l'action collective pour organiser, sous la direction des autorités légitimes, la gestion des affaires publiques. Bras séculier du pouvoir local, mettant en avant des jeunes, plus aptes à gérer les relations avec l'État et les intervenants de développement, ou nouvelle forme de gestion des affaires publiques s'imposant contre la chefferie, ce mouvement d'institutionnalisation des structures villageoises est une innovation sociologique qui témoigne – outre ses enjeux politiques internes – d'une étape nouvelle dans l'intégration sociopolitique du monde rural. Alors que les tentatives de construction hégémonique des États, coloniaux puis indépendants, se heurtaient à une paysannerie en partie « non capturée » et que les tentatives de contrôle économique et politique (à travers les sociétés d'intervention, le mouvement coopératif, etc.) ont été des échecs partiels, les AVD témoignent d'une tentative, menée au départ (et en partie à leur profit) par les couches urbanisées du village (ressortissants et jeunes scolarisés), visant à inscrire le village dans une « modernité » (représentée par l'école, le dispensaire, etc.), et à l'intégrer dans l'espace national et international et dans les réseaux d'aide.

Mais au village comme en migration, sous des formes voisines, la signification sociale des associations varie selon le contexte sociologique local. Dans certains cas, les responsables associatifs mettent en avant une filiation directe avec les instances de gestion de la vie publique du village. Ils insistent alors sur la continuité avec les valeurs traditionnelles (le respect de la coutume) et sur l'autorité du chef de village et ses adjoints. Dans d'autres, au contraire, ils décrivent l'association comme le produit de la fusion des classes d'âges. Instances d'action collective transversales aux logiques lignagères, instaurant une égalité formelle basée sur la proximité généalogique, fonctionnant sur la base de cotisations, de travaux communs, d'amendes, ces dernières fournissent effectivement des modèles d'organisation aux associations. Mais la référence aux classes d'âge, plutôt qu'au pouvoir villageois, n'est pas innocente. Elle met en avant certaines dimensions « démocratiques » de sociétés par ailleurs fortement différenciées et hiérarchisées,

marquant une rupture au moins symbolique dans le mode de gestion du pouvoir toute en reliant cette réalité nouvelle que constituent les associations à des réalités sociales préexistantes, et donc en les parant de continuité. De plus, mettant en avant la dimension villageoise, les AVD se posent comme « communautés de dépassement » (Althabe, 1969) des clivages de quartier tout en légitimant, à travers les nouvelles compétences nécessaires, l'accès de personnes non issues de la chefferie à des postes de responsabilité.

La réalité de la rupture est naturellement plus ambivalente. La classe d'âge est à la fois négation formelle et réaffirmation pratique des inégalités sociales : négation par l'égalité de ses membres du point de vue généalogique et parce qu'il s'y noue des rapports personnels qui transcendent les clivages de statut, mais aussi réaffirmation à travers la distribution des rôles en son sein, services pour les captifs, commandement pour les fils de notables. Le modèle de la classe d'âge peut ainsi justifier le maintien du partage traditionnel des rôles. Au village, il semble principalement servir à légitimer l'ouverture du débat public et de la prise de parole des « jeunes » (ici, les jeunes chefs de famille) par la remise en cause du critère généalogique : non pertinent par définition dans une classe d'âge, il ne doit pas l'être non plus dans une instance nouvelle, résultat de leurs fusions.

Pouvoir traditionnel, leaders émigrés et responsables associatifs villageois

Chefferie et AVD partagent la même arène et sont toutes deux des instances politiques de gestion des affaires du village. Dans la zone d'émigration internationale, les associations villageoises sont parfois issues de dynamiques locales (ASC au Sénégal), mais ont souvent été créées sur une initiative directe des émigrés. Selon une enquête (Daum, 1992), les émigrés sont à l'origine de plus de la moitié des groupements et associations recensés dans une centaine de villages de la zone d'émigration internationale, et le pourcentage serait encore plus élevé pour les seules associations villageoises. Leur expérience du « développement » et de l'action collective, leurs idées de changement (en particulier pour les militants progressistes) et leur pouvoir économique se conjuguent à leurs yeux pour légitimer leur rôle moteur dans le développement du village. Outre le transfert du modèle démocratique/égalitaire prôné par les responsables d'AVR à la trajectoire militante, la création des AVD a pour but de constituer un interlocuteur au village pour suivre et gérer leurs projets, et éventuellement de court-circuiter la chefferie en cas de conflits. Pour eux, la création d'une association et la marginalisation, au moins partielle, des « vieux » au profit de « jeunes » dynamiques sont une condition du développement. Chefferie et leaders associatifs émigrés sont ainsi en compétition pour la maîtrise des actions de développement – et,

à travers elles, pour la maîtrise des changements au village –, compétition qui se cristallise sur l'association et son contrôle.

L'histoire de la fondation de l'association et la composition du bureau sont révélatrices de ces enjeux : l'idée d'une association suscite parfois l'opposition des « vieux » (les responsables associatifs parlent alors pudiquement « de problèmes de compréhension par certains des enjeux de l'association » ou encore « de manque de confiance entre les lettrés et les illettrés »). Loin de se limiter à suggérer sa création, les responsables émigrés vont parfois jusqu'à rédiger les statuts et le règlement intérieur, ou même désigner le bureau en y plaçant des anciens émigrés alphabétisés. Face à ces revendications des leaders émigrés, les autorités en place n'entendent pas se laisser déposséder de leurs prérogatives. Pour celles-ci, ceux-là doivent demeurer une force de proposition et des financiers ou des intermédiaires pour trouver des partenaires, villes jumelées ou ONG. Mais c'est bien sûr aux notables du village de garder le contrôle des affaires, en conservant le pouvoir de décision. Tant que les projets des émigrés ne vont pas contre leur logique et que les formes sont respectées, ils peuvent laisser une autonomie assez forte. Par contre, si les émigrés en font un peu trop, ils laissent le temps passer et jouent avec la distance, voire font du sabotage explicite.

L'enjeu n'est pas la légitimité de l'intervention des émigrés, mais la répartition du pouvoir de décision, en premier lieu autour du contrôle de l'AVD. Présente au village, ayant vocation communale, l'AVD représente en effet une concurrence potentielle directe. Selon les cas, les notables tentent de contrôler directement l'AVD, se contentent de faire des propositions à l'association, ou bien encore laissent le « développement » à des « jeunes » (la génération des 40-55 ans qu'on retrouve souvent aux commandes des AVD) en leur déléguant les fonctions de proposition et d'exécution des projets. Avoir une association ouverte à des éléments jeunes et dynamiques qui facilite l'obtention d'aides et puisse servir de lieu de mobilisation pour des réalisations collectives est un avantage reconnu, à condition qu'elle ne déborde pas de ses prérogatives et prenne soin d'agir sous la caution des autorités politiques du village. Nouveau pôle de pouvoir au village, l'AVD est une instance qu'il s'agit de contrôler (que ce contrôle soit direct ou indirect à travers des jeunes proches du pouvoir) ou au pire de neutraliser en la paralysant.

La compétition entre leaders émigrés et pouvoir en place se cristallise ainsi sur l'association villageoise, dont tous deux ont une vision plutôt instrumentale, et en particulier sur le contrôle du bureau. Dans tous les cas, sa composition fait l'objet de tractations, implicites ou explicites, pour arriver à refléter l'équilibre des rapports de force et à trouver un compromis. Compromis parfois tellement subtil qu'il en paralyse le fonctionnement. Ainsi, dans ce village du Gidimaxa malien, formé de deux hameaux soninké et un

haalpulaar, où l'association des ressortissants, dirigée par un membre d'un lignage maraboutique soninké, est en conflit avec le chef de village, le bureau de l'association du village reflète un savant dosage politique entre partisans du chef et personnes choisies par les migrants, entre statuts et entre hameaux d'origine. La présidence est confiée à un représentant des chefs du hameau haalpulaar : de lignage de chef, il est légitime au village ; Haalpulaar, il échappe à la rivalité entre lignages soninké ; ancien émigré ayant longtemps milité à la CGT, il satisfait les migrants. Mais, traversé par des rivalités entre les lignages dominants, par des visions divergentes du « développement » et de son propre rôle, le bureau s'est vite bloqué. Le trop subtil équilibre réalisé dans sa composition du bureau a abouti (en 1991) à une structure paralysée (Yvoire, 1991 ; Lavigne Delville, 1994 : 357-359).

Les associations villageoises de développement matérialisent donc un compromis entre ces deux pôles, révélateur de la structure du champ politique local. Sous un contrôle social assez marqué, elles représentent une ouverture partielle du champ politique, quoique plus limitée encore qu'en migration, avec là aussi un certain rajeunissement du personnel politique. Les anciens émigrés alphabétisés y sont largement représentés (mais ils sont aussi très nombreux dans les villages...). Globalement, l'autonomie par rapport à la chefferie est plus limitée qu'en migration, la capacité financière des migrants rééquilibrant les forces en leur faveur. Dans plusieurs cas étudiés (mais je ne saurais dire si c'est une configuration fréquente), l'association de migrants est contrôlée par un lignage maraboutique ne détenant pas la chefferie politique, alors que l'association au village est dirigée par des proches de la chefferie, sinon par la chefferie elle-même. Dans un village du Fuuta Toro, l'association semble permettre une revanche politique à un lignage évincé de la chefferie au XVIII^e siècle, qui contrôlait en 1988-1992 la section française et la section dakaroise, ainsi que le poste de secrétaire au sein de la section villageoise, dirigée par un membre d'un lignage allié à la chefferie (celle-ci restant à l'écart), (Lavigne Delville, 1994 : 319-320 et 354-357).

La compétition entre autorités traditionnelles et associations de ressortissants ne donne donc qu'une partie des clés d'analyse. Il faut aussi l'éclairer par une analyse de la structure du champ politique local. De plus, elle ne recouvre pas une simple dichotomie entre autorités conservatrices et émigrés progressistes, quoiqu'en disent les migrants : vivant en France, souvent depuis des années, ne rentrant qu'épisodiquement au village, les émigrés ont parfois une image dépassée des réalités villageoises et leurs priorités ne sont pas toujours celles de leurs familles. D'anciens émigrés, rentrés au village, changent souvent d'attitude et en viennent aussi à critiquer ce décalage. Sans compter que le caractère progressiste des AVR est parfois tout relatif, comme on l'a vu. Enfin, cette vision dichotomique néglige le troisième pôle de l'affaire, qui est le bureau de l'AVD, ou du moins le noyau de ses dirigeants.

Les associations villageoises n'ont pas toujours en leur sein des gens ayant acquis une bonne maîtrise de l'animation et de l'action collective ; elles sont souvent limitées dans leurs ambitions, qu'elles soient trop asservies aux autorités par leur composition, ou que leur marge de manœuvre soit faible dans le contexte des rapports de force au village, ou encore qu'elles ne disposent pas de réseaux propres dans le milieu du développement. Mais, alors qu'émigrés comme autorités, ont, pour des raisons différentes, une vision plutôt instrumentale de l'association, ses dirigeants tendent, par simple logique institutionnelle, à vouloir affirmer leur autonomie et à revendiquer une reconnaissance sociale. Qu'elle soit ouverte ou non, cette revendication d'autonomie s'exprime, par rapport aux autorités, en déniaient à la chefferie une compétence en matière de développement et en affirmant leur prérogative sur ce sujet. Et, par rapport aux émigrés, en insistant sur leur éloignement du terrain, sur leur méconnaissance de la situation, sur leur décalage par rapport à la réalité pour les maintenir dans le rôle de bailleurs de fonds. Les AVD reprennent ainsi, à leur échelle, l'argument de la proximité aux bénéficiaires qui avait servi aux émigrés à se légitimer par rapport aux ONG... comme auparavant aux ONG à se légitimer contre la coopération bilatérale ou multilatérale. Les dirigeants associatifs villageois s'appuient sur leur propre apprentissage du développement, l'expérience qu'ils ont acquise à travers la mise en place des projets suscités par les émigrés, les démarches administratives et l'organisation des chantiers passés pour mettre en avant leur propre compétence. Ils essaient de développer leurs propres projets, leurs propres réseaux de partenaires et de relations dans l'administration et les ONG. Les associations villageoises peuvent elles aussi pratiquer des stratégies de brouillage face à leur association de ressortissants pour marquer leur volonté d'autonomie, y compris quand elles sont dirigées par d'anciens émigrés, militants progressistes. Ceux-ci se battent alors sur deux fronts : d'une part, en poursuivant les mêmes stratégies subtiles de neutralisation politique des notables en leur offrant des postes honorifiques dans les associations, d'autre part, en fustigeant en même temps les interventions décalées ou arbitraires des émigrés, et leur méconnaissance des réalités locales due à l'éloignement. La revendication d'autonomie des associations villageoises est encore faible, mais on peut supposer qu'elle va se renforcer au fur et à mesure que leurs responsables développeront des relations personnelles avec les réseaux d'aide.

C'est donc bien un jeu à trois qui se joue. Un jeu qui prend des formes extrêmement variées selon la structure politique du village, les liens personnels et lignagers qui lient les protagonistes, leurs propres trajectoires personnelles et politiques, sans oublier le rôle des sections de l'association dans les capitales ou dans les autres pays d'immigration, dont je n'ai pas parlé, et des fonctionnaires originaires du village. Du fait de la partielle

ouverture du champ politique, le jeu politique qui se joue au sein des AVD est un jeu complexe, où chacun joue sur la multiplicité des critères de légitimité (statut, lignage, compétence, capital social développementiste, proximité géographique, etc.), mettant en avant ceux qui le légitiment pour dénier à l'autre sa légitimité à décider des interventions de développement. Toutefois, les grandes lignes de la division du travail ne sont pas remises en cause : le financement et la création de relations avec les ONG et les jumelages pour les émigrés, la main-d'œuvre pour les villageois, l'organisation et le suivi de l'exécution des travaux pour l'AVD. L'enjeu est bien le pouvoir de définir et diriger des actions qui influent sur les affaires de tous et orientent le devenir du village, le droit à « faire du développement », bref ce qu'on pourrait appeler, en parodiant Max Weber, le « monopole du développement légitime ».

Autour de ces visions différentes de ce qu'est le « développement » et des débats sur le rôle des AVD (instance d'exécution ou de décision ?) se joue donc une compétition au sein du personnel politique pour investir et contrôler la nouvelle notabilité qui se constitue autour du « développement » et des associations (sans oublier le personnel « technique » des AVD – matrone, gestionnaire du magasin, etc. – qui reproduit l'opposition classique du technique et du politique dans la gestion des affaires publiques).

Conclusion

Au travers de configurations micropolitiques variées, l'analyse des dynamiques associatives liées au « développement » dans la zone d'émigration internationale dessine un mouvement d'ensemble et met en lumière d'autres aspects qu'une approche monographique n'aurait pu appréhender de la même façon. Le prix à payer est de ne pouvoir rentrer dans le détail de l'analyse des trajectoires des responsables associatifs, de leurs liens de parenté ou d'alliance avec les autorités villageoises, de la façon dont l'histoire politique du village structure la configuration des associations.

L'existence en France d'une communauté de ressortissants, à la fois nombreuse et dotée d'un poids économique certain, donne un visage spécifique aux associations de ressortissants et à leurs interventions de « développement » au village. L'existence d'une association des ressortissants, avec des sections dans les différents lieux d'implantation et dont les responsables tentent de plaider la cause du village auprès de l'administration et de mobiliser des aides en sa faveur, semble finalement assez classique. Mais de telles associations sont en général sous le contrôle des élites urbaines

(fonctionnaires en particulier) qui s'appuient sur la logique du terroir (Bako-Arifari, 1995) pour conquérir des positions politiques dans l'arène nationale. Ici, les sections de Dakar ou Bamako jouent aussi ce rôle mais, faute de moyens financiers, elles servent surtout de relais à l'AVR pour les démarches administratives. Grâce à leur capacité d'épargne collective, ce sont les émigrés (c'est-à-dire des « paysans / ouvriers » et non des élites scolarisées, même si certains responsables, comme on l'a vu, sont des militants politiques et des intellectuels autodidactes), qui détiennent le leadership. Il s'agit de gens dont la majorité, jusqu'à récemment, avait pour but de rentrer au village comme chef de famille et percevait leur séjour en France comme provisoire, ce qui explique que les enjeux aient concerné principalement la communauté des ressortissants puis l'arène politique villageoise⁷, plus que la société de résidence ou l'arène politique nationale de leur pays d'origine. Toutefois, certains des leaders politiques de l'émigration se sont ensuite reconvertis dans la politique nationale (Sally Ndong, président de l'UGTSF, grande figure des années 70), d'autres dans la représentation de l'émigration en France où la légitimité issue des responsabilités au sein des AVR le disputait à celle issue des appareils d'encadrement politique de l'émigration (Union générale des travailleurs sénégalais en France, Union des travailleurs du peuple malien sous le régime de Moussa Traoré, etc.).

Les enjeux des associations villageoises sont donc d'abord des enjeux politiques. Plus que des courtiers, les responsables associatifs apparaissent comme des entrepreneurs politiques qui ont su jouer sur les différents espaces sociaux auxquels ils avaient accès du fait de leur situation d'émigrés. Saisissant les opportunités ouvertes par la juxtaposition de ces espaces, ils ont développé à l'extérieur de leur communauté des compétences variées (qui vont de la scolarisation au savoir-faire du militant politique en passant par la maîtrise des mécanismes sociopolitiques de la société de résidence), pour les mettre au service de leur communauté et de leur propre trajectoire, d'abord dans l'arène de la communauté des ressortissants puis dans l'arène villageoise. Ils s'appuient ainsi sur une double légitimité et sur la maîtrise de différents espaces sociaux qui font d'eux des interlocuteurs indispensables au moment où la communauté des ressortissants, d'abord, puis le village, ensuite, ressentent le besoin de s'inscrire dans une certaine « modernité » et de s'ouvrir à d'autres espaces sociopolitiques. Le « développement » a été le

7. La légitimité villageoise peut ensuite se réinvestir dans une autre arène : celle de la représentation de l'émigration en France, par exemple (sièges au Fonds d'action sociale, etc.), ou au pays : lors des législatives de 1993, au Mali, les Maliens de l'extérieur devaient élire des députés. La compétition a été forte au sein de l'émigration soninké en France, entre légitimité des appareils et légitimité des associations villageoises, pour le choix du candidat du parti Adema. C'est finalement cette dernière qui l'a emportée (Quiminal, comm. pers.). Mais les élections n'ont finalement pas eu lieu.

moyen d'élargir cette arène et d'y prendre place, tout en légitimant auprès du pouvoir villageois la nécessité de nouvelles compétences et donc une ouverture du jeu politique local.

Dans ce processus, la maîtrise de relations avec l'extérieur a été et reste un critère essentiel. C'est sur elle que se joue la fonction de médiation entre des espaces différents qu'assurent les responsables associatifs, et cette compétence est bien un des critères de légitimation aux yeux de leur communauté. Mais elle ne suffit pas à s'imposer au sein des associations villageoises, tant au village qu'en France. On peut en effet identifier un certain nombre d'échecs de candidats qui n'avaient pas une légitimité suffisante, en termes de statut en particulier, aux yeux de la communauté. Le contrôle politique exercé par les autorités coutumières régule les ambitions qui seraient perçues comme trop individuelles ou trop en rupture avec l'ordre établi. De plus, en tous cas dans les premiers temps, la plupart des associations de ressortissants veillent à envoyer systématiquement plusieurs membres du bureau aux réunions externes, pour contrôler cette fonction d'intermédiation et éviter qu'elle devienne un monopole personnel.

Si l'intermédiation politique est bien au cœur de cette dynamique (ce qui fait des responsables associatifs des courtiers au sens classique du terme), deux dimensions la distinguent assez nettement des « courtiers locaux en développement » : d'une part, la régulation sociopolitique de la fonction d'intermédiation par la communauté, qui évite (ou du moins limite) la constitution d'un monopole personnel ; et, d'autre part, l'existence d'une rente « interne », les revenus de l'émigration, qui fait que l'accès aux ressources financières externes n'est pas l'enjeu premier (et qui est sans doute une condition de possibilité d'un contrôle politique du courtage). Deux des conditions d'existence des courtiers en développement sont ainsi absentes ou du moins nuancées, ce qui permet des dynamiques sociales moins hétéronomes que lorsque la réalisation d'équipements dépend totalement du captage de l'aide.

Plus qu'avec les ONG ou les organismes d'aide, c'est avec les associations d'alphabétisation, les syndicats, les militants politiques dans les foyers que se nouent les premiers contacts. La construction de mosquées ou de puits se fait sur les fonds propres des communautés de ressortissants, sur la base des cotisations, et ne demande pas l'appui d'ONG, les premières actions explicitement nommées « de développement » (magasins coopératifs, bureaux de poste, jardins maraîchers) non plus. Les premiers projets importants (dispensaires intervillageois, périmètres irrigués), réalisés à la fin des années 70, l'ont certes été avec des ONG qui ont fourni un appui-conseil à la préparation des projets et un cofinancement – apports indispensables pour des réalisations de cette ampleur. Mais ils restent quantitativement marginaux, même s'ils ont joué un rôle d'expérimentation et ont contribué à légitimer le

développementisme chez les immigrés. Jusqu'à récemment, le recours à des financements externes est resté secondaire, sinon marginal. À partir d'une enquête auprès d'une centaine d'associations, pour un total de près de 350 réalisations et un budget total de 44 millions FF, Daum (1992 : 49) estime à plus de 90 % la part d'autofinancement dans les réalisations des AVR, cette part décroissant à 82,5 % pour les projets de santé, à 74 % pour les projets de formation et seulement 40 % pour les projets agricoles.

Cette indépendance financière est rendue possible par l'existence de ressources propres, grâce aux cotisations prélevées sur la rente migratoire. Elle renvoie également, chez certains responsables associatifs, à la volonté de garder la maîtrise des actions et d'éviter des interférences dans les recompositions sociopolitiques au sein de la communauté. Mais la faible part des financements ONG résulte aussi de la méconnaissance que la majeure partie des responsables associatifs ont des réseaux d'aide et de leur fonctionnement. La recherche de cofinancements auprès d'ONG et de jumelages s'est accrue fortement au cours des années 80, avec la généralisation du développementisme dans les associations et l'apparition de projets plus ambitieux et plus coûteux. Elle s'est encore renforcée au tournant des années 90, du fait des évolutions de l'émigration. Le chômage, les émigrés clandestins à la charge de leur communauté et le regroupement familial se combinent en effet pour réduire la capacité d'épargne des migrants, et donc leur capacité à faire face à des cotisations lourdes. À la fois besoin et opportunité, le recours à des financements externes et à des jumelages est de plus en plus recherché. Les associations renforcent et diversifient leurs activités de communication. Les plus avancées réalisent des plaquettes de présentation de leurs actions, font des rapports d'activité sur traitement de texte, organisent des ventes de *pins*. Celles qui n'ont pas encore développé de relations avec les ONG ou les collectivités locales s'en désolent et tentent, souvent sans grand succès, de les contacter, découvrant la difficulté à s'intégrer dans les réseaux du système du développement, à y établir des relations personnelles et à formuler leurs projets en des termes recevables pour les bailleurs.

Outre l'enjeu financier, ce déploiement d'efforts répond également à une quête de reconnaissance sociale dans la société de résidence : reconnaissance du rôle positif des émigrés dans un contexte de xénophobie croissante, mais aussi reconnaissance personnelle pour les responsables. Les plus dynamiques et les mieux intégrés d'entre eux ont en effet développé, grâce à leur position au sein de l'association, des réseaux de relations dans le milieu sociopolitique local (municipalités, comités de jumelage, associations locales ou d'aide aux émigrés, etc.) voire national, et se sont construits, en France, une notabilité locale qu'ils ont besoin de consolider à cette étape de leur trajectoire, d'autant qu'ils sont souvent en famille et n'envisagent pas de rentrer au pays. Pour renforcer leur insertion réussie, ils doivent maintenir les relations avec leurs

partenaires institutionnels français et donc continuer à s'appuyer sur leur association villageoise, à susciter des projets, à en trouver les financements. Par un nouveau glissement, l'enjeu consiste maintenant à consolider une position en France, en s'appuyant sur le rapport au village, et non plus seulement l'inverse⁸.

Une évolution similaire se fait jour, plus difficilement semble-t-il, au village : là aussi, les responsables associatifs – et les prétendants – cherchent, pour conquérir leur autonomie par rapport aux migrants et à la chefferie (ou pour se légitimer à leurs yeux), à constituer leurs propres réseaux, afin de renforcer leur position politique (et éventuellement économique).

Sur ces différents plans, la capacité à mobiliser des ressources financières externes devient pour les responsables associatifs un enjeu beaucoup plus important que dans les premières étapes de l'histoire des associations de ressortissants et de développement villageois.

8. D'autres, militants et animateurs, davantage à cheval entre la France et leur pays, souhaitent se professionnaliser dans ce rôle d'intermédiation entre l'immigration africaine et la société de résidence et d'animation du milieu immigré. Ils cherchent ainsi à se faire reconnaître un statut « d'animateur de développement » ou à se faire employer par des organisations d'appui aux immigrés.

Courtage en développement et champ du pouvoir local au Sud-Bénin

Pierre-Yves LE MEUR

« Satola ? Il est bien, il a créé des emplois au village, et les Blancs viennent. Et quand ils viennent par ici, ils demandent à voir le village, et c'est mon village. »

Par ces quelques mots se trouvent exprimés deux des principaux axes de réflexion qui structurent ce texte. Ils revêtent la forme de deux relations, elles-mêmes non indépendantes l'une de l'autre. La première concerne le lien observé entre les fonctions de courtage et les fonctions de patronage, la seconde la position du courtier en développement vis-à-vis de l'arène politique locale. Mais les fonctions repérées – « faire venir les Blancs », « créer des emplois » – s'incarnent dans des acteurs sociaux qui ne se réduisent pas à en être les supports. En d'autres termes, aucun n'est un pur « courtier professionnel ». L'idée existe d'ailleurs à l'état latent dans la définition générale que donnent les éditeurs de ce livre du courtier local en développement : « intermédiaire qui contribue à drainer des ressources externes provenant du domaine de "l'aide au développement" en direction d'une localité au sein de laquelle il joue lui-même un rôle politique » (Bierschenk, Chauveau et Olivier de Sardan). C'est cet aspect, l'insertion de l'activité courtière dans des trajectoires sociales complexes, qui sera plus particulièrement exploré ici, et ce pas uniquement en termes de biographies, mais aussi, inséparablement, en liaison avec les effets, directs ou non, sur la structuration du champ du pouvoir local qu'engendre l'entrée dans les arènes locales des nouveaux acteurs que sont les courtiers.

Le fragment d'entretien illustre aussi implicitement les objectifs poursuivis ici, à travers les personnages mis en présence, puisque F. Satola, diplômé sans emploi retourné à la terre et devenu courtier, est la figure centrale de cette étude, et que celui qui en parle en ces termes est le chef du village, élu depuis 1983, et dont un jeune frère, Dorothée Adikpeto – il en sera aussi question – s'est à son tour lancé dans l'activité de courtage, entretenant des relations changeantes, entre alliance et concurrence, avec F. Satola. Le retour au village et à la terre – les deux expressions ne sont pas synonymes – de ce dernier constituera le point de départ de notre analyse. Dans un premier temps, l'activité de courtage en développement apparaît comme essentiellement instrumentale, participant d'une stratégie d'ancrage local. L'évolution vers des relations de type patron-client et les réactions locales face aux nouvelles données introduites par Satola et son groupe dans l'équation du pouvoir local seront ensuite développées. La perception locale du travail du courtier – son efficacité symbolique – constitue dans ce contexte une donnée importante.

Enfin, trois thèmes centraux pour la problématique du courtage en développement ressortent de cette étude de cas. Il s'agit tout d'abord des deux niveaux d'articulation entre, d'une part, le local et le supra-local (lui-même différencié : régional, national, etc.) et, d'autre part, l'État et le non-étatique – la société civile, pour reprendre un terme dont le côté pratique tient sans doute à un usage peu contrôlé qui permet à chacun d'y trouver son compte. La relation entre le local et le supra-local passera en particulier par la mise à jour du degré d'extraversion des stratégies des courtiers, à la fois par rapport aux modalités d'implantation locale (les « lieux » des négociations) et par rapport à leurs trajectoires ultérieures (politique, sociale, économique). Le troisième thème concerne la question du degré de conscience qu'implique la notion de manipulation. Elle occupe une place spécifique, par exemple dans l'interprétation du courtage donnée par Boissevain :

« Dès lors qu'une personne dispose d'un vaste réseau à haut degré de "multiplicité" (*multiplexicity*) et de biens échangeables, elle peut opérer comme courtier. Mais elle doit avoir la volonté de manipuler ses relations sociales pour le profit. Tout le monde n'est pas préparé à cela. » (1974 : 154.)

Nous verrons que les modalités de négociations et de manipulations empruntent des voies qui ne sont pas toujours aussi clairement conscientes¹, ou qui sont plutôt de l'ordre de la « conscience pratique » (Giddens, 1987).

1. Boissevain tempère plus loin son affirmation, ajoutant que, dans certains cas, « les courtiers concernés ne sont pas pleinement conscients du degré auquel ils manipulent en fait les autres » (1974 : 154).

Une stratégie d'ancrage local et de sécurisation foncière : le GDSER²

Le cas du GDSER – comme son nom, Groupement des jeunes diplômés sans emploi en reconversion, l'indique – renvoie à un contexte global, celui de la crise de l'État béninois qui débute au milieu des années 80 et prend la forme d'une transition démocratique dont le point de rupture se situe en 1990, lorsque la Conférence nationale se déclare souveraine et renverse le régime Kérékou. Cette crise de l'État se traduit, entre autres phénomènes, par une dévalorisation des diplômés universitaires, qui ne fonctionnent plus comme droit d'entrée dans la fonction publique, celle-ci arrêtant de recruter en 1986.

Né en 1962 à Long-Agonmey près d'Allada, Satola a entamé sa scolarité à Allada, la poursuivant, à partir de la classe de seconde, à Porto-Novo, au lycée Toffa I^{er}, où il a passé son baccalauréat. Il a ensuite réussi le concours d'entrée à l'école normale supérieure, obtenant le CAPES en 1987. Parallèlement, il s'est inscrit à la Faculté des sciences et techniques (FAST - Université nationale du Bénin, UNB) où il a obtenu une maîtrise de biologie. En 1989, il a effectué un stage de bio-contrôle à l'IITA (International Institute for Tropical Agriculture) à Abomey-Calavi. À la suite de ce stage, il se retrouve sans emploi, à l'instar d'un groupe d'amis, eux-mêmes tous dotés de diplômes universitaires. Ils décident alors de s'installer ensemble en tant que groupement agricole et, pour ce faire, s'adressent directement au responsable des services agricoles à l'échelon du district rural d'Allada (le Responsable de développement rural - RDR). Ils contactent parallèlement le ministre du Développement rural et de l'action coopérative, à l'époque Gandonou Kodja. « Le ministre a instruit les gens de la direction du CARDER (Centre d'action régionale pour le développement rural) à nous affecter un domaine qui était la ferme d'une société d'État. C'était la ferme de la BBD³ qui se trouve dans la région d'Allada », sur la commune d'Agbanou. La surface accordée était de 30 hectares sur les 128 qui constituaient le domaine créé en 1975 (un autre groupement sous la direction de Houdou Ali, ancien dignitaire du régime

-
2. La description qui suit reprend des éléments déjà contenus dans un exposé présenté et discuté lors d'un atelier sur les courtiers locaux en développement qui s'est tenu à Marseille en novembre 1994 (*La genèse d'un courtier en développement ? Le cas du groupement des jeunes diplômés sans emploi (GDSER) et plus particulièrement celui de son président Satola*, 1994, Marseille : SHADYC, CNRS-EHESS). Deux séjours au Bénin (février-mars 1995, février-avril 1996) m'ont permis de compléter la collecte de données et d'élargir le travail en direction d'autres acteurs impliqués de manière connexe dans des processus de courtage. Le présent texte est issu d'une contribution présentée aux Journées de l'APAD, 6-8 juin 1996, Université de Hohenheim, Stuttgart (Allemagne).
 3. Banque béninoise pour le développement. Il s'agit d'une des trois banques d'État dont la faillite a symbolisé et précipité celle du régime Kérékou en 1988-1989.

Kérékou – ministre de l'Information et de la Communication puis préfet de l'Atacora –, s'en était vu octroyer une autre partie). L'espace avait été essouché et en partie planté en orangers, peu ou pas entretenus. La difficulté du travail entraîne la défection très rapide – en un mois – de dix des dix-sept membres du groupement. Les sept restant entament des démarches auprès de l'Église catholique d'Allada qui les renvoie à l'archevêché de Cotonou. L'archevêque Isidore de Souza les confie au Service diocésain du développement, qui les finance pour un montant de 365 000 FCFA (vivres, médicaments, outils).

La première saison de culture effective survient juste après la Conférence nationale, que les paysans interprètent ici comme le signe que toutes les terres dont on les avait expropriés doivent leur être restituées. Malgré les tentatives d'« explications » du RDR et du chef de district (à présent sous-préfet), les paysans campent sur leurs positions. « Avant la fin de la conférence, très tôt le matin, ils sont venus saccager la case dans laquelle nous nous trouvons stocker tout l'arachide. Et il y a la débandade. Ils ont pris le coupe-coupe et ils sont venus en blesser deux, c'est-à-dire ceux qui voulaient résister à eux, pour raisonner, montrer que ce n'est pas comme ça que la Conférence a... Le paysan ne veut pas entendre parler de... il ne veut pas écouter le raisonnement. Donc, et en ce moment-là, la Conférence a décidé que les chefs de village, tout ça là, ce n'est plus fonctionnel, quoi... Il y avait quelques jours d'impasse. Il n'y a plus de pouvoir en quelque sorte, il n'y a plus de pouvoirs locaux. Donc on court pour aller voir tel maire, lui, il dit qu'il ne comprend plus rien. Il ne veut pas aller voir là-bas pour qu'on le charcute. Donc on était seul face à l'agression des paysans, tout le village, quoi. Donc on a préféré abandonner tout, même nos habits. [...] Donc c'était fini là-bas. Quand on a installé le Premier ministre en 1990, il a dépêché le... une délégation du ministère du Développement rural pour qu'il rencontre les paysans du village pour leur expliquer les décisions de la Conférence. Les paysans ont dit, une fois quitté, si jamais nous revenons, qu'ils vont la nuit, brûler toute la maison, c'est-à-dire toute la case dans laquelle nous nous trouvons. Donc les paysans ont demandé de dire d'aller rester auprès de nos parents. » Deux des sept, les deux qui ont été blessés, préfèrent alors abandonner : « Si l'État ne leur donne pas de l'argent pour qu'ils achètent leurs terres eux-mêmes, pour qu'on mette le nom du groupement pour qu'ils sachent que cette terre leur revient de droit, ils n'entendent plus aller sur un autre domaine. »

Cette première tentative avortée de retour à la terre appelle plusieurs commentaires. Il faut tout d'abord souligner que si nous sommes ici dans une problématique qui n'est pas directement celle, définissant le courtage en développement, de la captation et du drainage d'une ressource externe liée à

l'aide au développement⁴, les modes de négociation choisis par ces diplômés sans emploi présentent des caractéristiques importantes en termes de stratégie d'ancrage local. En outre, le repérage de la genèse de la fonction de courtier, de son irruption dans une trajectoire sociale, peut nous aider à mieux comprendre comment celle-ci s'inscrit dans les logiques et les pratiques de celui qui l'incarne – de saisir empiriquement ce que sont courtier et courtage.

En ce qui concerne les caractéristiques mêmes de cette tentative (caractéristiques que nous retrouverons aussi dans d'autres entreprises de courtage – cf. *infra*), il faut en premier lieu remarquer que les jeunes diplômés s'adressent directement à des échelons administratifs ou politico-administratifs élevés (direction régionale des services agricoles, ministre), court-circuitant les niveaux locaux de compétence en la matière (commune, village). Le second point concerne le type de réseaux mis en action, ici essentiellement liés à l'Église catholique et au parcours scolaire. Il apparaîtra dans le cours de l'entretien avec Satola que les dix-sept membres initiaux du groupement appartiennent au même groupe de prière, mais qu'ils se sont pour une large part connus durant leur parcours scolaire et universitaire. Plus précisément, le Service diocésain du développement est une structure qui concentre et « essaie d'encadrer » (Satola) de nombreux diplômés sans emploi et déscolarisés. Satola y était responsable de la production et cela explique que leur projet ait pu trouver facilement un financement. La commune d'Allada est aussi un point de passage obligé dans la constitution de ce groupe, même si tous ses membres n'en sont pas originaires (ils y ont toutefois très souvent des parents). Troisième point (lié au premier) : il s'est au début instauré sur une base géographique une certaine division des tâches ; ceux qui étaient installés à Cotonou étaient plus particulièrement chargés des démarches auprès des ministères et directions administratives et des organismes d'aide au développement concentrés dans la capitale économique. Il s'agissait en quelque sorte des premiers courtiers de ce groupement. Le problème fut alors que « ceux qui étaient à Cotonou en train de prendre des contacts sont ceux qui ne se sont pas adaptés (au travail de la terre) ». La trajectoire ultérieure de Satola et de son groupement lors de la seconde tentative, aboutie cette fois, d'implantation au village, confirmera *a contrario* ce constat.

Avant d'en faire le récit, il faut dire quelques mots du contexte dans lequel elle s'inscrit, essentiellement dans le domaine des rapports fonciers. Théâtre des événements, le village de Loto-Dénou appartient à la commune rurale d'Ahouannonozoun dans la sous-préfecture d'Allada. Il est inclus dans la zone touchée par le projet Grand-Hinvi, projet dont l'enveloppe initiale en faisait un précurseur des projets de développement rural intégré. Sans entrer

4. Bien que le rôle joué par le diocèse y fasse nettement penser.

dans le détail (cf. Le Meur, 1995), disons que ce vaste projet, héritier des entreprises coloniales de modernisation de la palmeraie dahoméenne (Ahohouankpanzon, 1988 ; Dissou, 1983 ; Gentil *et al.*, 1981 ; Vallet, 1968 ; Clerc *et al.*, 1956) s'est fondé sur la négation des systèmes paysans de production agricole existants et sur des expropriations massives, les terres soustraites étant partagées en blocs de palmeraie, zones de cultures annuelles (sur lesquelles les cultures pérennes sont interdites ; elles ont en principe été redistribuées en lots de 1,4 hectare aux « coopérateurs », à savoir les paysans expropriés et ceux qui ont travaillé plus de 200 jours annuellement à la mise en place des palmeraies), zones collectives de pâturage et de boisement.

« Donc on est resté de 1990 à 1991 à chercher un autre domaine. » Les négociations continuent sur la base de contacts avec différents ministères, directement au niveau des ministres (Premier ministre, les ministres du Développement rural et de l'Intérieur). « Donc c'est comme ça que nous avons commencé par négocier jusqu'à ce que le directeur du CARDER entre, M. Sogbohossou, qui est actuellement le directeur du ministère du Développement rural. Il était le directeur du CARDER Atlantique. Il est venu contacter pour nous les responsables de la Coopérative d'aménagement rural (CAR) d'Attogon-Dessa (à quelques kilomètres au nord d'Allada). Il les a sensibilisés et on a fait une assemblée générale de tous les propriétaires et les représentants de la société qui gèrent le domaine, la SONICOG (Société nationale pour l'industrie des corps gras). » Les paysans sont *a priori* très réticents. Dans un premier temps (pour la grande saison des pluies de 1991), le groupement se voit attribuer un lot sur une ZOCA (Zone de cultures annuelles) non exploitée, le temps de commencer à défricher une zone initialement réservée au pâturage du troupeau de la coopérative, mais abandonnée depuis plusieurs années au moment de la négociation. Un contrat est signé avec le conseil d'administration de la coopérative, contresigné par la RDR d'Allada (responsable des services agricoles du district) et le sous-préfet d'Allada. Le bail est de dix ans, la question du renouvellement faisant l'objet d'appréciations contradictoires, le fermage est gratuit, et une clause importante stipule l'interdiction des cultures pérennes (là encore, les interprétations divergent - cf. *infra*).

On retrouve un élément repéré plus haut, à savoir la capacité à toucher directement des niveaux supérieurs de décision. Cette caractéristique est justiciable d'une double explication, en termes de réseaux déjà constitués et en termes de capital mobilisable. Les deux niveaux d'interprétation sont liés, le premier exprimant un certain volume de capital social, alors que le second met plutôt en avant des compétences linguistiques issues en particulier d'un capital scolaire important qui autorise son détenteur à s'adresser tout de suite

« à la bonne porte », et à le faire dans le langage adéquat. Il est à noter que la RDR qui supervise la négociation, Virginie Miguel, était en terminale avec Satola au lycée Toffa I^{er} de Porto-Novo. N'ayant pas redoublé, elle a fait partie de la dernière vague de recrutement dans la fonction publique. Satola lui est reconnaissant de l'avoir aidé ; elle l'a en particulier aiguillé sur le ministre du Développement rural.

Le premier conflit qui va opposer le groupement aux villageois exprime très clairement cette inégalité entre acteurs. Il se noue autour d'un nouvel enjeu économique, la culture de l'ananas, qui va exacerber le contentieux latent et, dans le même temps, permettre au groupement de poser certains jalons de son implantation locale et d'une stratégie multidirectionnelle dont le courtage constitue un élément important.

« Cela n'a pas été facile, au début, les villageois ont laissé faire, puis ils ont vu que ça marchait, alors ils ont voulu récupérer les terres. » Telle est l'appréciation, discutable, on l'a vu, de Clément Guézodjé, le SOP des communes d'Ahouannozoun, Attogon et Hinvi (spécialiste des organisations paysannes selon l'organigramme kafkaïen postajustement structurel concocté par les services de la Banque mondiale).

Concrètement, la colère des villageois est montée de plusieurs crans lorsqu'ils se sont aperçus que les jeunes diplômés, en plus d'avoir foré un puits, prévoyaient la construction d'une case en dur, et que, « pire ils ont planté des ananas alors que ce n'est pas une culture saisonnière » (lettre datée du 14 juillet 1991 adressée par « les cultivateurs sinistrés de la reconquête des zones de culture acquis depuis 23 ans » au sous-préfet d'Allada). Dans une autre lettre, « les vieux » affirment qu'ils n'ont « pas pour objectif la palmeraie mais la zone de culture qui nous est attribuée depuis 23 ans », ajoutant que « SONADER (la Société nationale pour le développement rural, n. d. a.) c'est don fait par un Blanc pour l'État dahoméen qui demeure bénéficiaire des villages ». Ayant renoncé aux blocs de palmeraie, ils expriment un ressentiment encore virulent vis-à-vis de la « ruine destructive de la SONADER ». Il faut se souvenir que c'est la zone où l'expropriation fondatrice du projet Grand-Hinvi s'est déroulée de la manière la plus heurtée (la coopérative d'Attogon-Dessa est l'une de celles où les rendements de la palmeraie sont les plus bas et l'absentéisme et les vols de régimes les plus répandus). Les cultivateurs demandent aussi le départ du directeur de la coopérative, Émile Aïhon, « grand corrompu » (lettre au directeur général de la SONICOG), auquel ils reprochent la collusion avec le chef de brigade d'Allada visant à les intimider (« ils veulent nous remettre à genoux », *id.*) : « Nous aimerions par ailleurs Monsieur le sous-préfet vous supplier de nous aider à choisir le président du comité chargé de la part A parmi les vrais sinistrés qui n'a pas pour activité que le labour de la terre. Un fonctionnaire, pire un homme en uniforme

comme guide de ces genres de choses ? C'est un abus » (lettre du 11 août 1991 au sous-préfet d'Allada). Dans la lettre au directeur général de la SONICOG, des menaces plus explicites sont rapportées : « Monsieur le directeur vous êtes la seule personne jugée capable de venir à notre secours pour relever le défi entrepris par Émile Aïhon qui vu la place qu'il occupe dans votre secteur se dit le chef suprême car il sait que nous des analphabètes cultivateurs. Lors des deux dernières rencontres avec le chef de la brigade de gendarmerie d'Allada, ils nous ont promis que leur décision doit passer et que la meilleure solution serait de le concevoir telle que nous l'apporterons et qu'ils ont les moyens les plus possibles de graisser les pattes aux autorités compétentes qui leur fourniront des hommes en uniformes dès que le besoin sera et qui en rien de temps feront parmi des pertes en vies humaines à coups d'armes sophistiquées. Monsieur le directeur nous ne sommes des animaux qu'on tuera à coups de fusil et qu'arrêteront les gendarmes comme il nous le promet. » La lettre se termine par « Vive le Bénin nouveau ! Vive la Démocratie ! ».

Par leur capital social et scolaire, les membres du GDSE, en fait essentiellement Satola, véritable courtier de sa propre organisation, ont su déplacer le lieu de la négociation et ainsi disqualifier leurs opposants, dont les compétences spécifiques sont ici inopérantes. Parler uniquement en termes privatifs – analphabétisme, absence de relations – serait excessif dans la mesure où, en d'autres occasions et en d'autres lieux (à l'échelon des arènes locales), ces mêmes villageois sont arrivés à des résultats non négligeables, en termes de récupération de terres et de contournement des réglementations relatives aux cultures pérennes, par la mobilisation d'autres ressources (capital social local, compétences occultes)⁵. De fait, l'inégalité s'instaure de manière flagrante lorsque l'échelon local est contourné : la capacité à réaliser une telle délocalisation fait partie des compétences mises en action lors des négociations et elle sera réinvestie dans le cadre d'entreprises de courtage.

Ce facteur apparaît explicitement dans les commentaires d'Étienne Dogbo, président du conseil d'administration de la Coopérative d'aménagement rural (CAR) d'Atogon-Dessa, sur l'installation du GDSE (et du GCN : Groupement coopératif *Nudewenu* dirigé par un autre diplômé sans emploi, Félix Ahotonou, sur lequel nous reviendrons).

5. En ce qui concerne les formes de négociations de l'après-projet Grand-Hinvi liées à la question foncière (aux récupérations de terres) dans le contexte du renouveau démocratique, défini comme « règne élargi de l'informel », voir Le Meur, 1995 (en particulier pp. 94 et sq.).

« Satola est venu nous voir avec la RDR de l'époque, une femme. Il a demandé l'autorisation de s'installer et on est allé délimiter une parcelle. On nous avait expliqué que ce sont nos enfants, des diplômés, et qu'ils n'ont pas de job. Tout le monde est tombé d'accord pour un temps donné, dix ans. Après ils vont quitter. [...] En fait on ne peut pas prédire l'avenir. » Aux questions relatives aux rôles du RDR et du sous-préfet, et à d'éventuelles négociations préalables de Satola avec ceux-ci, E. Dogbo répond : « S'ils ont contourné vers le CARDER ou la sous-préfecture, nous n'en savons rien. »

Pour Bienvenu Adikpeto, chef du village de Loto-Dénu depuis 1983 et membre d'un lignage fon d'origine aboméenne⁶, la question de l'inégalité des compétences est claire : « Quand les diplômés sont arrivés, les gens se sont soulevés, ils ont même écrit (aux autorités - PYLM). Mais ce type-là, il est lettré, professeur. Il a écrit aussi et les villageois n'ont pas eu gain de cause. » Lui-même a été accusé par ceux qui s'étaient opposés à la venue du GDSER de leur avoir « vendu » la terre et de « leur être vendus », d'« être avec eux », en raison d'une convocation du sous-préfet, Christophe Gbedah, au cours de laquelle ce dernier lui a affirmé qu'il se devait de « veiller sur les diplômés ». Si l'on ajoute l'appréciation de Gnihatim, un des meneurs de l'opposition au GDSER (il possède une orangerie illicite plantée vers 1990 dans la zone attribuée au groupement), qui met principalement l'accent sur la rétention d'informations de la part du conseil d'administration de la coopérative et sur la collusion du chef de village avec les jeunes diplômés, on s'aperçoit que l'irruption de ces derniers contribue à faire (ré)émerger des conflits locaux, eux-mêmes déjà créés ou renforcés par le projet Grand-Hinvi⁷.

À ce stade, le processus d'implantation du GDSER à Ahouannonzoun est plus initié qu'il n'est achevé. La question du renouvellement du bail est en suspens.

À mi-bail (mars 1996), Satola a déjà entamé les négociations avec le conseil d'administration de la coopérative, principalement avec son président Étienne Dogbo. Il dit qu'il sait « qu'il faut bien venir », *i.e.* qu'il faudra donner

-
6. Cf. Le Meur (1998), pour la place actuelles des Fon, originellement envoyés par la monarchie aboméenne vers le milieu du XIX^e siècle pour remplir certaines fonctions administratives, dans des arènes politiques locales dominées par le lignage ayizo fondateur d'Ahouannonzoun.
 7. La présence du CARDER, lors de la signature du contrat, et les commentaires du président du CA de la Coopérative d'aménagement rural peuvent d'ailleurs se lire comme des expressions de l'opposition entre ces coopératives auxquelles doit être rétrocédée la gestion des zones de cultures annuelles, de pâturages et de boisements, et le CARDER qui en avait la charge depuis la réforme des services agricoles de 1982. F. Satola ne manque pas de faire la relation, pour situer le moment de la négociation, de « la période où le CA de la CAR et le CARDER se disputaient les ZOCA ».

quelque chose. De son côté, Étienne Dogbo fait « monter la pression » en répétant qu'il n'est pas question de renouveler le contrat : « Ils doivent partir. »

S'il y a installation, il n'y a pas encore « ancrage local » au sens où Bierschenk, Chauveau et Olivier de Sardan l'appliquent à des individus extérieurs à l'arène politique locale. Cet ancrage local passe entre autres par des actions de courtage que nous allons à présent aborder.

Le président du GDSER : patron ou courtier ?

« Oui, quand on a commencé par faire le maïs, tout ça là, l'arachide, il n'y avait pas de soulèvement des paysans, de Gnihatn et autres. C'est quand on a commencé par faire de l'ananas que les paysans ont dit, "ah, ceux-là ne veulent pas quitter de si tôt". C'est à ce moment-là qu'ils ont fait le soulèvement. C'est quand on leur a expliqué (les termes du contrat d'installation - PYLM) ; c'est maintenant qu'ils ont exigé qu'on recrute préférentiellement toute la main-d'œuvre ici et non ailleurs, leur permettant de retrouver un complément de salaire. [...] C'est en 92 qu'il y a eu tout ça. PYLM : "Ils n'ont pas demandé ou exigé en tout cas, comme vous saviez cultiver l'ananas, que vous fassiez un peu de vulgarisation ?" FS : "Ils ont demandé, ça ne fait pas longtemps. C'est à partir de 93 qu'ils ont demandé qu'on forme, qu'ils envoient au moins... c'est-à-dire les villages d'alentour et le village de Loto-Dénou, deux par village dans la commune d'Ahouannonzoun pour qu'ils viennent apprendre quelques techniques pratiques." »

La stratégie suivie par le GDSER est centrée sur l'efficacité technico-économique de l'exploitation agricole, ce qui ne signifie pas que les enjeux de cette réussite sont uniquement économiques, mesurables en termes de résultats comptables et de revenu agricole. À mi-bail, en mars 1996, 11 hectares sur les 20 accordés sont cultivés et 15,5 hectares sont défrichés et essouchés, l'objectif étant que l'ensemble du domaine soit cultivable pour la seconde saison 1996. La culture attelée et les itinéraires techniques suivis distinguent le système de production de ceux en usage dans la région. Le groupement est en outre suivi par le Centre de gestion des exploitations agricoles mis en place dans le cadre d'un projet de coopération franco-béninois d'appui à la formation des agronomes de la Faculté des sciences agronomiques de l'Université nationale du Bénin (PAFPA - cf. *infra*). Le recours à des activités extérieures diminue, mais Satola continue de faire des vacances dans les collèges de la sous-préfecture d'Allada et chacun des

membres du groupement dispose d'une parcelle individuelle, d'un quart d'hectare au maximum⁸. De plus, les deux épouses des deux membres mariés du GDSE, dont aucune n'est impliquée dans les activités du groupement, travaillent et leur revenu permet au moins de limiter les dépenses, sinon de réaliser des petits investissements⁹.

Le discours tenu par Satola est, lui, résolument centré sur le retour durable à la terre, comme agriculteur, discours à double usage : externe en direction des bailleurs de fonds effectifs ou potentiels, et interne, en direction des villageois, vis-à-vis desquels est développée une idéologie située quelque part entre le leader paysan et l'intellectuel organique de Gramsci :

« Nous, on est en train de découvrir que... puisque nous sommes devenus paysans et que nous sommes un peu intellectuels, il faut qu'on défende cette couche puisque nous sommes avec eux. Il faut qu'on... quand leur condition sera améliorée, c'est que notre condition s'améliorera davantage. »

Dans la pratique quotidienne, plusieurs niveaux d'action interfèrent, se déterminant et se renforçant mutuellement, si bien qu'il n'y aurait aucun sens de vouloir en isoler un comme élément de compréhension autonome.

Conversion des ressources : du courtage au patronage

Reprenons dans un premier temps la distinction analytique établie, par exemple, par Boissevain entre ressources primaires ou « de premier ordre », contrôlées directement par un entrepreneur, et les ressources secondaires ou « de second ordre », « contacts stratégiques avec d'autres gens qui contrôlent de telles ressources (primaires - PYLM) directement ou par l'accès à de telles personnes » (1974 : 147)¹⁰. Sont définis comme patrons ceux qui contrôlent des ressources primaires et comme courtiers ceux qui contrôlent des ressources secondaires.

-
8. Le règlement interne du groupement interdit de dépasser le demi-hectare, limite au-delà de laquelle le travail individuel risque de se faire au détriment du groupement. L'exploitation de la parcelle individuelle après la journée de travail consacrée au GDSE n'est pas sans rappeler l'institution fon et ayizo du champ du soir (*gbada-gle*) dont le père accorde l'exploitation à son fils peu avant son mariage.
 9. L'économie domestique du groupement n'a pas été étudiée de manière systématique.
 10. Spittler dans son analyse relative à « l'État et les structures clientélistes dans les pays en voie de développement » établit une distinction analogue, même si la terminologie n'est pas très heureuse, entre les « patrons classiques », qui jouent sur les ressources dont ils disposent directement, et les « patrons modernes » qui seraient simultanément des courtiers ou intermédiaires (« *mittelsmann* ») et dont l'action par conséquent dépasserait l'échelon local, s'intercalant entre les paysans et l'appareil d'État (1977 : 61-62).

L'application de ces catégories au cas du GDSEER passe par la question du passage de l'une à l'autre, des transformations possibles entre les deux ordres de ressources. Le GDSEER vise tout d'abord une forme d'excellence professionnelle qui se nourrit des contacts noués avec diverses institutions de recherche agronomique, principalement l'IITA, la station de Niaouli, près d'Allada, dépendant de l'Institut national de la recherche agronomique du Bénin (INRAB) et la Faculté des sciences agronomiques (FSA). En ce qui concerne l'IITA, le lien passe par la personne de Satola et date de ses études à l'UNB (cf. *supra*). Des essais en situation sont réalisés sur les champs du GDSEER qui assure un travail de suivi (application stricte de l'itinéraire technique, comptage, etc.). Par ailleurs, le GDSEER a mis ses compétences à profit (le capital social et scolaire initial augmenté du savoir-faire technique acquis) pour élaborer des demandes de financement auprès de différents bailleurs de fonds (ambassade d'Allemagne, Service allemand du développement – DED –, Mission française de coopération et d'action culturelle, Caisse française de développement), en particulier pour l'achat de matériel de transformation de produits agricoles (maïs et manioc, les deux principales cultures vivrières du Sud-Bénin). La demande auprès de l'ambassade d'Allemagne a été rédigée en collaboration avec des membres du projet franco-béninois PAFPA au sein duquel j'ai travaillé jusqu'en juillet 1994. Elle est significative à la fois de la capacité à manier la rhétorique développementiste en vigueur à un moment donné (il ne faut pas se tromper de modes, certains termes agissant comme des marqueurs dont l'absence entraîne un rejet direct de la demande : elle n'existe tout simplement pas) et à construire une présentation de soi, incluant un historique simplifié et mythifié du groupement, présentation combinant « autopromotion » (efficacité économique) et développement local¹¹.

La fiche descriptive du projet définit la « population concernée : le GDSEER et plus largement la population de Loto-Déno et les communautés rurales voisines » et les « objectifs spécifiques » :

- contribuer à promouvoir l'auto-emploi ;
- permettre au groupement d'accéder à terme à l'autonomie financière ;
- autoriser un accès facile pour les populations du village à un moulin à écraser le maïs ;
- diminuer la pénibilité et la durée du travail des femmes qui fabriquent le gari ;
- augmenter la quantité de gari disponible pendant la période de soudure.

11. L'histoire aménagée du groupement exclut en particulier sa préhistoire, *i.e.* la première tentative d'installation sur une ferme d'État.

En conclusion du document, il est dit que « la quasi-inexistence de moulin à maïs et de matériel de transformation du manioc à Loto-Dénou crée une situation difficile pour les habitants du village : leur vie quotidienne est rendue plus pénible et le développement socio-économique est freiné. Le présent microprojet (“acquisition et exploitation d’un moulin à maïs et d’un matériel simple de transformation du manioc en gari”) propose des solutions adaptées, tentant d’apporter sa modeste contribution à l’amorce d’un développement socio-économique du village tout en aidant à la réalisation de la promotion professionnelle des membres du GDSER. Cette double préoccupation correspond bien à la philosophie qui sous-tend l’action des membres de ce groupement depuis sa fondation ».

La mise en valeur d’un capital scolaire (ressource primaire) et d’un capital social important (ressource secondaire) a permis au groupement d’accéder à des ressources primaires différenciées (terre, moyens de production, emplois, compétence technique en particulier dans le domaine de la culture de l’ananas). Celles-ci sont, pour une part, réinvesties localement dans le cadre de relations qui font du groupement à la fois un fournisseur de travail, un vendeur de matière première (manioc en particulier) et surtout de prestations de services dans le domaine de la transformation agricole¹², et un dispensateur de conseil technique. Le courtage en tant que drainage de ressources externes se réalise donc localement sous la forme de relations de patronage aux contenus diversifiés mais interdépendants.

Efficacité symbolique du courtage et patronage politico-économique

Le contrôle de ressources matérielles (au sens large : y compris en termes de connaissances techniques) et sociales (réseaux) s’accompagne de la reconnaissance de cette maîtrise par les destinataires effectifs et potentiels. Celle-ci est de deux ordres, selon qu’il s’agit de la prise en compte de ressources effectivement contrôlées, la preuve de ce contrôle ayant déjà été administrée, ou de ressources, en particulier en termes de réseaux de relations, dont le courtier est supposé avoir la maîtrise, souvent sur la base d’un « on ne prête qu’aux riches » de sens commun : « Si le capital d’un courtier consiste dans les canaux de communication effectifs qu’il contrôle, son *crédit* réside dans ce que les autres pensent que son capital est. » (Boissevain, 1974 : 159.) Cette distinction renvoie à la notion d’efficacité symbolique de l’action ou de

12. La formule de la location du matériel de transformation du manioc en gari et du moulin à maïs, formule qui avait les faveurs des membres du projet de la FSA, a été rejetée comme génératrice potentielle de conflits.

mise en œuvre d'un capital symbolique¹³ dont la productivité est conditionnée par le volume de capital matériel qui contribue à le constituer :

« Le capital symbolique, c'est n'importe quelle propriété (n'importe quelle espèce de capital, physique, économique, culturel, social) lorsqu'elle est perçue par des agents sociaux dont les catégories de perception sont telles qu'ils sont en mesure de la connaître (de l'apercevoir) et de la reconnaître, de lui accorder valeur.¹⁴ » (Bourdieu, 1994 : 116.)

La visite au village de Loto-Dénou de Rosine Soglo, épouse du président de la République du moment (mars 1995), Nicéphore Soglo, et fondatrice de l'ONG Vidolè, dont l'action se situe quelque part entre développement, action humanitaire et propagande politique, sera habilement transformée par le président du GDSER en visite au village. La démonstration de la capacité de Satola à faire venir dans une localité, jusque-là peu ou pas irriguée par la rente du développement, une représentante typique de ce monde, indissociable de sa capacité à mobiliser le village pour l'occasion, accrédite l'idée de sa compétence comme courtier, bien que les résultats matériels de cette visite soient pour le moins limités, au sens où ils ne débouchent pas sur une action de développement menée par cette ONG¹⁵.

« Elle est arrivée, elle a dit qu'elle va... elle nous a donné des sous, et elle m'a demandé d'énumérer nos besoins, quoi. [...] Elle nous a aussi donné des outils, des râtaux, des houes... PYLM : Elle a donné un petit peu aux autres villageois aussi ? Parce que tout le monde... je me rappelle, j'étais venu là-bas... FS : Oui, oui, les villageois étaient venus pour me soutenir, donc elle a distribué de l'argent à presque tous les villageois qui sont là, 5 000, 5 000, le délégué a eu 10 000. PYLM : Adikpeto ? Donc ça, ça vous crée des meilleures relations ? FS : Oui, oui, ça nous a permis d'avoir un peu... de nous prendre un

-
13. Très proche de Boissevain, même si ce dernier n'emploie pas l'expression, Bourdieu définit le capital symbolique comme un « capital de confiance », « un *crédit*, mais au sens le plus large du terme, c'est-à-dire une espèce d'avance, d'escompte, de créance, que la *croissance* du groupe peut seule accorder à ceux qui donnent le plus de *garanties* matérielles et symboliques » (1980 : 201-202).
 14. Cette idée du capital symbolique comme « coquille vide », réceptacle de toute forme de capital, est proche de la démarche d'Olivier de Sardan, lorsque, discutant la notion d'efficacité symbolique développée par Lévi-Strauss par rapport au chamanisme et à la possession, il distingue efficacité symbolique magico-thérapeutique et efficacité symbolique d'incorporation, donnant ainsi un contenu empirique à une notion *a priori* indéterminée (Olivier de Sardan, 1994a : 21-22).
 15. Les billets de banque ont en revanche circulé au cours de cette journée, signes de la reconnaissance de l'existence du village par les « en haut d'en haut », et aussi gratifications matérielles non négligeables, étant donné le niveau des flux monétaires des unités de production de la zone.

peu plus au sérieux... Ils ont vu que, ah, notre installation doit être connue avec ce concours, ils ont dit, ah, nous sommes allés jusqu'à ce niveau, ça veut dire que nous sommes bien connus, ce n'est pas quelque chose qui est resté au niveau local seulement. »

Bienvenu Adikpeto, le chef de village, apprécie le fait que Satola ait su faire venir Rosine Soglo dans « son » village (cf. le fragment cité en préambule), mais il ne reconnaît pas avoir touché d'argent : « Rosine ne nous a rien donné directement, à eux (GDSER - PYLM), oui. Nous avons fait une demande, mais malheureusement il y a eu les élections (présidentielles de mars 1996 qui ont vu la défaite de Nicéphore Soglo face à Mathieu Kérékou). »

L'autre aspect essentiel de cet épisode réside dans son origine, à savoir la participation du GDSER à un concours agricole organisé par le conseil de l'Entente, instance régionale regroupant le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire et le Togo. La sélection s'est déroulée à trois niveaux, sous-préfectoral, national et international, et il faut noter que ce sont des responsables du CARDER qui se sont déplacés pour l'évaluation. Là encore, des registres différents s'imbriquent dans un événement qui, à la fois, place Satola en position potentielle de courtier, et le légitime en tant qu'« agriculteur de pointe » reconnu et comme conseiller technique agricole (aux dépens des agents du CARDER qui, pourtant, le sollicitent pour la culture de l'ananas lors des formations prévues pour les responsables agricoles de district et dont les phases pratiques se déroulent pour une part sur l'exploitation de Satola). La reconnaissance extérieure est donc interprétée selon trois grandes catégories d'appréciation : le groupement peut permettre au village de capter un peu de la rente du développement qui suit des trajets qui, jusque-là, restaient hors de portée ou inconnus des habitants de Loto-Dénou ; comme « paysan-modèle », Satola assure une fonction de vulgarisateur, battant en brèche le monopole du CARDER dans ce domaine ; enfin, à travers la mise en scène de l'événement est transmis un message implicite, mais manifestement perçu (cf. *supra* le commentaire de B. Adikpeto) faisant état du capital social dont dispose le groupement, capital mobilisable localement en cas de conflits (foncier en particulier, mais aussi en ce qui concerne le « droit » de cultiver l'ananas sur une zone où les cultures pérennes sont interdites). L'ancrage local du groupement passe aussi par ce type de « démonstration de force » mettant en jeu différents niveaux de compétences et de ressources effectives et supposées du groupement.

L'efficacité symbolique est à double face, tournée à la fois vers le village et vers les réseaux externes mis à contribution, indissociable en ce sens de la question du profit tiré des activités de patronage et de courtage et des services rendus dans ce cadre. Comme nous l'avons vu, la capacité à « faire venir le

développement au village » s'est accompagnée de celle de mobiliser ce même village pour l'occasion, sur la base, en ce qui concerne les villageois, d'un profit pour une part hypothétique et de toute manière différé. La mise en scène de la mobilisation s'adresse tout autant aux visiteurs, sachant que les activités de R. Soglo en matière de développement, par le biais de son ONG, recourent de façon très prévisible son action politique à la tête du parti Renaissance du Bénin soutenant Nicéphore Soglo. Or, Satola est un des membres fondateurs de ce parti et, secrétaire administratif du parti pour la région d'Allada depuis 1993, il a activement contribué à la campagne pour les élections législatives de mars 1995¹⁶. Le clientélisme politique constitue ici l'envers de la fonction de courtage¹⁷ (cf. Blundo).

La trajectoire ultérieure du président du GDSER par rapport à l'engagement politique ainsi que ses choix et objectifs explicites donnent toutefois à penser que la politique au sens strict (ou professionnel) du terme ne constitue pas un but en soi, mais plutôt un passage, un moyen d'enrichir son capital social.

PYLM : « Vous étiez le directeur adjoint de la campagne pour la région d'Allada... c'est ça ? FS : Oui. PYLM : Et comme vous faites de la politique, vous n'avez pas envie de vous présenter au niveau local, comme vous commencez à vous implanter ? Chef de village, sinon maire ? Ça ne vous intéresse pas ? FS : Non, ce qui m'intéresse, c'est la chambre d'agriculture » (il s'agit d'un projet de structuration du monde professionnel agricole conçu d'en haut et piloté pour une large part par les services du ministère du Développement rural).

L'année suivante (entretien du 29 mars 1996), Satola, portant un jugement très nuancé sur l'action de Soglo, m'expliquait qu'il avait « fait un peu de politique » pour les élections présidentielles, mais seulement dans le cadre de la Commission électorale nationale (CENA), comme « personne-ressource » au niveau de la Commission électorale locale (CEL, *i.e.* à l'échelon de la sous-préfecture d'Allada). Il faut toutefois remarquer que la philosophie sous-tendant la composition de la CENA en 1996, basée sur une représentation des différents partis, différait largement de celle qui avait prévalu en 1995, axée

-
16. Son rôle de « rabatteur » est même allé un peu au-delà de ce qui est permis. Ainsi, l'entretien du 28 mars 1996, le jour même du scrutin législatif, a été interrompu par l'arrivée de villageoises venant se renseigner pour savoir comment voter pour le parti de la « Renaissance du Bénin » (RB) – *i.e.* comment reconnaître le bulletin de ce parti. Satola leur a obligeamment fourni une pile de bulletin, en spécifiant bien qu'elles devaient se les mettre en mémoire, mais surtout ne pas les amener au bureau de vote (puis s'adressant à moi : « Normalement, je ne dois pas faire ça. »).
17. On retrouve ici le courtier ou « patron moderne » de Spittler (1977 : 62), en particulier dans la question de la rémunération indirecte de ce type d'activité, mais dans un schéma qui intègre ici le facteur aide au développement.

sur la notion de neutralité des membres de la commission (ce qui ne dit rien de l'effectivité de ces principes).

La fonction de courtage remplie par Satola s'inscrit donc dans une stratégie complexe dont elle n'est qu'un élément. La question de l'ancrage local y occupe une place centrale et elle prend la forme, considérée dans son ensemble, d'une entreprise de patronage politico-économique dont le contexte actuel de décentralisation de la rente au développement explique que le courtage y apparaisse en bonne position. Le terme de « local » reste à préciser. Tout d'abord, l'ancrage n'est pas définitivement local, c'est-à-dire centré sur le village où l'exploitation agricole est implantée, puisque la précarité de cette installation fait que le GDSER développe actuellement une stratégie d'achat de terres près d'Allada, encore une fois avec le soutien du réseau catholique dont le nœud principal est constitué par le Service diocésain du développement (cf. *supra*)¹⁸. Ensuite, la technique de négociation principale a consisté soit en un déplacement des lieux de négociations hors de la localité (CARDER d'Allada par exemple), soit dans un recours à des personnalités extérieures (RDR, ministres) en particulier en cas de conflits. À ce titre, la venue de R. Soglo exprime indirectement cette seconde voie : son efficacité symbolique tient à ce que, promesse de développement, elle est dans le même temps le symbole des armes (des recours potentiels) à la disposition du GDSER en cas de conflit local. L'ancrage local et plus largement le retour à la terre – effectif, même si celui-ci est inséparablement un tremplin pour une carrière de leader paysan – sont servis par une stratégie largement extravertie, en termes de capital social (de réseaux sociaux) et de mise en valeur du capital scolaire et culturel.

18. En avril 1996, le GDSER possédait 6,5 hectares de terres situées à Dagleta, près d'Allada, dont 1,7 hectare planté en agrumes et bananiers, et 2 hectares de maïs, le reste étant loué à un fermier. C'est le Service diocésain qui a financé l'achat pour 660 000 F CFA remboursables de manière très souple, sans échéancier défini. Le prix était donc d'un peu plus de 100 000 F CFA l'hectare en 1992-1993, ce qui était encore raisonnable. Le GDSER négocie actuellement 10 hectares à Azohoué-Aliho, dans la même région, sur la base de 300 000-350 000 F CFA l'hectare à un propriétaire qui souhaite vendre ses 30 hectares en une fois (chose devenue relativement courante au Sud-Bénin).

L'espace social du courtage local

Par définition, un courtier en développement, tout local qu'il est, a des accointances avec l'« extérieur », qui prennent en général la forme de réseaux sociaux eux-mêmes connectés les uns aux autres, au moins par la personne du courtier lui-même. Son action s'inscrit donc dans un cadre spatial complexe, incluant l'espace villageois, mais ne s'y réduisant pas. Le degré d'extraversion de sa « stratégie » par rapport au village, défini ici comme le local, se mesure selon plusieurs critères qui ne se juxtaposent pas forcément (trajectoire antérieure, réseaux et ressources, objectifs, tactique de négociations), déterminant des trajectoires de courtiers qui peuvent entrer en concurrence les uns avec les autres. Il faut préciser ici que l'usage des guillemets veut signifier que le terme de stratégie n'est pas conçu ici comme l'expression d'un plan qui serait explicitement défini puis mis en action, mais plutôt comme une reconstruction *a posteriori* d'une série d'actions où se mêlent étroitement ajustements pratiques, qui n'accèdent souvent pas à la « conscience discursive » (Giddens), et volonté consciente de manipulation ou de réalisation d'objectifs aux termes divers. L'imbrication entre des temporalités différentes, aussi en termes d'effets des actions, contribue encore à brouiller la distinction entre ce qui ressort de la stratégie consciente et ce qui appartient à la « conscience pratique ». Ainsi, lorsque Satola recourt au RDR d'Allada pour tenter de retourner à la terre, plusieurs niveaux interfèrent, déterminant ce qui *a posteriori* pourrait apparaître comme le résultat d'une stratégie bien pensée (cf. *supra*).

La figure du président du GDSER est donc ici centrale dans la mesure où c'est par rapport à elle que vont se situer et agir à la fois de nouveaux prétendants à la fonction de courtier et les tenants du pouvoir local qui peuvent eux-mêmes devenir courtiers. Il n'y a *a priori* pas de dualisme entre élites dites « traditionnelles » et courtiers symbolisant des formes plus « modernes » de pouvoir. Le GDSER, dont nous avons ici essayé de retracer la genèse en tant que courtier en développement – il apparaît qu'elle n'est pas le fruit d'une « stratégie » planifiée *ex ante* –, est en même tant le générateur ou le facteur structurant d'un espace local du courtage inséré dans le champ du pouvoir local. Ces transformations induites doivent elles-mêmes être contextualisées historiquement pour pouvoir être interprétées.

*Distribution des ressources et transformations du champ du pouvoir local*¹⁹

L'arrivée du GDSEER dans l'espace social villageois a coïncidé avec la période du renouveau démocratique, caractérisée par le relâchement de la violence de l'État et l'absence de codification officielle des procédures de négociations foncières liées au projet Grand-Hinvi. Elle est en même temps une expression particulière du phénomène de retour massif au village de jeunes déscolarisés et diplômés sans emploi résultant des crises scolaires, étatiques et économiques du régime Kérékou finissant. Le champ du pouvoir local se trouve investi par une catégorie d'acteurs diversifiés en termes de ressources et d'objectifs, mais tous dotés, à des degrés divers, de compétences peu répandues à l'échelon d'un village tel que Loto-Dénu, à savoir la maîtrise du français et de l'écriture, et l'insertion dans des réseaux supra-locaux (d'origines elles-mêmes variées – religieux, scolaires, politiques, liés à la migration, etc.).

Avant même de raisonner en termes de « stratégies » ou de conflits politiques, il faut souligner que leur simple présence contribue à modifier le champ du pouvoir local, du fait de la transformation dans la distribution des ressources mobilisables. En particulier, le capital politique des autorités politico-administratives élues et des agents locaux des services de l'État se trouve quasi mécaniquement dévalorisé. Ce phénomène s'exprime et se renforce dans le cas de conflits dans le cadre desquels le recours à des instances et/ou des personnalités supra-locales devient une arme décisive.

Au début des années 1980, lors des premières négociations concernant l'utilisation de terres bloquées par le projet Grand-Hinvi mais souvent laissées en friche, des notables locaux comme B. Adikpeto (délégué du village) ou Gnihatini, *vodunon*, avaient su négocier avec les agents locaux du CARDER, c'est-à-dire sans remonter à l'échelon du district (actuellement la sous-préfecture), récupérant des terres dans le cadre juridique de l'époque des Groupements révolutionnaires à vocation coopérative (GRVC). Un peu plus tard dans les années 1980, des membres de la famille Gnihatini s'étaient octroyés sur un mode plus individuel certains espaces dans les zones de pâturages, y plantant même des orangers. Face au développement de la culture de l'ananas, le recours à certains *vodun* et en particulier aux milices nocturnes *Zangbeto* avait eu une efficacité certaine. Or, lorsque le GDSEER s'implante, et plus encore lorsqu'il entreprend de développer la culture de l'ananas, les mêmes moyens se révèlent inefficaces. Le capital accumulé (capital religieux,

19. J'applique ici à l'échelon local (mais il s'agit aussi d'un espace social différencié et structuré par l'État) le concept de « champ du pouvoir » que Bourdieu (1989 : 375 *et sq.*) utilise relativement à l'arène nationale.

capital politique local, relations avec les agents locaux des services de l'État) est brutalement dévalorisé face aux ressources mobilisées par le GDSEER.

Cela ne concerne pas seulement son président, mais aussi le secrétaire B. Hounsou : titulaire du baccalauréat et membre du même groupe de prière que Satola (il ont aussi été à l'école ensemble), celui-ci était, au moment du démarrage du groupement, salarié de la Banque béninoise de développement (BBD). Lorsque cette dernière a créé la Société béninoise d'ananas et fruits (SOBAF), ferme d'État productrice d'ananas, il en a été nommé chef d'exploitation. Licencié lors de la faillite de la SOBAF (revendu à un gros entrepreneur, Tankpinou, cf. Le Meur, 1997b), il rejoint le groupement de Satola après une courte période de chômage, apportant son expérience, acquise sur le tas, dans le domaine de la culture de l'ananas.

Situé à l'articulation entre « État » et « société civile », le conseil d'administration de la Coopérative d'aménagement rural (CAR) d'Atogon-Dessa, sur le terrain de laquelle se sont installés les deux groupements de jeunes diplômés sans emploi (GDSEER et GCN), s'est lui aussi retrouvé dans une position de faiblesse, même si la limitation du bail à dix ans est certainement le résultat d'une action défensive.

Cette dévalorisation touche donc également les agents locaux du CARDER, et ce vis-à-vis de plusieurs de leurs fonctions réelles (cf. von der Lühe, 1996). Tout d'abord du point de vue technique, ils sont pratiquement incompetents dans le domaine de la culture de l'ananas et ils viennent aussi se renseigner au sujet des variétés améliorées de manioc testées par le GDSEER en liaison avec l'IITA (le lien entre savoir-faire technique et capital social est ici très net). Second point, ils sont dépassés dans leur fonction implicite d'intermédiaires entre paysans et État, puisque Satola peut s'adresser directement au RDR et même au ministère, et obtenir gain de cause (au moment de l'installation, et aussi lors de conflits ultérieurs concernant la culture de l'ananas : significativement, Gnihatim désigne systématiquement les deux groupements GDSEER et GCN comme « les producteurs d'ananas »). Enfin se pose la question du courtage en développement proprement dit auquel les agents de l'État peuvent fort bien prendre part²⁰. C'est à cet endroit que les réactions ont été les plus importantes dans la commune étudiée, ce qui s'explique aussi par le contexte général de décentralisation et de diversification des canaux empruntés par l'aide au développement, canaux qui traversent aisément les très perméables « frontières de l'État ».

20. Voir Bako-Arifari pour une étude de cas centrée sur la personne du ministre du Développement rural de N. Soglo, M. N'Diaye, et l'association de développement qu'il a su faire fructifier dans les « interstices de l'État ». Cf. également l'étude colombienne de S. Schmidt s'interrogeant sur les « bureaucrates comme courtiers en modernisation » (1974), et Lühe (1996) sur les agents de vulgarisation agricole au Bénin.

Diversification des acteurs, alliances et concurrence

La naissance et le fonctionnement d'un groupement féminin (GF), spécialisé dans la transformation du manioc et du maïs, en liaison avec l'ascension d'un nouveau courtier, illustrent la complexification et la diversification du courtage à l'échelon du village de Loto-Dénou, et, de manière liée, les tactiques changeantes de concurrence et d'alliance entre courtiers.

Le manioc et le maïs sont avec le palmier à huile les cultures commerciales et vivrières principales au Sud-Bénin. Nous avons déjà suivi la demande de financement du GDSEER pour s'équiper dans le domaine de la transformation de ces deux produits (en ce qui concerne le palmier, la situation est quelque peu bloquée par le projet Grand-Hinvi et ses suites incertaines). Ce projet faisait intervenir plusieurs niveaux de courtage puisque le financement était assuré par les services de développement de l'ambassade d'Allemagne, par le biais d'une médiation réalisée par les membres du projet de la FSA (dont je faisais partie : PYLM). Cette médiation était double, comportant la mise en contact des deux parties et l'aide à la rédaction du dossier. Le profit espéré pour les membres du projet était clair : il s'agissait de nous « acquitter grâce au courtage d'un droit d'entrée dans l'arène » (Bierschenk, Chauveau et Olivier de Sardan) légitimant les activités que nous voulions développer, centrées sur la formation de terrain, « en situation », des étudiants agronomes de la FSA. La réalisation de micro-opérations de développement présentait en même temps une vertu pédagogique par rapport à cet objectif de formation professionnelle. La réussite de cette première action a éveillé l'intérêt d'autres villageois, en particulier au sein de la famille Adikpeto du chef de village, dont nous avons vu comment sa position se trouvait fragilisée par la présence du GDSEER (sans parler des soupçons qui ont circulé quant à une collusion entre eux).

Dorothée Adikpeto, né en 1969, est un frère cadet agnatique du chef de village. Il a fréquenté l'école de base de Loto-Dénou de 1976 à 1984, puis le CEMG d'Allada jusqu'en 1990. Il était à l'époque gratuitement hébergé chez une sœur de B. Adikpeto, mariée à un menuisier. En 1990, il devient gérant d'un hôtel à Godomey, près de Cotonou. Mal payé, il démissionne et trouve un emploi dans une des petites entreprises de reprographie qui prolifèrent à Cotonou et dans sa banlieue. L'entreprise, située à Godomey, a été fondée par un ingénieur agronome sans emploi et un autre diplômé au chômage. La dévaluation du franc CFA de janvier 1994 les frappe de plein fouet et Dorothée Adikpeto pense alors retourner, momentanément, au village. Il avait déjà connaissance de l'existence de l'exploitation du GDSEER, de l'intérêt économique que représentait la culture de l'ananas, et il savait que le projet de la FSA travaillait dans la zone et constituait une source potentielle de

financements et d'emploi, soit directement, soit indirectement par le réseau de relations qu'ont développé ses membres auprès des bailleurs de fonds. Comme « il se passe quelque chose au village », il choisit donc d'y rester. En même temps, sa décision de revenir s'implanter au village n'est pas purement individuelle, à son tour elle rejoint la volonté de son frère, Bienvenu Adikpeto, de se placer sur le nouveau marché, encore embryonnaire localement mais semble-t-il prometteur, du développement, pour lequel il n'est pas lui-même doté des compétences requises²¹. La première réalisation concrète de cette alliance de compétences sera la création d'un groupement féminin de transformation du manioc et du maïs, qui obtient en 1994 un cofinancement de la Mission française de coopération et d'action culturelle (MICAC), et du projet de la FSA (PAFPA) pour s'équiper. Entre-temps, en mars 1994, le chef du projet PAFPA, Guy Ducret, avait fait venir des responsables d'une ONG, l'Association des femmes béninoises pour le développement (AFBD), qui leur avaient fait part de leurs expériences en matière d'organisation et de gestion des groupements féminins. Il avait également mis au point une visite d'un groupement féminin de production de gari situé dans un village voisin (Sedje-Dénou) et qui avait lui-même bénéficié de l'appui de l'AFBD. Actuellement, le groupement compte 18 membres, dont quatre hommes. Parmi ceux-ci, trois appartiennent au lignage Adikpeto, Dorothée étant secrétaire et Bienvenu conseiller, celui qui « prodigue des conseils en tant que sage ». Les 14 femmes sont essentiellement les femmes et les « sœurs » (au sens classificatoire) du lignage Adikpeto. Encore par l'intermédiaire de Guy Ducret, le GF de Loto-Dénou a été inclus dans le cadre du programme de recherche AVAL, conduit par le CIRAD (Montpellier) en collaboration avec le département de « Nutrition humaine et sciences agro-alimentaires » de la FSA et s'intéressant, d'un point de vue à la fois technique et socio-économique, aux transformations agro-alimentaires artisanales. Le dossier d'homologation a été déposé au CARDER. Dans ce cadre, le GF a reçu en avril 1995 deux femmes burkinabé membres de services agricoles de l'État s'intéressant à ces questions, et la présidente du groupement, Nassèhoudé Adikpeto, sur un financement AVAL, et Dorothée Adikpeto, sur un financement PAFPA, se sont rendus au Burkina Faso. D'autres échanges du même type, à l'échelon ouest-africain, ont depuis été organisés.

Dorothée Adikpeto est parallèlement en train de monter une exploitation agricole, pour laquelle il a obtenu des conseils techniques du GDSE et du

-
21. B. Adikpeto répétera cette tactique d'alliance à base familiale en faisant revenir au village son fils Pascal Adikpeto pour le placer dans le groupement d'aménagement d'un bas-fond soutenu par le Projet d'appui à la formation professionnelle des agronomes (PAFPA) de la FSA, qui une fois encore a « fait le courtier » en faisant venir une ONG béninoise, le Mouvement rural de la jeunesse chrétienne (MRJC), qui a supervisé les aspects technico-économiques de l'aménagement.

PAFPA, et un appui financier de ce dernier. Il est associé à deux cousins et à un migrant adja, sans que l'exploitation ait un statut formel de groupement : D. Adikpeto y pense, mais seulement si un tel statut peut faire avancer un dossier de financement. L'exploitation s'est installée de manière très informelle (« j'ai juste informé la famille ») sur une parcelle de ZOCA (zone de cultures annuelles du projet Grand-Hinvi) qui avait été attribuée à son père actuellement décédé et n'était plus cultivée depuis plusieurs années. À l'instar du GDSER et du GCN de Félix Ahtonou, son exploitation est suivie par le Centre de gestion des exploitations agricoles du projet PAFPA sur lequel j'avais travaillé à l'origine et qui est actuellement dirigé par un autre coopérant²². Depuis 1994, Dorothée Adikpeto est également secrétaire de son frère Bienvenu Adikpeto, chef de village de Loto-Dénou, et secrétaire adjoint à la mairie d'Ahouannonzoun. Il travaille par ailleurs comme enquêteur pour le projet PAFPA, recevant un traitement mensuel. Il prépare les visites de personnalités extérieures et les stages de terrain des étudiants de la FSA. Il est depuis 1995 membre du comité de gestion du château d'eau communal, financé par la Coopération française et les cotisations des villageois (il a reçu une formation en gestion dans ce cadre).

L'ascension sociale de Dorothée Adikpeto, dont on voit à quel point les aspects sont divers et imbriqués, doit être située par rapport au GDSER, à la personnalité de Satola, ainsi qu'à celle de Félix Ahtonou, dont la trajectoire tire plus vers le patronage à forme « politico-associative » et moins « développementiste », que vers le courtage. Toutefois, comme celle de Satola, cette ascension combine ancrage local et extraversion.

Né en 1962 à Dagléta, Félix Ahtonou a fréquenté l'école primaire à Togudo, siège historique de la royauté d'Allada, puis le collège jusqu'à la première à Allada. Il habitait alors chez les Akplogan, grande famille d'Allada (Valentin Djibodé Akplogan a été président de l'Assemblée nationale en 1960 et un de ses frères est maire d'Allada). Il est allé au lycée Notre-Dame des Apôtres à Cotonou pour sa terminale. Après un échec répété au baccalauréat, il rentre en 1982 au village, suivant pendant deux ans des cours du soir. En 1984, il part à Lomé chez des parents qui tiennent un établissement privé qui

22. De manière très significative, l'inquiétude de Satola quant à mon remplaçant, G. Hérin, qu'il n'avait pas encore rencontré à l'époque (entretien du 28 mars 1995) concernait sa connaissance des bailleurs de fonds installés au Bénin : « Il est prêt à nous aider, mais est-ce que lui connaît les organisations d'aide au développement au Bénin ? » Un an après (entretien du 29 mars 1996), et c'est là une expression de la stratégie complexe de Satola entre courtier et paysan de pointe, il se déclare très satisfait du successeur et du suivi du Centre de gestion, essentiellement sur la base de la qualité du travail de formation technique et économique effectué.

prépare au bac, qu'il obtient en 1985. Il s'inscrit à l'UNB à la Faculté des sciences juridiques, économiques et politiques (FASJEP). Il renonce après deux années, pour des raisons à la fois financières et d'échec aux examens. Il décide de rentrer au village et fonde en 1987 un groupement agricole avec deux frères (l'un a quitté l'école après le CM2 et a fait un apprentissage de chauffeur, l'autre a continué jusqu'en seconde) et trois amis déscolarisés du même village (niveau CM2). En 1990, il s'implante à Loto-Dénou sur une parcelle jouxtant celle de Satola, et de même surface (20 hectares ; à Dagléta, le groupement disposait de seulement 1 hectare appartenant au père de Félix Ahotonou). La procédure d'installation est légèrement différente en ce sens qu'Ahotonou n'est pas passé par le RDR, s'adressant directement au comité d'administration de la coopérative. Les termes du contrat sont en revanche identiques. Il y a toutefois une divergence avec Étienne Dogbo sur la possibilité de renouvellement du bail : Ahotonou, qui semble extrêmement confiant à ce sujet, soutient qu'est insérée une clause concernant le sérieux du travail qui déterminerait ce renouvellement, ce que nie Dogbo, le président de la coopérative. La composition du groupement a peu fluctué puisque les six membres fondateurs sont toujours présents et que, parmi les quatre nouveaux, l'un, Djigla Macaire, est là pratiquement depuis le début. Ami d'enfance de F. Ahotonou, il a fait quatre ans à l'UNB, obtenant une maîtrise de biologie (comme Satola), mais ne trouve ensuite que des postes de vacataires dans différents collèges de la région. Il est par ailleurs membre de la famille royale d'Allada, dont le rôle a été réactivé à la faveur du renouveau démocratique²³.

Si, relativement aux questions techniques et aux réseaux sociaux qui s'y rapportent, le GCN (Groupement coopératif *Nudewenu*) est en retard par rapport au GDSER, la carrière syndicalo-politique de Félix Ahotonou est, elle, déjà bien remplie (il aime à insister sur le fait qu'« il est toujours le plus jeune » aux différents postes de responsabilités qu'il a occupés). Conseiller élu de la commune urbaine d'Allada depuis 1986 (auprès du maire M. Akplogan), il a été élu membre du bureau de la commune d'Allada de l'Union générale pour le développement du district d'Allada (UGEDRA) à sa fondation en 1988 et, à ce titre, nommé au Conseil consultatif du district – devenu en 1990 sous-préfecture – d'Allada. Tout d'abord membre du parti « Renaissance du

23. Il faut ici remarquer que le seul nouveau membre du GDSER depuis son installation à Loto-Dénou, Appolinaire Djihento, appartient lui aussi à cette famille. L'ancrage local des diplômés retournés à la terre passe par la mise en valeur de réseaux sociaux alliant pouvoirs « modernes » et « traditionnels » (plutôt « néotraditionnels » en l'occurrence). Autre analogie concernant la stratégie de sécurisation du retour à la terre (dont on a vu qu'elle n'était pas synonyme d'ancrage local au sens strict), le GCN a acheté 2 hectares de terres près d'Allada en 1994 (140 000 F CFA l'hectare), les confiant pour le moment à un parent qui les cultive. Félix Ahotonou, lui-même ayizo originaire de Zinvé, est par ailleurs marié à une femme d'Ahouannozoun appartenant au lignage ayizo dominant dans la commune.

Bénin », il s'en détache pour se présenter aux législatives de 1995 en tête de liste d'un parti pro-kérékiste, le FDDM (allié à l'UNSP sous la dénomination Nouvelle génération), fondé par une riche commerçante de Porto-Novo (Satola a vécu la même marginalisation au sein de la RB sans en tirer les mêmes conclusions pratiques).

Félix Ahotonou est membre de la fédération des GIE (Groupements d'intérêt économique), organisation concurrente de la Fruitière du Bénin dont le GDSE est membre et qui réunit principalement des producteurs d'ananas. Il est président du comité de commercialisation, position clé étant donné l'enjeu économique que représente l'exportation vers l'Europe ; il est d'ailleurs en conflit ouvert avec le président de la fédération, autour du contrôle de l'information dans ce domaine. En 1994, Ahotonou a été élu président de l'Union communale des producteurs d'Ahouannozoun, en 1995 président de l'Union sous-préfectorale des producteurs (Allada) puis président de l'Union départementale des producteurs de l'Atlantique. Cette construction récente du syndicalisme agricole a abouti à la constitution d'une Fédération des unions des producteurs du Bénin (FUPROBE) dont le nouveau bureau devait être formé en 1996, auquel appartiennent de droit les six présidents des unions départementales. Ahotonou souhaite aussi se présenter comme délégué dans le cadre du « Programme de professionnalisation de l'agriculture » piloté par la coopération française et au sein duquel les CARDER occupent (et tentent de conserver) une position stratégique. Ses responsabilités syndicales poussent Ahotonou vers un relatif désengagement politique. Il ne s'est pas impliqué officiellement dans la campagne des présidentielles de 1996 : « Je n'ai même pas battu campagne parce que ma place de président de l'UDP Atlantique ne permet pas de me lancer dans la politique, de faire du tapage pour dire : "votez ci, votez ça". Et si mon candidat ne réussissait pas ? À qui je vais adresser les doléances des paysans ? [...] Je n'ai pas fait campagne en tant que telle, mais la nuit, si les amis viennent, je leur explique... Oui, je leur dis la vérité. PYLM : Et là, s'il y a décentralisation, avec des élections, tout ça, au niveau des communes, ça vous intéresserait de vous présenter, par exemple pour être maire d'Allada ? FA : Oui, ça m'intéresse un peu, parce qu'il faut décentraliser au niveau des communes, sans quoi les gens qui sont dans les communes semblent oubliés. »

Les trajectoires de Satola, Ahotonou et Adikpeto sont très différentes et leurs relations ne sont pas évidentes. Les deux premiers, voisins à Loto-Dénou, membres d'organisations de producteurs d'ananas concurrentes et vieilles connaissances, ne manquent pas une occasion de se brocarder mutuellement. Quant à Adikpeto, il est remis à sa place de nouveau venu, demandeur de conseils techniques (cf. *supra*) et politiquement subordonné :

« Celui qui est candidat à la députation dans notre zone a pris par ici hier. Il ne savait pas que je suis présent et il a remis le lot de bulletins à Dorothee. Et Dorothee s'est chargé de distribuer à ceux de chez lui. »

Reste que dans sa stratégie d'ancrage local et de sécurisation de sa situation foncière et plus généralement sociale, Satola a tout intérêt à nouer des relations en direction des tenants de positions de pouvoir local. On peut même aller plus loin en faisant observer que si la fonction de courtage doit être distinguée du courtier qui la porte, mais qui « est plus » que courtier (comme nous l'avons vu ici), elle peut dans l'autre sens s'incarner dans plusieurs acteurs sociaux se partageant des compétences distinctes. Il en est ainsi des deux frères Adikpeto, Dorothee possédant les capacités que l'on tend à attribuer au courtier en développement (compétences linguistiques et sociales), Bienvenu apportant son capital de légitimité locale, relais indispensable à l'effectuation complète du drainage de l'aide au développement. Satola constitue en quelque sorte un maillon supplémentaire, « vers le haut », de cette « chaîne de courtage » (à laquelle on doit encore ajouter les membres du projet PAFPA, G. Ducret, G. Hérin, P.-Y. Le Meur). La métaphore de la chaîne, ici utile, ne rend toutefois pas compte des relations allant, conjoncturellement, de l'alliance au conflit, que nouent entre eux les différents courtiers en présence. Deux cas récents, très contrastés, serviront d'illustration. Dans le premier, la concurrence a fait place à un accord, qui s'avère toutefois assez conflictuel, entre Adikpeto, Ahotonou et Satola.

Les trois sont producteurs d'ananas, sont suivis par le Centre de gestion dirigé par Hérin, et ils ont l'intention avec six autres producteurs de la région, également membres du Centre de gestion, de s'associer pour mettre leurs compétences en commun, que ce soit du point de vue technique ou de la recherche de financements extérieurs. Par ailleurs, associés à un quatrième producteur d'ananas (un groupement dirigé par Lazare Aglossi d'Allada, gros producteur chez qui Ahotonou se fournit en rejets), ils ont constitué un dossier de création d'un atelier de transformation de l'ananas en jus de fruits. Le projet PAFPA a servi de relais (conseil technique après une visite minutieuse d'une unité de production fonctionnant déjà au Bénin et aide à la rédaction de la demande) et la CFD a débloqué 5,5 millions F CFA pour un démarrage prévu en mai 1996. Si l'alliance a fonctionné, la question du local a été génératrice d'un conflit larvé. Pour des raisons technico-commerciales évidentes, il est plus intéressant d'implanter l'atelier à Allada, sur le goudron, qu'à Loto-Dénou, village relativement enclavé. Or Satola dispose là-bas d'un bâtiment bien adapté, mais sa proposition de l'utiliser pour l'atelier de production de jus de fruits s'est heurtée à la résistance (non explicitée) de F. Ahotonou qui y voit une volonté d'hégémonie ou de récupération de la part de Satola.

Le second exemple a trait à la transformation du manioc et du maïs, pour laquelle le GDSE et le GF (Groupement féminin) sont équipés de manière similaire, le projet PAFPA ayant joué le rôle d'intermédiaire dans les deux cas.

Lorsque G. Ducret est venu informer Satola du montage du dossier du Groupement féminin, ce dernier a exprimé certaines réticences (en ce qui concerne le moulin à maïs, autant son exploitation est rentable, autant les calculs économiques montrent que la production de gari dans ces conditions dégage une marge quasi nulle), soulignant que la proximité géographique des deux allait engendrer des phénomènes de concurrence non souhaitables à ses yeux. La demande a été déposée, mais le traitement du dossier a pris du retard et Satola a immédiatement été soupçonné d'avoir influencé Ducret pour qu'il ne soutienne pas le dossier. Ce dernier, en plus de jouer les courtiers entre groupements et bailleurs de fonds, s'est retrouvé en situation de médiation entre les groupements eux-mêmes, donc aussi entre Satola et B. Adikpeto. La situation s'est débloquée de ce point de vue, mais le GDSE refuse de vendre du manioc (alors qu'il est le plus gros producteur du village) à celles (la production du gari est une activité féminine, ce qui peut nous amener à nous poser des questions quant au poste de « conseiller technique » du GF de B. Adikpeto) qui ne transforment pas leur propre production avec le GDSE. Il vend en revanche du manioc directement au GF. La fonction de patronage du GDSE, qui est indissociable de l'accès aux bailleurs de fonds, par l'intermédiaire du courtier de second niveau que constitue le projet PAFPA, est défendue contre les tentatives de concurrence, sachant que, dans le même temps, le GDSE ne peut pas se permettre de se mettre trop à dos le lignage Adikpeto dominant à Loto-Dénou.

L'affaire s'est poursuivie autour de la question de la gestion de la pompe, finalement confiée au GF après arbitrage de Ducret et consultation de Satola (qui ne se prive pas de dénoncer la mauvaise gestion et les détournements du chef de village : « Les femmes, les Adikpeto, ils mangent tous, et ce sont des assistés, Ducret doit tout faire »).

L'espace social du courtage est le produit de stratégies diversifiées d'acteurs sociaux qui se sont organisés pour partie par rapport au GDSE qui en est le précurseur (d'où l'intérêt qu'il y avait à retracer la genèse de celui-ci comme courtier). Cet espace est inséré dans le champ du pouvoir local dont il subit l'action et qu'il contribue à structurer et à transformer, et ce selon des modalités qu'il est impossible de réduire à une stratégie consciente et pré-déterminée de manipulation de la part des figures en présence. Chacune des trajectoires des courtiers, décrites dans cette étude de cas, démontre que la fonction de courtage ne peut pas non plus être analysée de manière autonome,

séparée d'autres logiques, au sein desquelles les relations de patronage (et donc les processus de conversion des ressources) occupent une place privilégiée. Enfin, la question du local est elle aussi complexe, et il est impossible d'opérer une coupure franche entre le local – le village en l'occurrence – et l'« extérieur » ou la « société englobante ». Parler en termes de réseaux constitue une première forme de dépassement de cette opposition. La seconde, qui lui est relative, passe par la mise en évidence de logiques et de pratiques sociales s'appuyant sur des formes variées d'extraversion par rapport à ce « local », et ce selon plusieurs paramètres (la liste n'est pas limitative) : modes et lieux de négociation privilégiés, ressources et réseaux mobilisés, formes de légitimité et de capital symbolique, objectifs, stratégies d'implantation et d'ancrage local²⁴.

24. Un autre axe de recherche, présent en filigrane dans ce texte, concerne le lien entre courtage en développement et courtage économique : la culture de l'ananas ne peut devenir le pivot de systèmes de production agricole rentables qu'en mettant en jeu des mécanismes d'intermédiation indissociablement économiques au sens restreint (commercialisation, exportation, accès aux intrants) et liés à la logique du développement (également au sens restreint d'une intervention volontariste extérieure). (Cf. Le Meur, 1997a, 1997b, 1999.)

Le développement local et les courtiers

Concepts et réalités d'un phénomène social au Bénin¹

Roch L. MONGBO

Au Bénin, le courtage en développement, en particulier la mobilisation de ressources externes (et, dans certains cas, internes), et leur distribution sélective aux populations locales dans le cadre de projets de développement, n'est pas un phénomène nouveau. Car la dépendance vis-à-vis de l'aide au développement n'est pas liée à la crise économique amorcée depuis le milieu des années 80. Elle est structurelle. Elle plonge ses racines dans la genèse de l'État moderne actuel (colonial et postcolonial) et a persisté durant les dix-sept années du régime dit marxiste-léniniste, malgré le discours insistant : « compter d'abord sur ses propres forces ». L'une des conséquences d'un tel état des choses est l'extraversion des élites sociopolitiques. La capacité de ces élites à attirer des ressources extérieures (dont celles de l'État), et à les canaliser vers leurs terroirs, pour qu'ils puissent se « développer comme les autres » (ou leur capacité à entretenir l'illusion qu'il en est ainsi), constitue pour l'essentiel le gage de leur légitimité. Toutefois, jusqu'au milieu des années 80, ce type particulier de courtage est resté dans une large mesure sous le contrôle de l'État et de ses structures décentralisées. La mobilisation par les élites de ressources externes pour des actions dites de développement dans leur village d'origine ne pouvait en général se faire, sous la « révolution », qu'à travers les structures de l'État, qu'il fallait prendre en otage ou courtiser (Bierschenk, 1993b).

1. Une première version de ce texte a été présentée lors du colloque de l'APAD « Développement négocié : courtiers, savoirs, technologies », Université de Hohenheim, Stuttgart (Allemagne), juin 1996.

La faillite de l'État béninois a entraîné la création, à partir de la deuxième moitié des années 80, de nombreuses associations de ressortissants et autres organisations non gouvernementales d'appui au développement. Cette situation libéralisée a accru la pression sur les leaders villageois et a fourni aux intermédiaires de nouveaux registres d'actions.

Nous analyserons ici un cas de courtage dans le sud du Bénin, entrepris par le bureau de la fédération des groupements de Gliten², un groupe de jeunes villageois qui s'est constitué indépendamment de toute structure d'État, et qui tente d'articuler son village avec des ONG, des partis politiques et autres donateurs externes, y compris l'État³.

La naissance du bureau fédéral des groupements de Gliten

Le bureau fédéral s'est constitué à la fin de l'année 1993, sous une forme standard de sept membres (un président, un vice-président, un secrétaire général, un trésorier, un commissaire aux comptes, un organisateur et un conseiller). Les membres du bureau ont entre eux des liens de parenté (père et fils, fils du frère du père, arrière-petit-fils d'une sœur aînée du père du père, etc.), des liens d'amitié, de camaraderie d'école, de voisinage, etc. Mais surtout, comme cela apparaîtra plus loin, il y a eu convergence des ambitions et stratégies de quelques personnes ayant eu des parcours et des expériences semblables ou complémentaires en matière de groupements, d'ONG et d'interventions. Plutôt qu'une fédération au sens classique, il s'agit d'un rassemblement d'individus proches en vue d'une recherche plus efficace de « projets » pour les groupements dont chacun est le parrain.

2. Gliten n'est pas le vrai nom de ce village situé sur le plateau d'Abomey.

3. Cette recherche a été conduite courant 1994. J'ai été assisté par Djidonou Théodore, géographe alors en service au CEBEDES (Centre béninois pour l'environnement et le développement économique et social). J'ai connu Gliten comme membre d'une délégation du CEBEDES, une ONG que les membres du bureau de la fédération des groupements de Gliten avaient invitée pour les aider à mobiliser des ressources externes au profit de leur village. J'étais donc identifié comme appartenant au groupe des intervenants. Cette position m'a permis d'avoir accès à des situations auquel un chercheur n'aurait pas été invité.

Du courtage individuel...

L'impulsion serait partie du vice-président (T.N.) et du secrétaire général (B.H.) qui ont individuellement eu des contacts avec des responsables ou des membres d'ONG opérant dans la région (CIRAPIP, CBEDIBA, ALDIPE, UNICEF, etc.), lesquelles ONG avaient réussi à faire obtenir diverses subventions à des groupements et à des villages de la région : crédits subventionnés, moulins, matériel agricole, salles de classe, cases de santé, etc. En 1987 ou 1988 déjà, le CIRAPIP aurait distribué des vivres PAM (Programme alimentaire mondial) à des groupements d'hommes et de femmes. B.H. et T.N. se sont alors lancés, chacun de son côté, d'une part, dans la constitution de groupements ou la réactivation de groupements en sommeil dans leurs localités, et, d'autre part, dans la recherche de vivres PAM auprès des ONG en question au profit des groupements qu'ils mettaient sur pied.

A.E., ancien camarade de classe et ami de B.H., est mis au courant de cette réalité, et en discute avec son père A.D. Ce dernier garde encore de bons souvenirs de son appartenance en 1970 à un groupement de pisciculture, d'élevage et de crédits rotatifs, dont l'initiative était venue du curé de la paroisse. Le groupement se serait disloqué parce que les 30 000 F CFA alloués par le curé pour les débuts auraient été mal gérés par les responsables. A.D. est intéressé à reprendre l'expérience. Il en discute avec deux membres de l'ancien groupement, qui se montrent eux aussi intéressés. Deux nouveaux groupements sont alors créés, l'un formé d'hommes et l'autre de femmes (les épouses des membres du premier groupement), tous deux présidés par A.D., avec son fils (A.E.) comme secrétaire. T.N. et B.H. quant à eux s'érigent plutôt en parrains, et ne jugent pas opportun d'appartenir aux groupements qu'ils constituent.

Pour monter un groupement, chacun prend contact avec un ami ou un parent, lui explique les avantages qu'il y a à se regrouper, et lui demande de mobiliser quelques personnes (épouses, frères, sœurs, amis) pour une réunion d'information, au cours de laquelle T.N. déclare, selon ses propres propos :

« Beaucoup de choses se passent actuellement dans notre pays et même dans le monde entier que vous ignorez. Les gens, femmes comme hommes, se regroupent pour recevoir beaucoup de choses comme des vivres PAM. Vous, vous restez là dans votre obscurité et tout vous échappe. Sachez qu'actuellement, pour recevoir de l'aide de qui que ce soit, il faut s'organiser en groupement et choisir un nom en fon (la langue locale) pour ce groupement. En vous constituant en groupement, vous pourriez obtenir un moulin, une école, un dispensaire, une piste, un puits ! En vous constituant en groupement, vous pourriez obtenir des vivres PAM. Le PAM : le Blanc dit "Programme

alimentaire mondial⁴. C'est-à-dire que c'est pour nourrir le monde entier alors que vous êtes ici et, pour vous, plier le bras constitue un véritable casse-tête⁴. En dehors du groupement, vous continuerez vos activités individuelles. »

« Si les gens se montrent décidés, je leur demande de choisir séance tenante un nom pour leur groupement, puis je leur apprends quelques slogans. C'est surtout avec les femmes que cela marche assez bien, car elles comprennent vite et sont déjà un peu au courant des histoires de groupements de femmes qui existent ailleurs. À nos rencontres suivantes, elles m'accueillent avec ces slogans et souvent avec beaucoup d'autres qu'elles inventent elles-mêmes. Au départ déjà, je leur demande de me dégager sept personnes qui peuvent les diriger. Je demande aux sept de me choisir trois parmi elles, dont une qui sache lire et écrire pour être secrétaire générale, les deux autres deviennent respectivement présidente et trésorière. Les postes restants (vice-présidente, trésorière adjointe, organisatrice et conseillère) sont ensuite distribués entre les quatre autres. Après, je les aide à retenir quelques règles de fonctionnement que je mets en forme chez moi et que je leur rapporte plus tard sous forme de statuts, de règlement intérieur, de procès-verbal de création. Ainsi, le groupement est né. »

Quant à G.G., le conseiller du bureau fédéral, il semble se donner beaucoup plus de peine. Il voyage beaucoup dans tous les villages de la région pour acheter et revendre des produits agricoles, en particulier le niébé, dont il est l'un des fournisseurs pour le CENOU à Cotonou (le Centre national des œuvres universitaires). Il dit qu'il est bien connu dans ces villages, en particulier de tous ceux (les femmes surtout) qui collectent les produits agricoles et les lui revendent. Mais, dit-il :

« Quand je tâte le terrain dans un village et que je constate que des gens sont prêts à se constituer en groupement, j'informe le chef du village sur la possibilité de constituer un ou des groupements dans le village et je lui explique les avantages que l'on pourrait en tirer. Je lui indique des gens avec qui j'avais discuté au préalable et qui seraient éventuellement intéressés, mais libre à lui de choisir les gens qu'il juge capables de constituer le(s) groupement(s). Le chef du village informe ses proches et organise une réunion à laquelle il m'invite. Là, j'explique en détail pourquoi il est bon actuellement de se mettre en groupement : « Le groupement est une bonne chose. Un menteur ne cite pas de témoin (*adigban do tö ma hlö me nyin*). Allez dans le village de X. à côté, et demandez si le CBEDIBA n'a pas aidé un groupement de femmes à acheter un moulin. À Y. le CIRAPIP ne distribue-t-il pas des

4. « Plier le bras » est une expression métaphorique pour signifier « manger ». L'énoncé en fon est : *Alö na xa wa zu kpεε*

vivres PAM chaque année. À Z. ALDIPE ne construit-il pas un module de trois classes ? Pourquoi en est-il ainsi selon vous ? Eh bien parce que ces gens-là ont vite compris et se sont mis en groupement. Si cela vous intéresse, moi je connais le circuit. Formez-moi un ou plusieurs groupements, chacun avec un bureau de sept membres que je rencontrerai prochainement". Dans certains cas, ce bureau est constitué sur le champ et je pars avec les noms. Dans d'autres cas, la chose est plus difficile. Il arrive que je sois obligé de passer de maison en maison pour expliquer davantage à ceux qui étaient à la première rencontre. Actuellement, j'ai huit groupements répartis dans plusieurs villages de la région : deux à Sahè, deux à Zogbodome, deux à Dénou, deux à Kpassagon.⁵ »

En définitive, ce qui a motivé T.N., B.H., G.G. d'une part, et les membres des groupements de l'autre, c'est avant tout la perspective d'obtenir des vivres PAM. Mais les tentatives individuelles des courtiers en direction des ONG se sont soldées par des échecs⁶.

Chacun continuait tout de même à « suivre les dossiers » de ses groupements jusqu'au moment où l'idée d'une fédération a germé.

... au courtage collectif : l'idée de la création du bureau fédéral des groupements de Gliten

TN est parti un jour « suivre ses dossiers » de demande de vivres PAM auprès du représentant du CIRAPIP à Bohicon, quand l'idée de la création d'une fédération lui aurait été soufflée par un autre visiteur de l'ONG, qui le tenait d'un volontaire allemand. Selon ce dernier, les Allemands pourraient aider plus facilement s'ils créaient une fédération. T.N. en informa B.H. et B.R. dès son retour à Gliten. La Fédération des groupements de Gliten fut alors créée. Ils y associèrent A.E. (camarade de classe) et son père, un vieux qui comprenait bien les choses. « Puisqu'il est le plus âgé, étant pratiquement notre père, nous avons décidé de le prendre pour le président de la Fédération. »

5. Il s'agit là de villages situés dans un rayon de 5 à 20 kilomètres autour du village de résidence de G.G.

6. De tels témoignages ne peuvent être obtenus que dans des interactions informelles et décontractées entre le chercheur et les courtiers. Dès que le contexte est quelque peu formalisé, ce sont plutôt des rhétoriques misérabilistes qui sont mobilisées. Les femmes, en l'absence des courtiers, ne tiennent pas dans le fond un discours différent, mais elles ont une tonalité moins optimiste : « On m'a dit que si nous sommes ici, quelque chose pourrait venir. Alors on attend pour voir. Comme ce n'est pas difficile à faire, nous serons en train. »

Il faut dire que même si cette version des choses est exacte, la naissance d'une telle fédération n'est probablement pas le résultat du seul conseil de ce volontaire allemand. En effet, la notion de fédération est très fréquemment utilisée au Bénin depuis 1988, au niveau des associations de développement et dans les milieux impliqués dans le développement rural. Le modèle est une construction pyramidale dans laquelle les organisations d'un niveau administratif donné se fédèrent au niveau immédiatement supérieur, le bureau issu de cette fédération ayant à charge de représenter, gérer et défendre les intérêts des collectivités, des producteurs ou des épargnants fédérés. Ainsi, avec l'aide systématique des CARDER, les Groupements villageois d'une commune étaient déjà fédérés en une Union communale des producteurs, lesquelles unions se retrouvent au niveau de la sous-préfecture pour mettre sur pied le bureau de l'Union des producteurs de la sous-préfecture, etc. Ainsi donc, ce n'était certainement pas la première fois que les courtiers de Gliten entendaient parler de fédération.

En tout cas, le bureau fédéral des groupements de Gliten a été créé à l'insu des groupements en question, et à la faveur de cette rencontre fortuite, où une idée sans doute latente s'est trouvée actualisée. Les premiers courtiers de Gliten n'avaient aucunement planifié la création d'une telle fédération. Le bureau « fédéral » n'était pas réellement connu des groupements parrainés, et cela n'intéressait pas vraiment les membres de ces groupements. Il leur suffisait de savoir que leurs chefs « se sont mis ensemble pour mieux faire le travail ». Le bureau fédéral existe essentiellement pour l'extérieur : ONG, donateurs, partis politiques, etc. Il permet d'améliorer l'image de marque des courtiers vis-à-vis des bailleurs potentiels.

Le courtier, un produit de son histoire et de son environnement : des parcours de vie semblables, des expériences et compétences complémentaires

Une caractéristique commune des membres du bureau, c'est le niveau moyen ou bas de la scolarité qu'ils ont suivie. Les quatre plus scolarisés (le vice-président, le secrétaire, le commissaire aux comptes et le conseiller) n'ont pas terminé leur cours secondaire. Aucun n'a obtenu le diplôme du Brevet d'études du premier cycle (BEPC). Ils disent avoir abandonné l'école faute de soutien, le collège étant à Abomey, à environ 12 kilomètres du village, et les parents n'ayant pas les moyens de fournir un minimum de provisions alimentaires. Après l'abandon du collège, T.N. le vice-président, G.G. le conseiller et A.E. le commissaire aux comptes ont appris un métier, le

dernier auprès de son père (ferrailleur), les deux autres à Abomey.

T.N., qui a été apprenti soudeur de 1981 à 1983, n'a pas pu ouvrir un atelier de soudure. Il a travaillé pendant deux ans dans l'atelier de son patron sans, dit-il, rien gagner de substantiel. Pendant ce temps, il allait périodiquement dans la vallée du fleuve Zou faire du salariat agricole, et parfois dans la forêt plantée de Zogbodome comme surveillant-pointeur de zones d'exploitation forestière, quatre à huit mois par an. Depuis quelques années, il convoie de temps à autre des chargements de bois et de charbon de bois de la forêt vers Bohicon et Abomey pour son propre compte. À Abomey, où il vit avec sa famille (une femme et trois enfants), il s'est aménagé une boutique à côté de sa maison où il vend le bois et le charbon de bois, et quelques fois du bois d'œuvre. Mais il manque de capital pour bien asseoir cette activité, et, de plus, il est obligé de vendre à crédit. Il laboure chaque année un champ d'un dixième d'hectare en maïs, niébé, arachide et manioc dans son village (Gliten), où il maintient toujours une résidence. Mais il dit, considérant l'état très appauvri de la terre, qu'elle ne permet rien d'autre que d'entretenir un mirage d'espoir : « C'est mettre un cailloux au feu pour tromper la faim. » Ayant vécu à Abomey et Bohicon depuis 1980, T.N. a côtoyé de nombreux agents de base du CARDER. De plus, quand il allait faire le salariat agricole dans la vallée du fleuve Zou et le pointage dans la forêt de Zogbodomey, il a attiré l'attention des agents du CARDER du fait qu'il était lettré. Ces derniers l'utilisaient de temps à autre pour mieux expliquer des paquets techniques ou convaincre des paysans d'adhérer aux groupements que les agents étaient contraints de créer dans le cadre de leurs activités. T.N. et ces agents sont devenus plus ou moins amis. Quelques-uns d'entre eux travaillent depuis deux ou trois ans dans l'ONG CBEDIBA, créée à la fin de 1990, et il les rencontre souvent. C'est auprès d'eux qu'il s'informe sur l'actualité des interventions, la dernière mode du développement, etc., et c'est par leur intermédiaire qu'il a tenté au départ de « vendre » ses groupements au CBEDIBA.

A.E., le commissaire aux comptes, est un jeune de 28 ans qui a abandonné le collège en 1989. Actuellement, il est marié, père d'un enfant et il combine son métier de ferrailleur avec les travaux champêtres. En réalité, il n'exerce ce métier que de manière très irrégulière, les chantiers de construction étant plutôt rares dans la zone depuis la fin des années 80.

B.H., le secrétaire général, et G.G., le conseiller, ont plus d'expériences de voyage et de travail loin du village que les deux précédents. G.G. a fait son cours primaire à Agbangnizoun et Canan dans la zone d'Abomey-Bohicon, puis à Djougou dans le département de l'Atacora (plus de 300 kilomètres au nord du village) auprès d'un oncle maternel qui était instituteur. Il a obtenu son Certificat d'études primaires élémentaires (CEPE) à Djougou en 1966. Après deux années d'études secondaires, il s'est abandonné, et s'est inscrit à des cours de dactylographie qu'il termine au bout de deux ans. En 1972, il est

recruté à l'Université nationale du Bénin (UNB), où il travaille en qualité de secrétaire-dactylo de l'administration, il est membre du bureau syndical du personnel administratif de l'Université comme responsable à l'information. À Cotonou, dans son quartier, il fut respectivement responsable à l'organisation du Comité d'organisation des jeunes (COJ) puis de la cellule locale de l'OJRB (Organisation de la jeunesse révolutionnaire du Bénin), tout ceci pendant près de 15 ans. Durant toute sa carrière de secrétaire-dactylo à l'Université, il n'a jamais connu d'avancement en grade, ni d'augmentation de salaire. Il a alors décidé de quitter la fonction publique en 1992, à la faveur du programme de réduction des effectifs du personnel de l'État, dans le cadre du programme d'ajustement structurel. Actuellement, il est l'un des fournisseurs du CENOU (Centre national des œuvres universitaires) en produits alimentaires, en particulier le niébé. En même temps, il cultive la terre dans son village, où il réside avec sa famille, à 4 kilomètres de Bohicon. Avec l'allocation de mise en retraite qu'il a obtenue à son départ de la fonction publique, il s'est construit une case, acheté une moto et a démarré un petit commerce, en particulier d'achat et de revente de produits vivriers agricoles. C'est cette activité qui lui fait parcourir les villages de la région, ce dont il profite pour « vulgariser » l'idée de groupement. De ce fait, G.G. jouit d'une bonne expérience en matière d'organisation, de contacts avec l'extérieur, de formalisation, et semble bien au courant des précautions qu'il faut prendre vis-à-vis de l'administration, où il ne manque d'ailleurs pas de connaître des gens, placés au bas de l'échelle certes, mais utiles tout de même pour l'informer sur ce qui se passe.

B.H., le secrétaire général, a quant à lui abandonné le collège en 1985, à une année du baccalauréat. Après quelques mois au village, il est parti chercher du travail à la Société sucrière de Savè, à quelques 170 kilomètres au nord de son village. Là, il a été employé comme salarié occasionnel sur les pépinières de la plantation de canne à sucre, jusqu'à la faillite de la Société en 1989. Comme de nombreux autres ouvriers de cette usine, il est resté à Savè jusqu'à fin 1990 / début 1991, à l'affût d'une éventuelle réouverture de la Société. De 1991 à 1993, il a été recruté comme pépiniériste par un riche commerçant de Savè qui installait une ferme de 3 000 hectares. En 1993, en raison d'irrégularités de paiement de salaire, B.H. abandonne, retourne au village et réussit à trouver un travail de pépiniériste à l'Office national du bois (ONAB) à Bohicon, avec l'aide de T.N. qui y travaillait déjà comme surveillant-pointeur d'exploitation. B.H. a même eu la chance d'aller suivre un stage de pépiniériste pendant trois mois au Togo. Il quitte l'ONAB à la fin de l'année pour des raisons qu'il taît. Entre-temps, il dit avoir appris le métier de maçon au village, métier que tous les hommes de son quartier pratiquent. Actuellement, il travaille comme maçon occasionnel dans une entreprise privée spécialisée dans la construction de châteaux d'eau, où il gagne 1 000

francs CFA par journée de travail. Il déclare ne pas aimer les travaux des champs et donc ne cultive pas. Il a deux femmes et il est père de trois enfants. Lors de son séjour dans la zone de Savè, il dit avoir été un témoin passif de la prolifération des groupements de femmes et d'hommes. Mais l'inspiration la plus importante en matière de courtage lui serait venu d'un des responsables de l'ONG ALDIPE.

L'organisateur et le président sont les deux illettrés du groupe. Le président A.D. compense son « handicap » par ses expériences antérieures avec des groupements et par ses expériences en dehors du village dans le cadre de l'exercice de son métier de ferrailleur. Par contre, l'organisateur B.R. est celui qui est le plus enraciné dans le village. Il est âgé de 45 ans environ, marié à deux femmes qui lui ont fait cinq filles et un garçon. Il élève des porcs, mais son principal métier est tailleur. Il est jugé très dynamique et efficace dans son rôle d'organisateur par les autres membres. En dehors du bureau de la fédération, B.R. est également membre du bureau de l'Association des parents d'élèves, membre du Comité de gestion du complexe communal de santé, membre du Comité de la paroisse, président du cours maternel. Comme il le dit lui-même, « il est dans toutes les marmites ».

Au total, le bureau de la fédération des groupements de Gliten se trouve être le carrefour d'individus ayant eu des itinéraires de vie et/ou des ambitions assez proches ou complémentaires les uns des autres. Contrairement à ce que les membres du bureau tentent de faire croire aux visiteurs, il ne s'agit guère d'une véritable fédération de groupements, mais plutôt d'une association de courtiers parrainant chacun un ou plusieurs groupements, qui se sont laissés convaincre qu'ils réussiraient mieux en se mettant ensemble.

Les positions occupées par les uns et les autres dans le bureau reflètent assez bien un compromis entre le poids de chacun dans le démarrage de cette entreprise, ses capacités personnelles et ses ambitions. Les deux personnes les plus en vue, les « chiens de chasse », semblent être T.N. le vice-président et B.H. le secrétaire général. Ils sont les principaux initiateurs de la fédération et connaissent un peu de monde dans les milieux d'ONG à Abomey et Bohicon. Quand l'idée a germé, c'est à B.R. qu'ils l'ont exposée. B.R. est le cousin de B.H. tandis que T.N. est l'arrière-petit-fils de l'arrière-grand-tante de B.H. et de B.R. Le registre familial a visiblement été pleinement utilisé pour la constitution du noyau de base de la fédération.

T.N. est très discret, parle très peu, mais il semble être bien écouté par les autres. Par ailleurs, il connaît avec beaucoup de précision les groupements de la fédération, même ceux parrainés par ses compères. Bien avant la constitution du bureau de la fédération, ceux-ci sollicitaient son intermédiation pour les introduire auprès du CIRAPIP, car c'est lui qui en connaissait le représentant à Bohicon. B.H. quant à lui manifeste une certaine assurance. C'est lui qui a la plus longue scolarité et la plus large gamme d'expériences de travail.

A.E., le commissaire aux comptes, et lui sont les plus jeunes du groupe. De plus, il est l'ami d'un responsable d'une ONG, ALDIPE, privilège que n'ont pas les autres, qui ne connaissent que des représentants d'ONG ou de simples membres.

A priori, l'on pourrait penser que les expériences d'organisation de G.G. auraient pu lui donner au sein du bureau une position plus active que celle de conseiller. Selon lui-même,

« dans ces genres de choses, il faut laisser des jeunes occuper des postes clés (secrétariat, organisation, etc.). Moi, en tant que conseiller, je fournis des informations sur la façon d'organiser et de diriger. Par exemple, actuellement, je suis en train d'élaborer les textes pour la fédération, car j'estime que le bureau ne peut pas exister sans les textes fondamentaux. Je prépare ceci à partir d'autres textes que j'ai collectés ailleurs ou que j'ai gardés dans mes dossiers de l'OJRB ou du syndicat... ».

Toutefois, il faut remarquer que G.G. n'a que 40 ans. Il parle de jeunes en faisant allusion à l'organisateur (B.R.) alors que tous deux appartiennent à la même génération. Les raisons de la distance qu'il garde doivent être cherchées ailleurs. Il a déjà travaillé pendant plus de 20 ans sans grand succès et a pris un pari très risqué sur sa survie et sur celle de sa famille en optant pour le « départ volontaire » à la retraite puisqu'il a reçu une allocation unique et ne peut donc plus espérer de retraite pour ses vieux jours. Comme il a l'expérience des charges de travail dans les associations, il a visiblement préféré garder une position qui lui demande peu d'implication et lui laisse du temps pour ses propres affaires, tout en le maintenant au courant...

Le président et l'organisateur semblent quant à eux assurer la base arrière (villageoise). Le président est âgé d'environ 65 ans. Sa présence à ce poste sert probablement à donner un statut respectable et une protection au bureau à l'intérieur du village plutôt qu'à l'animer effectivement. L'organisateur quant à lui est bien informé des affaires administratives officielles du village et des procédures localement appliquées. Le montage devient donc beaucoup plus clair. Tournées vers l'extérieur pour la recherche de donateurs éventuels, les deux têtes de pont que sont le vice-président et le secrétaire général sont encadrées en matière de droit et de rouages administratifs par le conseiller, un vieux routier des organisations, qui n'a pas beaucoup de temps à consacrer à la fédération. Par rapport au village, ils sont protégés par ceux qui y sont les plus enracinés, c'est-à-dire le président et l'organisateur, qui, du fait de leur âge (le président) et de leurs implications dans les affaires du village (l'organisateur), semblent procurer au groupe le statut et le « droit d'agir ».

Toutefois, même si les parcours et expériences sont semblables ou complémentaires, les intérêts et stratégies de ces hommes ne sont pas identiques.

B.H, le secrétaire général et A.E. le commissaire aux comptes ont actuellement des sources de revenu très aléatoires, particulièrement B.H., qui déclare ne pas être en mesure de cultiver un champ, contrairement à A.E., qui récolte un peu de maïs et de niébé à chaque saison, ce qui lui permet de garantir un petit approvisionnement vivrier à sa petite famille. B.H., en dehors des petites activités de transformation de ses deux femmes, dépend actuellement d'un travail occasionnel aléatoire dans une entreprise de construction de châteaux d'eau, basée à Abomey, que l'on peut difficilement considérer comme promise à un avenir radieux dans cette zone. B.R., A.D. et T.N. ne semblent pas plus fortunés. Ils possèdent un vélo, une case en banco avec toiture en tôle, une citerne, et sont mariés. Toutefois, tous trois mènent plusieurs activités, ce qui leur garantit une meilleure stabilité de revenus, mais en même temps contraint quelque peu leurs marges de manœuvre face à de nouvelles activités ou aventures. Le conseiller est dans une situation assez différente de celle de tous les autres : grâce à sa prime de mise à la retraite, il s'est installé au village et fait son commerce.

Comme ils l'affirment unanimement, ils seraient déjà très heureux si, grâce à eux, quelque chose de bon arrivait au village, se contentant de la satisfaction morale d'avoir servi à quelque chose et d'avoir prouvé aux sceptiques qu'ils étaient sur un bon chemin, toutes choses qui amélioreraient leur statut au sein du village. Mais l'on peut penser que très tôt un tel « salaire » se révélerait sans doute insuffisant. . .

Pourquoi sont-ce des individus de cette génération et de ce niveau scolaire qui s'érigent en une sorte d'association de développement dans un village situé à une dizaine de kilomètres seulement d'Abomey, ville où les organisations d'élèves et d'étudiants, les associations paysannes, les groupes affiliés à des partis politiques ont été particulièrement actifs depuis les années 60 jusqu'au milieu des années 70, lorsqu'elles ont été interdites par le régime marxiste de Kérékou, et encore depuis la fin des années 80 lorsque l'interdiction a été levée ? Le village n'a-t-il pas de cadre « bien placé » dans l'administration qui puisse ou veuille s'engager dans des actions de type communautaire à l'échelle du village ? La seule référence couramment citée est un professeur de collège (du niveau baccalauréat) qui enseigne dans un collège de Cotonou. En fait, Gliten est un village marginalisé sur le plan social, économique et politique. L'histoire de cette marginalisation permet de mieux comprendre l'émergence du groupe de courtiers décrit ci-dessus, ainsi que les armes qu'ils utilisent dans leurs activités de courtage.

Gliten : la satellisation non monnayée ou l'histoire d'une marginalisation sociale, politique et économique

Gliten est un vieux village satellite du royaume du Danxome. Il approvisionnait les notables et les populations de la capitale Abomey (*agbome*) en vivres et en objets de poterie, également vendus aux populations fon et mahi installées plus au nord. Comme tous les villages du plateau, Gliten était également un réservoir de guerriers et d'amazones pour l'armée du Danxome. De nos jours, Gliten est un village marginalisé, dont les bases économiques, à l'image des autres localités du plateau d'Abomey, se sont appauvries.

La marginalisation sociopolitique

Le roi Glele, monarque du Danxome (1848-1889), avait installé plusieurs de ses fils dans un rayon de 5 à 20 kilomètres autour d'Abomey afin d'atténuer les intrigues et les rivalités pour l'accession au trône. Certains des princes ainsi installés se sont érigés en leader et ont usé de divers stratagèmes (alliances, pactes de sang, intrigues, violence, etc.) pour prendre le contrôle politique et économique de ces villages et des alentours.

Le prince Aho a été installé à Gliten, à 12 kilomètres d'Abomey, en compagnie de 21 de ses frères et sœurs, tous fils de Glèlè, qui les aurait confiés à Agbando, le chef du village. De là, plusieurs versions existent sur l'évolution des relations entre les nouveaux venus et les populations et autorités locales. Toutes retiennent que Aho a pris le contrôle politique et économique du village et d'une vingtaine d'autres villages et hameaux dans la zone nord s'étendant jusqu'au fleuve Zou et au-delà des frontières actuelles du Togo à l'ouest. Il aurait laissé à Agbando la responsabilité de « chef de terre ». Il s'est fait construire un palais à Sonou (4 kilomètres d'Agbome), a installé une administration en vue du règlement des conflits et surtout de la perception du *kuzu* (impôts en nature et en espèces) auprès des chefs des villages et hameaux vassalisés, et dans une dizaine de petits marchés répartis dans la zone. « Si vous versez vos impôts au prince, c'est déjà au roi lui-même que vous l'avez versé. » Une partie des impôts ainsi prélevés était envoyée au roi d'Abomey. Le prince Aho aurait été parmi les plus ambitieux et acharnés prétendants au trône du Danxome, dès le vivant de son père, et particulièrement après la destitution de Agoli-Agbo par l'administration coloniale française en 1900. Aho et son fils, qui lui a succédé comme chef de Gliten, se seraient subtilement opposés à la scolarisation des enfants du village par crainte d'insoumission de leur part. Ils se seraient également opposés à la construction d'infrastructures « modernes » à Gliten, car, dit-on,

malgré la désignation du village comme chef lieu d'arrondissement avant 1900, l'école primaire n'a été créée qu'en 1964, le dispensaire en 1965 et la maternité en 1967. « Il a voulu nous maintenir dans l'obscurité afin de mieux et toujours nous exploiter. » Toutefois, cet état de choses pourrait bien être le résultat de la marginalisation du prince Aho et de ses descendants sur la scène politique locale et régionale depuis la colonisation jusqu'au début des années 70.

Quelques descendants d'Aho se sont largement investis dans les affaires politiques dahoméennes à l'échelle locale, régionale et nationale de 1957 à 1990. Zone d'influence du prince prétendant au trône, puis des politiciens « modernes », Gliten semble avoir toujours été considéré comme une place acquise à l'avance (*taken-for-granted*), dont on n'avait pas besoin d'acheter le vote. Les infrastructures dites de développement (pistes, écoles, centres de santé), qui sont souvent utilisées comme monnaies d'échange, sont demeurées rudimentaires à Gliten. En conséquence, lors de la réforme de l'administration territoriale de 1974, Gliten n'avait ni les cadres d'administration, ni les cadres politiques pouvant négocier la création d'un district, alors que le village d'Agbangnizoun, situé à 12 kilomètres d'Abomey du côté opposé à Gliten et ayant une situation économique semblable, était quant à lui désigné comme chef-lieu d'un district. Les princes qui avaient été installés dans cette zone (Goudou à Agbangnizoun et Agbidinukou ; Glèlè à Siwué) semblent avoir été de dociles collaborateurs du colonisateur comme des premiers pouvoirs d'après indépendance. Il faut aussi reconnaître que Agbangnizoun, étant situé à la frontière Zou-Mono, occupe une position géographique légèrement plus favorable.

À l'occasion de cette réforme, Gliten a été rattaché au district nouvellement créé de Djidja, situé à 18 kilomètres en profondeur dans la brousse du nord-ouest, où un collège a été installé, avec obligation pour les populations de Gliten d'y envoyer leurs enfants, car sinon les effectifs n'y seraient pas suffisants (alors qu'ils étaient pléthoriques dans les collèges d'Abomey situés à 12 kilomètres au sud de Gliten). Les enfants étaient largement pénalisés par la distance. Si à Abomey les enfants de Gliten avaient des difficultés faute de soutien, à Djidja la situation est encore pire puisqu'il y a moins de chance d'y trouver un parent pour vous venir en aide. Tout ceci a largement contribué à décourager la scolarisation à Gliten, et a aggravé la marginalisation socio-politique du village.

Le déclin économique

À Gliten, les populations s'adonnent à l'agriculture, l'élevage, la poterie et diverses transformations de produits agricoles. Le village se situe au nord de

la ville d'Abomey et marque le début d'une zone agricole qui s'étend jusqu'à la vallée du fleuve Zou. Il a fonctionné, jusqu'au début des années 70, comme un relais pour les villages gros producteurs de Djidja, Tchetti, Dan, Atchérigbé, vers les marchés de Bohicon et d'Abomey. Le nom même du village est significatif : « Je refuse d'aller plus loin, je m'arrête ici pour faire mon marché. »

La principale culture était l'igname. Viennent ensuite le maïs, l'arachide, le niébé, le palmier à huile et le manioc. Cette période de relative prospérité a laissé des traces dans le village, comme de vieux vélos, des infrastructures privées (toitures en tôle, citernes, puits, maisons en banco crépies ou en briques, etc.). Toutefois, l'igname telle qu'elle est cultivée épuise les sols et exige des terres forestières de première défriche pour donner de bons rendements. Cette culture est donc grande consommatrice de forêts et d'espace, et amène les cultivateurs à se déplacer sur de longues distances à la recherche de nouvelles terres.

Au début des années 70, les cultivateurs de Gliten et des environs avaient déjà épuisé les terres de la zone et avaient même débordé de quelques kilomètres à l'intérieur du Togo. Ensuite, ils ont entamé des migrations saisonnières, puis de durées de plus en plus longues jusqu'à 100, 150 et 200 kilomètres vers le nord et le nord-est dans les sous-préfectures de Dassa-Zoume, Glazoué, Savè et Ouessè, zones de nouvelle colonisation agricole. Des marchés de collecte se développèrent alors plus à l'est sur l'axe routier Bohicon-Savè (Dan, Paouignan et surtout Glazoué) pour l'approvisionnement des grandes villes et parfois des pays limitrophes. Depuis le milieu des années 80, le marché de Gliten a cessé de compter vraiment pour les villes d'Abomey et de Bohicon.

Une autre dimension de la marginalisation économique et sociale de Gliten est que les migrants, qui arrivent à accumuler dans l'agriculture dans les nouvelles zones de colonisation, n'investissent presque pas dans leur village et préfèrent s'acheter des parcelles de terre à Abomey ou Bohicon pour y construire une maison qu'ils espèrent mettre en location. Les femmes, les enfants, les jeunes déscolarisés, les personnes âgées et ceux qui exercent de petits métiers demeurent seuls au village. Les groupements parrainés par les membres du bureau fédéral sont des groupements de femmes, parsemés de quelques hommes.

Ainsi, il n'y a pas de bases économiques pour une production locale de richesse pouvant servir à la réalisation d'infrastructures individuelles ou collectives. Un même déclin économique se remarque dans plusieurs régions anciennement productrices du Bénin. Pourtant, ce qui fait de la situation de Gliten un cas digne d'attention, c'est la manière dont cette marginalisation est utilisée par les membres du bureau fédéral pour, d'une part, mobiliser les villageois et, de l'autre, attirer des intervenants extérieurs.

Marginalité et marginalisation comme source de légitimité et de recrutement pour le courtage en développement : un terrain fertile pour les discours « misérabilistes »

La double marginalisation sociopolitique et économique de Gliten, et l'absence de cadres de niveau scolaire élevé dans ce village, fournissent à T.N., B.H. et à leurs compagnons leur légitimité de courtiers en développement.

Le village de Gliten est un véritable gisement de problèmes qui crèvent l'œil lorsque l'on se place du point de vue de la culture dominante en matière de développement : manque d'infrastructures et de personnels pour les services sociaux tels que école et centre de santé, mauvaise piste, manque d'eau potable, d'électricité, de téléphone, terres dégradées, récoltes insuffisantes, longues pénuries alimentaires, prix trop élevé des engrais et autres intrants agricoles, etc. Les membres du bureau fédéral y puisent à volonté, en fonction des priorités affichées par l'État ou par d'éventuels donateurs et ONG. Des thèmes sont sélectionnés et fournis aux femmes, pour qu'elles composent des chants et des slogans. Parfois les parrains montent des sketches sur ces thèmes et les enseignent aux femmes, qui y rajoutent leurs propres compositions.

Les activités proposées par les courtiers aux groupements mobilisent un nombre suffisant de personnes dans la mesure où elles ne comportent généralement ni innovation technique, ni investissement particulier, et donc pas de risque d'échec pour les adhérents. Elles concernent les tontines, l'agriculture, la poterie, quelques transformations de produits agricoles, toutes choses auxquelles ils sont déjà habitués. Ces activités ne demandent qu'un temps supplémentaire de travail relativement faible, au maximum deux heures une ou deux fois par semaine. De ce fait, chaque membre du bureau fédéral a réussi à avoir plusieurs groupements sous son parrainage (voir le tableau ci-après). Certains groupements créés auparavant par des agents du CARDER ont été récupérés par des membres du bureau fédéral, à l'occasion du départ de nombreux techniciens du fait du programme de restructuration des services agricoles.

Culture locale et courtage

Le règlement intérieur a été mis en chansons. Ces chants indiquent que les absences et les retards aux réunions et aux travaux du groupement sont interdits et sanctionnés (avec parfois une indication du montant des amendes à payer selon chaque cas), ou que tous les membres sont égaux en droits et

Tableau
Nombre de groupements et d'adhérents parrainés par quelques
membres du bureau fédéral de Gliten⁷

	Dans la sous-préfecture		Ailleurs		Total	
	Nombre de groupements	Effectifs	Nombre de groupements	Effectifs	Nombre de groupements	Effectifs
Président (AD) et commissaire aux comptes	2	61	--	--	2	61
Vice-président (T.N.)	3	125	2	77	5	202
Secrétaire général	4	111	--	--	4	111
Organisateur (B.R.)	2	71	--	--	2	71
Conseiller	--	--	8	125	8	125
Total	11	368	10	292	21	660

devoirs, y compris les responsables. Invariablement, les chansons du règlement intérieur soulignent que chaque femme membre du groupement doit respecter scrupuleusement son mari et accomplir sans faille ses tâches domestiques.

Un exemple de règlement intérieur chanté :

« Qu'est-ce qu'un bon militant de mon groupement ?

Un bon militant doit...

M'entends-tu ? un bon militant doit

Obéir aux ordres du groupement.

Les retards aux appels, mon groupement n'aime pas ;

Tu seras sanctionné.

Et si tu n'entends pas raison et persistes,

Le groupement te sera interdit.

La loi de mon groupement ne distingue pas le responsable du simple membre

Si tu es chef, méfie-toi ;

7. Les données ici présentées (recueillies en 1994) proviennent pour l'essentiel de déclarations des membres du bureau fédéral eux-mêmes, sans que l'on ait pu les recouper avec d'autres sources. En dehors de la grande réunion avec le CEBEDES à laquelle une quinzaine de groupements étaient représentés, seuls cinq groupements ont pu être visités, sans qu'il ait été possible de voir tous les membres déclarés. Il est probable que les effectifs ont été exagérés. Toutefois, les chiffres indiquent l'envergure que les uns et les autres souhaitent donner à leurs activités ou l'image qu'ils veulent en donner à l'extérieur.

Ta sanction sera encore plus grande si tu piétines ma loi.
 Le travail est pour tout le monde
 Et tout le monde doit le faire à égalité.
 Les fruits sont pour tout le monde
 Et tout le monde doit en jouir à égalité.

Ce qui tient particulièrement à cœur à mon groupement,
 C'est le respect que tu dois avoir pour ton mari ;
 Me voici déjà membre de groupement,
 Et fini les travaux domestiques, plus de respect pour le mari !
 Tu quitteras mon groupement.
 Car je veux construire le village et non le détruire. »

Des devises sont également enseignées, qui sont lancées au début, au cours et la fin des rassemblements des groupements. En voici quelques-unes, chacune étant répétée trois fois :

1. Un membre : « Comment s'appelle notre groupement ? »
 En chœur : « Il s'appelle ... » (par exemple Asuka Gbofiton)
2. Un membre : « Quelle est la base de notre groupement ? »
 En chœur : « Notre groupement est basé sur l'amour du prochain. »
3. Un membre : « Pourquoi avons-nous constitué le groupement ? »
 En chœur :
 « Nous avons constitué le groupement pour assurer notre union dans le village.
 – Nous avons constitué le groupement afin que notre village aille de l'avant.
 – Nous avons constitué le groupement pour bénéficier des bonnes choses venues d'ailleurs. »

Dans un milieu où la proportion de ceux qui peuvent lire et écrire est presque nulle, la chanson est un moyen efficace d'apprentissage et de mémorisation, mais aussi d'information, de communication et de propagande. Pour les populations de Gliten, les chansons, les credo, les slogans, le théâtre, les rythmes font partie du quotidien et revêtent une signification particulière. En effet, ils ont été et demeurent les outils privilégiés de communication, de propagande et de domination largement utilisés par la monarchie du Danxome et ce qu'il en reste. Presque tous les discours des rois et princes étaient chantés. Les adresses du bas peuple à la royauté retiennent d'autant plus l'attention de leurs destinataires qu'elles sont chantées et mises en rythme. Les chants, louanges et slogans sont rentrés dans les mœurs comme outils de négociation et de flatterie aussi bien dans les rapports sociaux horizontaux que verticaux.

Les membres du bureau fédéral des groupements de Gliten utilisent des éléments de cette culture de manière spontanée. On n'a pas l'impression que le choix de ces moyens de communication résulte d'une analyse stratégique portant sur les objectifs que l'on veut atteindre et sur les outils qui correspondraient le mieux à la situation. Il n'en demeure pas moins que ces outils sont d'une grande efficacité, permettant à l'entreprise de courtage d'atteindre plusieurs buts à la fois :

- En direction des femmes membres des groupements, ils constituent des outils d'apprentissage et de mémorisation des règles et principes de l'organisation. On chante assez fréquemment tout au long d'une journée, et les chansons des groupements ont quelque chance d'être évoquées.
- En direction de la famille des femmes membres (père, mère, époux, beaux-parents, etc.), les chansons constituent un moyen de transmission de messages sur les activités que ces femmes vont entreprendre dans le cadre du groupement et rassurent les maris. Un sketch a du reste été spécialement élaboré sur le thème du respect dû à l'époux.
- En direction des autres membres de la « communauté », les chansons et slogans sont un moyen de propagande en même temps qu'ils procurent aux membres des groupements un sentiment d'appartenance qui attire l'attention du voisinage. Il s'agit de mettre en valeur une innovation non pas technique, mais « organisationnelle ». La forte utilisation d'éléments de la culture locale dans les manifestations des groupements constitue très probablement un atout majeur de cette entreprise pour stimuler l'intérêt des attentistes.
- Enfin, comme nous le verrons plus loin, une fonction déterminante de ces chansons et slogans est d'aider le bureau de la fédération à gérer ses rencontres avec l'extérieur.

La métaphore du chien de chasse : courtage et opportunités externes

« Si tu as un chien de chasse et qu'il est un véritable chien de chasse, tu l'emmènes à la chasse et vous arrivez aux abords d'une forêt où tu n'oses pas pénétrer parce que tu ne la connais pas du tout. Eh bien tu restes là, ton chien ira dans la forêt et t'amènera du gibier. Nous saluons et remercions ces jeunes *akowé* assis là derrière qui nous ont apporté ce gibier... »

Voilà en substance les premières phrases énoncées par le président du bureau de la fédération dans le discours de bienvenue qu'il a prononcé à l'occasion de la visite à Gliten d'une délégation du CEBEDES, une ONG

locale que le bureau de la fédération a pu contacter et inviter au début du mois de juin 1994. C'est une véritable chasse aux ONG et aux partis politiques que les membres du bureau fédéral ont engagée, leur stratégie consistant à se mettre à l'écoute de toutes les sources d'information à leur portée, comme les journaux (qu'ils n'achètent d'ailleurs pas eux-mêmes), la radio, etc. Ils sont aussi présents à toutes les manifestations publiques des alentours (meetings des partis politiques, foires agricoles, journées nationales ou internationales de la femme, de l'enfant, de la population, de l'arbre, de l'alphabétisation, etc.). Il ne s'agit pas d'une participation officielle du bureau, mais de participations individuelles des membres du bureau, de leur propre chef. Les plus mobiles à cet égard sont le vice-président, le secrétaire général, le commissaire aux comptes et le conseiller. L'objectif de ces participations est double : d'abord apprendre à connaître les pratiques de ce milieu, et en même temps rechercher d'éventuels donateurs ou ONG pouvant aider les groupements.

À l'école du courtage

Nos courtiers de Gliten se sont formés dans le feu de l'action, comme en témoigne B.R., l'organisateur :

« Déjà ici au village, je suis membre de plusieurs bureaux. Partout, quand les gens parlent lors des réunions, j'interviens moi aussi pour avancer ma petite idée d'ignorant et voir comment les gens l'apprécient. C'est pourquoi quand j'entends qu'il y a une manifestation à Abomey ou à Bohicon, je m'arrange toujours pour y aller, pour savoir les choses qui se passent⁸ et voir comment les choses se passent, comment les gens parlent. Car ce n'est pas facile de parler en public, d'exprimer ses idées. »

Ces manifestations permettent aux membres du bureau fédéral de s'informer sur les discours à la mode, d'apprendre à se présenter, à poser des questions, à argumenter. Il s'agit là d'une formation opportuniste et pragmatique pour intégrer la culture du développement, sa rhétorique, ses rythmes et ses rituels. B.H. déclare qu'il est pratiquement dans l'antichambre de ALDIPE, le responsable de cette ONG étant son ami. Il suit les discussions et réunions sans en avoir l'air, et dès qu'il rentre chez lui, soumet les idées à

8. À ce propos, il a utilisé le dicton que voici « *E non dje do me huenu bo non nyi huenu xoa* », ce qui signifie littéralement : « Ce qui se produit en votre temps ne peut faire l'objet d'une histoire du temps », c'est-à-dire en substance : « Ne vous faites pas conter les événements de votre temps, soyez-en témoin vous-mêmes ».

ses compagnons. T.N. fait de même auprès de ses amis du CBEDIBA et du CIRAPIP. En juin et juillet 1994, les thèmes que les courtiers manipulaient sous diverses formes étaient les suivants : eau potable, environnement, arbre, femmes et développement, planning familial, santé maternelle et infantile, alphabétisation fonctionnelle, ateliers et séminaires de formation pour groupements...

Le chien de chasse et le gibier : le rituel d'une rencontre orchestrée ou le conditionnement du gibier

Le CEBEDES, ONG nationale créée en juillet 1990 et basée à Cotonou, a reçu une demande d'appui de la part du bureau fédéral des groupements de Gliten vers la fin du mois de mai 1994. La lettre indiquait que la fédération avait pris connaissance des actions et des méthodes de travail de l'ONG et trouvait que cela correspondait parfaitement à ses propres orientations. Pour cette raison, la fédération sollicitait auprès du CEBEDES appui et collaboration pour aider les populations de Gliten à améliorer leur situation.

Jusque-là, le CEBEDES intervenait à Savè et dans la zone fluvio-lacustre du Sud-Bénin. Le village de Gliten était donc hors de sa zone d'action. Néanmoins, et après quelques péripéties, un rendez-vous fut arrangé pour le 16 juin 1994. Au jour convenu, nous sommes arrivés avec plus d'une heure de retard, ayant attendu en vain à Abomey le *cameraman* (vidéo) que nous avons contracté pour filmer la rencontre. Une centaine de personnes, en grande majorité des femmes, attendaient sur la grande place, habillées en tenue de fête, assises en demi-cercle sur des bancs et des tabourets. En face de la grande masse, assis sur des chaises et des fauteuils, se trouvaient des hommes assez âgés et quelques autres moins âgés. Autour de la place, quelques jeunes filles avaient installé des plateaux et vendaient des beignets et autres casse-croûte. À notre descente de voiture, une délégation de sept personnes vient à notre rencontre. Nous nous confondons en excuses pour notre retard. Nous les saluons et nous précipitons vers la place, mais ils s'y opposent, disant que nous ne pouvons pas aller comme cela directement vers le public, qu'ils doivent nous entretenir d'abord. Ils nous conduisent dans une petite case adjacente à la place, nous font asseoir et nous serrent les mains à tour de rôle. Puis une femme nous amène à boire et sort. Ensuite, A.D. prend la parole et, dans un bref discours, nous souhaite la bienvenue et présente ses compagnons du bureau fédéral. Tous sont là, sauf G.G., le conseiller. Ensuite A.D., le président, indique que nous ne pouvons plus tenir une longue séance avant la rencontre avec les groupements, mais qu'à la fin, nous prendrons le temps pour discuter. Puis ils nous conduisent vers la grande place où tout le monde était à sa place, dans une discipline sans faille. Quand nous arrivons à

15 mètres environ de la table installée pour nous, toute la foule des femmes se lève et se dirige en procession vers nous. Nos accompagnateurs nous font signe de nous arrêter. Quand la première rangée de femmes arrive à deux ou trois mètres de nous, toute la foule sans exception s'accroupit et entonne une chanson.

« CEBEDES eh eh... es-tu véritablement arrivé ?

CEBEDES eh... oui tu es venu nous sauver, nous les femmes de Gliten.

Nous t'attendions depuis longtemps, mais nous ne t'avions pas vu.

Les femmes du groupement .X. (village) t'attendaient depuis longtemps, mais en vain,

Les femmes du groupement .Y. (village) t'attendaient depuis longtemps mais en vain,

[...] CEBEDES tu es venu vraiment sauver les femmes de Gliten.

Nous te souhaitons bonne arrivée. »

Puis les femmes se dégagent du chemin et nous laissent passer. On nous indique le chemin (pourtant bien évident) vers la table couverte d'étoffe fleurie et entourée de cinq chaises. Les femmes ne retournent s'asseoir à leur place qu'une fois que nous nous sommes assis. J'allais entamer une explication sur notre retard quand une fillette de sept ans environ saute au milieu du cercle et entonne un slogan :

La fillette : « Qu'est-ce qui est la vie ? »

La foule : « C'est l'eau qui est la vie. »

La fillette : « Oui l'eau est la vie, nous le savons ! Elle est indispensable à tout être, nous le savons ! Mais pour nous les enfants, ici à Gliten, l'eau ... c'est une situation lamentable !! »

Elle retourne s'asseoir sous les applaudissements de la foule. Une deuxième suit immédiatement au milieu du cercle et entonne un deuxième slogan :

La fillette : « Un ménage ! »

La foule : « Un arbre ! »

La fillette : « Oui ! Chaque personne doit obligatoirement planter au moins un arbre. »

Ensuite, une jeune fille de 20 ans environ entre au milieu du cercle, nous apporte de l'eau, nous salue en fléchissant les genoux puis recule vers le milieu du cercle, déplie une série de feuillets qu'elle avait dans les mains, et commence à lire un discours rédigé en fon. En définitive, il s'agit d'un

discours de type bureaucratique francophone traduit en fon, tel qu'il est prononcé dans son style le plus formel lors d'occasions officielles au Bénin, avec en prélude un énoncé des titres des « personnalités » présentes.

Il s'agissait là d'un véritable exploit. Le fon est la langue la plus parlée du Bénin (plus de 50 % de la population), particulièrement au sud du pays. Néanmoins, et comme toutes les autres langues nationales, elle n'est pas enseignée à l'école. Elle y fut même interdite jusqu'à la fin des années 1960. Rares sont les personnes scolarisées qui sont capables de lire et/ou d'écrire dans leur langue maternelle au Bénin. Les programmes d'alphabétisation en langue locale n'ont atteint qu'un effectif négligeable de la population rurale.

À la suite du discours, les porte-parole des 15 groupements de femmes présents ont voulu présenter de vive voix chacune son groupement selon un canevas standard (année de création du groupement, effectif initial, effectif actuel, activités menées, attentes vis-à-vis du CEBEDES ou d'autres intervenants). De ces présentations faites avec art et de manière convaincante, il est ressorti que les principales activités exercées par les groupements étaient la poterie, l'agriculture, la fabrication de savon, le commerce de produits locaux (céréales surtout), l'élevage, l'alphabétisation et l'épargne / crédit. Quant aux attentes, elles concernaient essentiellement l'eau potable, le bois de chauffe, le petit équipement pour les activités de transformation, la santé, le crédit. Puis ont suivi des sketches sur plusieurs des thèmes et problèmes précédemment énoncés, sketches qui démontraient admirablement le degré très poussé d'intériorisation de ces problèmes par les femmes.

Durant toutes ces manifestations, les membres du bureau de la fédération sont restés à l'écart. Il était devenu clair pour nous qu'ils n'étaient pas membres des groupements mais en étaient plutôt les « encadreurs ». Les différents tableaux de ce théâtre étaient semble-t-il destinés à nous démontrer non seulement l'acuité des problèmes, mais également la qualité du travail d'encadrement accompli par eux, ce qu'ils ne manquèrent pas de souligner lors du copieux repas qui nous a été offert à la fin.

Après un tel conditionnement (les slogans, les discours, les sketches, le repas, la chaleur de l'ambiance), le gibier était complètement dompté. Toute la délégation du CEBEDES, pourtant réticente au départ, était unanime pour dire que ces femmes étaient très organisées, qu'elles avaient des problèmes réels et s'étaient déjà mobilisées « par elles-mêmes et s'étaient prises en charge pour la résolution de leurs problèmes », et que dès lors il fallait qu'un appui aussi minime soit-il soit recherché pour elles. Le programme d'activités de l'ONG pour l'année 1995 allait prendre en compte ce village. En même temps, mon appétit de chercheur s'en était trouvé aiguisé et des ouvertures avaient été soigneusement aménagées pour revenir enquêter sur les itinéraires de ces courtiers et les logiques de l'entreprise.

Le salaire du courtier ou la métaphore de l'éleveur peut ignorer les lois du marché des bovins

Ainsi, promesse avait été faite aux groupements de femmes et aux membres du bureau de la fédération que le CEBEDES se ferait le relais de leurs doléances afin que les bailleurs de fonds s'intéressent à leur village. La semaine suivante, G.G. le conseiller, absent à la rencontre du 16 juin, a rendu une visite de courtoisie au bureau du CEBEDES à Cotonou, et s'est discrètement enquis du rôle que les membres du bureau de la fédération auraient à jouer si éventuellement quelque chose était trouvé pour les groupements. Naïvement, la personne interrogée lui répondit :

« Mais quelle différence y a-t-il entre la fédération et les groupements de la fédération ? Si quelque chose arrive pour les groupements, n'est-ce pas aussi déjà pour la fédération ? Ou bien y-a-t-il des groupements qui ne sont pas membres de la fédération ? »

Les inquiétudes sont devenues plus claires en janvier 1995 lorsque les membres de la fédération ont compris que si un appui devait être accordé (petit équipement, crédit, ateliers de formation, voyages d'études, etc.), ceci irait directement aux groupements, et donc aux femmes qu'ils encadraient, et ne transiterait pas par eux. La réaction des membres du bureau de la fédération fut immédiate :

« Pourquoi nous, le bureau, ne serions pas aptes à nous occuper nous-mêmes de cette opération si elle devait avoir lieu ? Nous serions donc comme des peuls, éleveurs de bœufs, mais qui ne connaîtraient pas la valeur marchande du bœuf ni comment le commercialiser ? »

Des discussions s'en sont suivies au cours desquelles les membres du bureau de la fédération ont battu en retraite et se sont rabattus sur leur rhétorique de bienfaiteurs du village. Finalement, ils ont décidé de constituer eux-mêmes un groupe d'épargne-crédit afin d'avoir droit eux aussi, le cas échéant, à un appui.

Conclusion

On ne peut prévoir l'avenir du groupe de courtiers qui constitue le bureau de la fédération des groupements de Gliten. Aux dernières nouvelles, une

femme aurait été introduite dans le bureau, probablement afin que cela reflète un peu mieux l'image d'une fédération où la quasi-totalité des groupements sont des groupements de *femmes*. Toujours est-il que nous avons ici un groupe d'individus de niveau scolaire modeste, pratiquant différents métiers généralement éloignés des activités menées par les femmes, mais qui s'entendent pour tenter de brancher le village et les groupements de femmes sur d'éventuelles opportunités extérieures d'interventions pour le développement. Les deux têtes de pont de cette entreprise, le secrétaire général et le vice-président, se sont alliées à des personnes de compétences complémentaires aux leurs pour en arriver à une équipe polyvalente à au moins trois égards. D'une part, elle est enracinée dans les structures administratives et traditionnelles du village (le président et l'organisateur) ce qui leur permet de bénéficier au moins de la neutralité bienveillante des autorités du village. D'autre part, le conseiller, vieux routier des organisations formelles, leur amène sa connaissance des usages de l'administration publique. Enfin, il y a les chiens de chasse eux-mêmes, qui vont à l'assaut des sources d'aide. Ces trois types de compétence ont permis au groupe d'acquérir une légitimité tant aux yeux des locaux qu'à ceux de l'extérieur. Cette légitimité se renforce dans le cours même de l'action de courtage, à la faveur de la constitution de nouveaux groupements, des contacts avec l'extérieur et des « choses amenées au village ».

Il n'y a pas une phase de préparation ou de formation préalable à l'activité de courtage. Au cours des réunions, des rencontres avec des « bailleurs » potentiels, le courtier s'exerce à écouter, à parler, à argumenter dans les divers domaines du « développement » en même temps qu'il tente d'obtenir quelque chose pour son groupe de référence.

Toutefois, il serait hasardeux de parier sur la durabilité du groupe de courtiers. Les « salaires » qu'attendent les uns et les autres de cette entreprise de courtage ne sont pas forcément les mêmes ni compatibles. Si l'activité de courtage assure la cohésion du groupe, les attentes en termes de niveaux de salaire risquent d'être différentes, et l'on ne peut prédire l'effet que ceci aura sur l'entreprise de courtage, ni sur les groupements de femmes. Dans tous les cas, à côté de la chefferie locale et de l'administration moderne, ces courtiers ont réussi à se positionner en interlocuteurs pour partis politiques et ONG et donc à constituer une troisième porte d'entrée au village pour des catégories importantes d'intervenants extérieurs. À mon sens, une dynamique d'articulation du village avec l'extérieur, et de reproduction au niveau de la localité des logiques et de la culture dominante en matière de développement, est ainsi engagée au niveau du village.

Le rôle des courtiers locaux dans le système du développement

Quelques expériences de « projets d'autopromotion »
en Afrique de l'Est¹

Dieter NEUBERT

En raison des nombreux échecs et déboires du développement, la création d'organisations paysannes ou d'associations urbaines est devenue l'un des nouveaux slogans dans le discours développementaliste. L'idée est de promouvoir le développement à travers une auto-organisation sociale, selon une approche de bas en haut qui part de la base et promet l'émergence d'une société civile. Plus précisément, nous devrions parler d'auto-organisation *sociétale* dans la mesure où l'auto-organisation ne se limite pas aux relations sociales au sein d'un groupe, mais constitue un processus général dans la société. Que les gens « d'en bas » obtiennent directement les bénéfices de l'aide constitue désormais un objectif en soi. Dès lors, la question de l'interface entre les populations locales et le système international d'aide au développement est devenue cruciale. Et c'est là où les courtiers en développement entrent en scène : ils promettent d'aider les agences de développement à atteindre la population locale au niveau de la base. Il sont au cœur du développement qui se présente comme processus de négociation entre

1. Une première version de ce texte a été présentée lors du colloque de l'APAD « Développement négocié : courtiers, savoirs, technologies », Université de Hohenheim, Stuttgart (Allemagne), juin 1996. Traduit de l'anglais par Elsa Faugère. Pour une version plus étendue de cet article, voir Neubert, 1997d.

baillleurs et bénéficiaires (Bierschenk, 1988 ; Olivier de Sardan, 1995 : 153-185).

J'utiliserai cette approche du développement comme processus négocié pour étudier le courtage et la médiation dans le développement de l'autopromotion. L'autopromotion, parce qu'elle s'inscrit directement à l'interface entre la population locale et le système de l'aide internationale au développement, constitue une stratégie de développement où les courtiers ont pris beaucoup d'importance. Cette analyse utilise les résultats d'une étude sur les ONG dans deux pays d'Afrique de l'Est, le Kenya et le Rwanda. Les ONG, qui jouissent d'un accès facile aux acteurs de la base, sont considérées comme d'efficaces promotrices de l'autopromotion².

Divers rôles de médiation sont possibles (Olivier de Sardan, 1995 : 153-171). Dans le cadre de cet article, une distinction au moins est importante. Il y a, d'une part, des agents de développement extérieurs à l'arène locale ; ils représentent une partie des agences de développement et tentent de mettre en œuvre les projets de ces agences. Et, d'autre part, il y a les courtiers locaux en développement qui, eux, font partie de l'arène politique locale. Ils tentent de servir d'intermédiaires entre les agences de développement et la population locale. Ces courtiers locaux en développement représentent l'axe central de cet article.

Une question centrale dans l'analyse des courtiers locaux en développement est leur rôle dans l'arène politique locale – y compris leurs stratégies en tant qu'acteurs dans la politique locale, leurs liens avec les réseaux sociaux et leur statut spécifique (Olivier de Sardan et Bierschenk, 1993 ; Seeley, 1985). Ce point de vue est celui de la plupart des études contenues dans cet ouvrage. Nous nous intéresserons ici plutôt à leurs rapports avec le système du développement.

Le système international de l'aide au développement, ou, plus brièvement, « le système du développement », inclut les agences de développement et les autres organisations chargées, avec leurs propres logiques d'action, des activités de développement. Le système du développement est un élément de

2. Cette étude porte sur le rôle des ONG au Kenya et au Rwanda en général. La partie principale de la recherche est une enquête de terrain faite d'entretiens, d'inspections de projets et d'observation participante. Au total, 66 organisations et institutions ont été étudiées. L'enquête de terrain a été complétée par une analyse de seconde main des annuaires et guides (présentant les ONG et autres organisations volontaires) et une revue critique de la littérature grise et des rapports. La présente contribution s'appuie sur une présentation plus détaillée des résultats parue dans Neubert (1997a) et résumée dans Neubert (1997c). Le matériel méthodologique additionnel et l'ensemble des données statistiques ont été publiés dans Neubert (1997b). L'enquête de terrain a été soutenue par la Fondation Volkswagen. Elle a été menée principalement entre 1988 et 1991, c'est-à-dire avant la guerre au Rwanda. La situation politique a changé depuis. Néanmoins, les structures du système de développement sont restées inchangées.

la « configuration développementiste » (Olivier de Sardan, 1995 : 11 et 20) qui comprend, également, les modes particuliers de connaissance, de réflexion et de discours pertinents, même à l'extérieur des institutions de développement³.

La médiation est essentielle dans le concept de « développement négocié ». Un courtier est un intermédiaire nécessaire qui rassemble les gens et joue comme une sorte de catalyseur ou de facilitateur. Le courtage est accepté par les deux parties en présence et les services du courtier peuvent être récompensés ou rémunérés. Cette description hautement fonctionnelle exclut toute connotation négative du rôle de courtier. Pourtant, les courtiers peuvent abuser de leur position particulière et tromper l'un ou l'autre de leurs clients. La population locale peut critiquer les courtiers en tant que profiteurs qui utilisent leurs positions d'intermédiaires pour être les principaux bénéficiaires des projets et des activités de développement. Les membres du système du développement peuvent suspecter les courtiers d'être des « resquilleurs » (*free-loaders*) qui utilisent les agences de développement sans leur rendre en contrepartie un service équivalent. Même lorsque les courtiers locaux agissent en tant qu'intermédiaires, ils peuvent devenir des patrons locaux qui tentent de contrôler les ressources du système de développement pour leur propre bien-être. Les courtiers peuvent donc être vus comme des profiteurs, des patrons locaux ou des resquilleurs. Quand on utilise le concept de courtage, on doit en considérer les aspects positifs et négatifs : le rôle d'un courtier est toujours ambigu.

Ce type de question pourrait nous conduire à analyser la personnalité des courtiers, leurs règles morales et leur enchâssement dans les relations sociales locales. Mais ce n'est point là mon intention. Une analyse des courtiers locaux en développement en tant qu'élément du système de développement pose deux questions principales : qui, au niveau local, sont les courtiers dans les projets d'autopromotion ? Et comment les courtiers s'ajustent-ils avec le système du développement ?

3. Je préfère l'expression « système de développement » dans la mesure où certains courtiers locaux en développement pourraient faire partie de la « configuration développementiste », alors qu'ils sont extérieurs au système de développement. Par exemple, les intellectuels et les professionnels locaux peuvent reproduire le discours du développement sans travailler pour une agence de développement.

Le courtage dans les projets d'autopromotion

Pour comprendre le courtage dans les projets d'autopromotion, il convient préalablement de considérer l'approche de bas en haut et le concept d'autopromotion. Une approche de bas en haut devrait permettre de mieux s'orienter selon les besoins, de garantir la participation et de renforcer la responsabilité des bénéficiaires. La rhétorique des agences de développement qui, comme les ONG, se veulent centrées sur les gens d'en bas, dessine une image utopique du développement : les petits paysans et les pauvres urbains s'organisent dans des groupes d'autopromotion et prennent leur destin en main. Le développement, impulsé par la base, apportera les changements tant attendus depuis des décennies. Ces groupes d'autopromotion gagnent notre soutien parce que les aider signifie le renforcement d'un développement sain, bien fondé et durable. Les ONG et autres agences de développement orientées vers la base considèrent donc que leur rôle est de promouvoir et de supporter ces groupes d'autopromotion (Neubert, 1997c).

Pour éviter les confusions, nous devons clairement distinguer entre deux types d'associations volontaires. Premièrement, les « groupes d'autopromotion » s'intéressent principalement à leur propre bien-être et poursuivent leur propre intérêt⁴. Deuxièmement, d'autres organisations, notamment caritatives, s'adressent principalement à des non-membres et leur but est, en principe, d'être d'intérêt général. Par « organisations non gouvernementales » (ONG), j'entends seulement le type même d'organisation qui travaille pour des non-membres. Les ONG, au sens étroit du terme, ainsi que les autres agences de développement, représentent d'importants soutiens pour ces groupes d'autopromotion.

Le grand nombre de groupes d'autopromotion témoigne du succès quantitatif de l'approche de bas en haut et du développement de l'autopromotion. Les chiffres sont impressionnants : au Kenya, il existe entre 15 000 et 26 000 groupes d'autopromotion (Barkan et Holmquist, 1989 : 360 ; Fowler, 1989 : 7) et au Rwanda, il y avait 15 000 groupes soit, environ, 500 000 membres (IWACU, 1989 : 1) ce qui correspondait à 15 % de la population à l'époque.

Pour les agences de développement orientées vers le bas, la coopération avec un groupe de base débute par un accord de coopération. Selon l'approche de bas en haut, ce sont les gens eux-mêmes qui doivent résoudre

4. Le terme de « groupe d'autopromotion » comporte un biais idéologique que je critiquerai dans ce papier. Néanmoins, j'utiliserai l'expression « groupe d'autopromotion » parce que c'est le terme le plus commun pour ce type de groupes de base dans le discours anglophone du développement. De plus, ce terme exprime parfaitement ce que le système du développement attend de ces groupes.

leurs propres problèmes et utiliser leurs propres ressources. Les agences de développement veulent se limiter à un rôle d'appui. Elles ne peuvent avoir affaire à des individus, mais elles doivent soutenir des groupes. Et les groupes doivent être solides. Dans les cas où les groupes existent déjà, l'agence et le groupe doivent clarifier leur projet commun. Le début de l'autopromotion doit être une identification des besoins. Les agents de terrain de ces ONG d'appui doivent discuter des besoins avec les groupes, donner des priorités et développer un projet approprié. Le projet peut démarrer après cette identification des besoins. Pour les agences, cette première phase du projet est d'une extrême importance et deux sessions de négociations sont nécessaires. Un membre du personnel d'une ONG rwandaise résume ainsi cette idée : « Ce sont les paysans qui décident⁵. »

Les agences de développement qui adoptent cette approche d'autopromotion doivent absolument éviter les « projets-dons ». C'est-à-dire des projets dans lesquels les groupes, sans contribuer eux-mêmes suffisamment, perçoivent surtout un soutien (financier ou matériel) de l'agence (Crombrughe et Bitega, 1988 : 20). Même si les membres du groupe sont pauvres, ils doivent prouver leur intérêt dans le projet par des contributions en nature ou en travail.

L'enquête de terrain a montré⁶ que, dans la pratique, la phase initiale des projets d'autopromotion diffère. Les agences de développement n'ont pas affaire à tous les membres du groupe, mais à des représentants de ces groupes appelés « leaders paysans » ou « leaders locaux », voire même à des administrateurs ou à des notables locaux. Les « leaders paysans », les administrateurs et les notables agissent comme des courtiers. Les agences de développement ne réfléchissent habituellement pas au rôle particulier de ces courtiers. Parfois, elles ne se rendent même pas compte que des courtiers sont impliqués. De plus, les agences considèrent comme acquis l'existence de groupes d'autopromotion. Cette phase initiale des projets comporte deux tâches : l'organisation du groupe et la création d'un lien entre les groupes et l'agence de développement. Ainsi, bien des prétendus courtiers jouent un double rôle : ils fondent des groupes et, en même temps, agissent comme intermédiaires avec l'agence de développement.

Une certaine variété de courtiers ou de fondateurs de groupes existe en Afrique de l'Est. Une étude menée au Kenya sur des groupes locaux d'autopromotion, appelés « groupes *harambee* », fournit des données empiriques

-
5. Dans l'échantillon, 31 ONG (66 %) étaient actives dans le développement de l'autopromotion. En général, ces ONG suivent ces mêmes principes. Cf. Neubert (1997a : tab. 37-38) ; Erpicum et Kanzayire (1988) ; Nsabimana et Mujawayo (1987 : 2-6).
 6. Pour plus d'informations sur les enquêtes de terrain, cf. Neubert (1997a : tab. 11, 14). Pour une description plus détaillée du développement de l'autopromotion, cf. Neubert (1997a : 216-247).

sur les fondateurs de groupes. Seulement environ un quart d'entre eux était artisan ou paysan. Les agents de développement et le personnel de l'administration locale formaient un groupe un peu plus important. Et le plus grand groupe était composé d'enseignants, d'hommes d'affaires, de prêtres ou de clercs (Mbithi et Rasmusson, 1977 : 57). Au Rwanda, les deux tiers des fondateurs de groupe étaient paysans (dont quelques artisans). Les autres consistaient en du personnel administratif, des prêtres et d'autres professionnels (IWACU, 1987 : 27 ; Nzisabira, 1992 : 183).

Ceci montre que les groupes d'autopromotion composés de paysans ne sont pas toujours initiés et fondés par des paysans. De même pour les groupes d'artisans. Une proportion substantielle de fondateurs provient de l'extérieur du groupe d'autopromotion. Les *outsiders* sont particulièrement impliqués dans la fondation des groupes qui marchent bien et dont les activités sont durables. Ils accompagnent le processus de développement du groupe, le stabilisent et le poussent vers l'avant. J'appellerai ces gens des « promoteurs ». En général, le promoteur agit également comme un courtier qui fait le lien avec l'agence de développement. Grâce au travail des promoteurs, les agences de développement ne trouvent pas seulement en face d'elles des groupes d'autopromotion mais également des partenaires locaux organisés.

Les données empiriques citées ci-dessus révèlent une différence entre le Kenya et le Rwanda. Alors qu'au Kenya, la classe moyenne locale joue souvent le rôle de promoteur, au Rwanda, les promoteurs qui réussissent sont souvent des expatriés (européens, nord-américains) : des prêtres ou des volontaires qui travaillent dans des projets de développement et qui s'occupent de groupes d'autopromotion en dehors de leur activité principale. L'une des causes d'un tel phénomène est la faiblesse de la classe moyenne rwandaise. Au sein des communautés locales, les expatriés détiennent ainsi de nombreuses fonctions relevant ailleurs de la classe moyenne (techniciens, infirmières, médecins, prêtres). Et, en même temps, ils jouent le rôle de courtiers entre les communautés locales et les agences de développement ainsi que celui d'avocats de la communauté locale. En outre, au Kenya, il existe un grand nombre d'associations africaines, comme les églises, les écoles indépendantes ou d'autres associations de volontaires. Ainsi, alors que, depuis la période coloniale, le Kenya a acquis une bonne expérience organisationnelle, au Rwanda, jusqu'aux années 1970, l'administration bloquait les expériences d'auto-organisation.

Certains promoteurs locaux ont créé un réseau de groupes d'autopromotion, de projets locaux, d'écoles, de centres communautaires ou de centres médicaux. Ces activités peuvent parfois n'être liées entre elles que de manière informelle. Dans d'autres cas, elles forment une structure organisationnelle unifiée avec un personnel unique et une administration formalisée. Les promoteurs des réseaux rwandais de ce type sont, là encore,

très souvent des expatriés. Quelques-uns de ces réseaux et de leurs promoteurs étaient connus même dans d'autres parties du pays (la coopérative « Kiaka » impulsée par J.-P. Godding, les projets du Père Maurer au Ruhengeri ou du Père de Schaetzen au Kabgayi). Ce processus organisationnel peut même conduire à la création d'une agence de développement légalement enregistrée comme ONG (association sans but lucratif)⁷.

Les promoteurs qui réussissent ont besoin de la confiance du peuple. Ils doivent comprendre les comportements des gens, leurs idées et leurs perspectives et surtout, ils doivent motiver et inspirer leurs partisans. Combiner autorité personnelle et intégrité constitue une exigence certaine. Les expatriés qui jouent un tel rôle vivent depuis longtemps (des années, voire des décennies) dans la communauté locale. Ils en font partie et, tout au moins au début, ils n'étaient pas des promoteurs à plein temps, mais ils avaient une autre fonction, par exemple prêtre. De tels promoteurs peuvent attendre la conjoncture favorable pour lancer une activité. Ils peuvent réagir aux situations locales et ne subissent pas de pression pour former immédiatement un groupe ou un projet⁸.

Jusqu'à présent, nous avons identifié différents types de courtiers. Dans le premier type, se trouvent des courtiers et des fondateurs de groupes qui sont, en même temps, membres de ces soi-disant groupes cibles, c'est-à-dire, des paysans ou des artisans locaux qui agissent en tant que membres du groupe. Si les courtiers du deuxième type vivent également au sein de la communauté locale, ils sont toutefois originaires de l'extérieur du groupe cible comme, par exemple, les gens de la classe moyenne locale ou les expatriés qui restent pour une longue période.

Il existe un troisième type de courtier : certaines agences de développement tentent d'agir directement en tant que promotrices locales et fondatrices de groupes. Elles placent leurs propres animateurs au sein de la communauté (au Rwanda : ARDI ; DUHAMIC-ADRI ; au Kenya : Institute of Cultural Affairs ; Gikonyo, 1982 ; Miller, 1983). Ces animateurs, qui sont des professionnels à plein temps, agissent comme des promoteurs à plein temps. Ils doivent concentrer tous leurs efforts sur le développement de l'autopromotion. Pressés par le temps, ils sont tenus de présenter des résultats. Ils ne peuvent attendre la bonne opportunité pour lancer un projet ; ils doivent agir vite. Un séjour de quelques semaines ou même de quelques mois dans une communauté rurale n'est pas suffisamment long pour que naissent confiance et autorité. La position de ces travailleurs communautaires au sein

7. Ce sont les ONG ADEHAMU, ADECOK, ADENYA, AJEMAC. Seule la dernière a été fondée par un Rwandais.

8. Ils peuvent cesser d'être des courtiers professionnels à la fin du processus de développement. Dans ce cas, ils peuvent devenir directeurs ou consultants à plein temps des réseaux de projets locaux ou des associations de développement local.

de la communauté est principalement basée sur le soutien matériel, financier et de services qu'ils peuvent offrir grâce à l'agence.

Au premier abord, ces travailleurs communautaires font partie de l'arène politique locale et ils peuvent être en relation avec certains groupes stratégiques locaux. Néanmoins, leur position reste basée sur le lien direct qu'ils ont avec une organisation de développement dont ils sont les agents. Ils font du courtage à un niveau local, sans être des courtiers locaux en développement. Dans les cas où ces agents de développement sont nés dans la région et y ont grandi, ils peuvent alors être en même temps des courtiers locaux en développement et des agents de développement⁹.

En pratique, différents courtiers et promoteurs peuvent être impliqués. Un groupe local peut, tout à la fois, avoir été lancé par un missionnaire, être organisé par un clerc local, mené par un leader paysan, enregistré et contrôlé par l'administration locale et, dans le même temps, être le partenaire local de plusieurs agences de développement. Parfois, un réseau de projets locaux ou une ONG agissent comme des intermédiaires pour un projet de la Banque mondiale ou du PNUD. Ce sont surtout les groupes dynamiques qui peuvent trouver plusieurs partenaires et les agences, promoteurs ou courtiers impliqués avec ce groupe, se sentent tous responsables de son succès. Je donnerai deux exemples : au Rwanda, un groupe s'est plaint qu'en l'espace d'une semaine ils aient dû se réunir chaque jour pour rencontrer leurs différents partenaires. Au Kenya, pendant la visite d'un même groupe d'autopromotion, les agents de terrain d'une ONG et de l'administration locale se sont, par hasard, rencontrés pour la première fois. Jusqu'à cette rencontre fortuite, chacun pensait que ce groupe d'autopromotion était leur « trésor ». Ne sachant pas que tous deux soutenaient ce même groupe avec des semences et des outils agricoles, ils étaient fiers de l'investissement du groupe.

Le modèle simple à trois catégories d'acteurs « bénéficiaires-courtier-agence de développement » est insuffisant. Dans bien des cas, nombreux sont les acteurs impliqués dans le processus organisationnel des groupes et des projets d'autopromotion. Au niveau local, on trouve les fondateurs, les leaders paysans, les promoteurs et les agents de terrain des différentes agences de développement. Différents courtiers locaux en développement peuvent présenter un même groupe à différentes agences de développement. De plus, ces acteurs locaux font partie d'une longue chaîne de donateurs et de promoteurs de projets qui est structurée hiérarchiquement comme une relation patron-client. La chaîne va de la base jusqu'au bureau central des donateurs internationaux (Möller, 1992). En partant du niveau local, par exemple un

9. Au Rwanda, certaines petites ONG actives dans seulement un ou deux districts (communes) avaient des animateurs de ce type (ADENYA, ADECOK, ADEHAMU, AJEMAC). Dans les autres ONG, cette coïncidence était rare.

groupe d'autopromotion et son leader peut être client d'un prêtre expatrié. Le prêtre contacte une ONG africaine qui recherche un projet. L'ONG africaine envoie une proposition de projet à une ONG européenne, et celle-ci demande des fonds gouvernementaux¹⁰. Les ONG jouent deux rôles dans cette chaîne. D'abord, elles agissent comme courtiers entre les courtiers locaux en développement et les donateurs des pays industrialisés. Ensuite, elles apportent leur assistance technique et un soutien basé sur une expertise professionnelle.

Si l'on observe la compétition entre courtiers, on ne trouve pas seulement une compétition entre « vieux » et « nouveaux » courtiers, mais également une compétition entre différents nouveaux courtiers, comme les leaders paysans locaux, le personnel local du projet, les missionnaires, les volontaires ou administrateurs expatriés, les intellectuels locaux et les ONG indigènes. Mais je n'irai pas plus loin dans cette voie, mon axe central restant le rôle des courtiers dans le système de développement.

Le développement de l'autopromotion dans le système de développement

Promoteurs et courtiers participent au travail des agences de développement au niveau de la base, même si ces dernières ne prennent souvent pas conscience que des promoteurs ou des courtiers locaux y sont impliqués. La présence de courtiers ne signifie pas qu'ils soient toujours utiles et efficaces. Du point de vue du système de développement, il convient de se demander s'ils s'accordent avec lui. Soutiennent-ils le travail des agences de développement ? Remplissent-ils vraiment leur fonction de courtage entre les groupes de la base et les agences de développement ? Ou bien, les courtiers sont-ils plutôt intéressés et poursuivent-ils leurs intérêts personnels ? Autrement dit, de manière plus cinglante : sont-ils vraiment des catalyseurs ou plutôt des profiteurs et des resquilleurs ?

Lorsque l'on évalue l'efficacité des courtiers dans les termes des agences et du système de développement, on doit garder à l'esprit les objectifs, à savoir le développement de l'autopromotion et de l'auto-organisation, l'orientation en fonction des besoins, la participation et le renforcement de la responsabilité des bénéficiaires.

Si l'on demande aux ONG quels porte-parole de la base elles préfèrent, elles répondent : les « leaders paysans ». Ces derniers semblent être les meilleurs courtiers parce qu'ils révèlent une réelle auto-organisation et expriment les besoins des groupes. Pourtant, comme nous l'avons déjà

10. Ceci a été évoqué dans des interviews et des rapports d'ONG (Neubert, 1997a : 279).

évoqué ci-dessus, dans les projets d'autopromotion réussis et importants des agences de développement, les courtiers sont très souvent des membres de la classe moyenne, des professionnels ou des expatriés.

Les courtiers de ce type sont habituellement critiqués parce qu'on les soupçonne d'être à la poursuite de leurs intérêts individuels, d'abuser de leur position de courtier pour accroître leur pouvoir local, et de négliger les besoins des paysans pauvres (Tendler, 1982 : 25-28). La conséquence habituelle pour les agences de développement est alors de trouver les « vrais » leaders qui doivent agir comme courtiers en garantissant une participation réelle et une véritable orientation en fonction des besoins.

Dans ce genre de solution préfabriquée, les problèmes sont renvoyés du côté des communautés locales. Si celles-ci étaient correctement organisées et possédaient des courtiers honnêtes, alors les objectifs du développement pourraient être atteints. L'intérêt personnel des courtiers et leur conduite de rentier sont considérés comme l'une des causes principales des résultats décevants des projets d'autopromotion. Mais, si l'on considère plus précisément la logique organisationnelle du système de développement, le problème se pose alors différemment.

Pour mieux comprendre le système de développement, on doit examiner la pratique du développement de l'autopromotion. L'idée centrale du développement de l'autopromotion est le soutien d'un processus d'auto-organisation. Les groupes sont censés se réunir, découvrir leurs propres ressources et prendre leur destin en main. Les projets doivent seulement leur donner un petit coup de pouce, les aider à s'organiser et se retirer ensuite. Les aides matérielles, monétaires ou en services ne doivent que compléter le processus d'auto-organisation.

Les expériences du Kenya et du Rwanda montrent que l'aide matérielle, financière ou en services, est en fait dominante¹¹. Quand un groupe d'autopromotion prend contact avec une agence de développement ou quand des gens veulent s'organiser eux-mêmes en un groupe d'autopromotion, habituellement c'est en vue d'obtenir une aide directe, matérielle, financière et parfois en services. Le soutien à l'auto-organisation ne les intéresse pas, ce qui, d'ailleurs, n'est pas une surprise, car ce dont manquent les groupes, c'est d'abord d'argent et de biens matériels. Aux yeux des agences de développement, la création de ce type de groupes constitue une sorte de « pétition collective ».

Ces projets d'autopromotion ne sont pas fidèles à l'idéal du groupe auto-organisé utilisant ses propres ressources pour le développement. Ils sont

11. Dans cette étude, 22 ONG (71 %) parmi celles qui étaient actives dans le développement de l'autopromotion ont ouvertement déclaré qu'elles travaillaient avec des incitations financières ou matérielles (Neubert, 1997a : tab. 37).

d'abord un moyen de redistribuer des services et des biens. En fait, les groupes veulent seulement n'importe quel type d'aide et ils prennent tout ce qu'ils peuvent¹². Pour eux, il est raisonnable de considérer d'abord le type de projets que l'agence de développement peut apporter et d'adapter ensuite leurs « besoins » à cette aide. Ils tenteront d'indiquer les « bonnes » priorités (celles que l'agence considérera comme bonnes) et de conserver des liens avec l'agence. Les groupes expérimentés peuvent savoir, à partir du nom de l'organisation inscrit sur la voiture, ce qu'ils doivent présenter comme étant leurs « besoins ». La santé communautaire ne constitue pas toujours un des services les plus désirés, surtout si cela ne conduit pas à un centre médical gratuit. Dans beaucoup de régions rwandaises, l'eau potable n'est pas une priorité cruciale, surtout s'il y a déjà de l'eau et si le chemin jusqu'au robinet d'eau potable s'avère plus long que celui jusqu'à la rivière et si l'eau du robinet est payante. Néanmoins, les ONG qui soutiennent la santé communautaire ou l'approvisionnement en eau trouvent toujours des groupes demandeurs de tels projets. En bref : le soutien d'une agence de développement est le facteur principal pour l'expression d'un soi-disant « besoin-ressenti ». Ce qui met sens dessus dessous l'idée d'une identification des besoins.

L'offre des agences de développement reflète principalement le point de vue des pays industrialisés sur les besoins urgents de la population. Si nous voulons avoir une idée de ce que les gens veulent vraiment, nous devons regarder les projets organisés par les quelques groupes qui utilisent leur propre argent. Au Rwanda, et quelques années auparavant au Kenya également, on pouvait trouver des associations de parents qui fondaient leurs propres écoles primaires ou secondaires. Seulement il n'y a guère d'agence de développement désireuse de promouvoir un projet d'école traditionnelle.

Les projets d'autopromotion ne passent pas seulement à côté des « besoins réels » des gens, ils ont aussi des difficultés à atteindre leurs groupes cibles, les « plus pauvres des pauvres ». Ce qui n'est pas surprenant. Participer à l'autopromotion et mobiliser ses propres ressources n'est possible que lorsque les gens ont déjà des ressources. Ce qui n'est sans aucun doute pas le cas des plus pauvres des pauvres. Par exemple, les pauvres ne peuvent participer à un projet de microcrédit que si le projet couvre tout l'investissement. Et même dans ce cas, ils doivent affronter des problèmes majeurs. Ainsi, la maladie d'un membre de la famille, voire même les frais de scolarité ou l'achat d'uniformes d'écolier pour les enfants, ne pourront pas être payés par les

12. Un groupe d'autopromotion a répondu franchement à la question demandant quel type de soutien lui était nécessaire : « Il faut quelqu'un qui nous aide. » Dans une liste présentée par une ONG, 26 requêtes sur 80 étaient imprécises (soutiens, demande, aide), (ARDI, 1990 : annexe III).

revenus d'un petit commerce. Une partie de l'argent du stock sera alors utilisée pour couvrir ces dépenses et cet argent manquera alors pour réapprovisionner la petite affaire, pour acheter du matériel ou pour rembourser l'emprunt. Sans la possibilité d'épargner, toutes ces petites entreprises feront faillite tôt ou tard¹³. Même le main-d'œuvre peut s'avérer rare dans les familles misérables, comme dans le cas des mères célibataires qui sont principalement occupées à nourrir leur famille. Les projets d'autopromotion sont principalement suivis par la couche la plus basse de la classe moyenne ou par les « plus riches » des pauvres. Le groupe le plus pauvre ne peut gagner de l'argent que par les plus bas salaires du projet.

Si la réalité des groupes d'autopromotion ne correspond pas aux objectifs de la politique de développement, ce n'est pas en raison de la présence de courtiers intéressés qui bloqueraient l'accès des agences de développement aux « vrais » groupes d'autopromotion ou aux « vrais besoins ». Le problème réside dans les idées et opinions préconçues des agences de développement sur l'approche d'autopromotion.

De plus, les agences de développement qui travaillent au ras du sol subissent la pression du système de développement, qui complique la réalisation des projets d'autopromotion. Les agences de développement qui veulent travailler pour les gens d'en bas ont besoin de prouver leur efficacité et leur réussite. Dès que l'agence de développement a reçu une subvention pour un projet, l'argent doit être utilisé selon le calendrier prévisionnel. Dans ces cas-là, les agences de développement doivent trouver immédiatement un partenaire local. Elles n'ont pas le temps d'identifier les besoins ou de vérifier les capacités du groupe. Par ailleurs, dès que tous les partenaires locaux ont été identifiés, l'agence de développement n'a plus de ressources et donc, il n'y a plus aucun intérêt à chercher de nouveaux groupes. Même un groupe extrêmement prometteur n'aura pas une seule chance d'obtenir une aide. Ainsi, c'est surtout la situation de l'agence de développement qui détermine les capacités d'un groupe à faire partie d'un programme de développement de la base.

La probabilité pour que les attentes du groupe et celles de l'agence de développement coïncident dépend des possibilités et de l'approche de l'agence de développement. Les agences, qui possèdent des fonds pour une aide directe en biens matériels ou en argent, rejoignent les vœux du groupe. De telles agences trouveront facilement des partenaires locaux. Toutefois, cette situation est inhabituelle parce qu'une telle aide constituerait un « projet-don » qui doit être évité.

13. Ce qui peut être une raison pour expliquer le succès limité des projets de petit crédit. Sur 21 projets de microcrédits mentionnés dans cette étude, 14 (67 %) ont eu des problèmes pour rembourser les emprunts (Neubert, 1997b : tab. 5.3).

Habituellement, l'agence de développement a certaines idées de projets, telles que le développement de nouvelles techniques agricoles, un projet de microcrédit ou un paquet complet incluant un service agricole étendu et un travail communautaire. Les subventions monétaires ou matérielles ne sont considérées que comme des incitations. En théorie, l'identification des besoins devrait permettre de savoir si le groupe et l'agence peuvent ou non trouver un terrain d'entente. En fait, au lieu d'une identification des besoins, un type particulier de processus de négociation se met en place dont le résultat est que les attentes de l'agence et celles du groupe se modèlent jusqu'à ce qu'elles coïncident. L'agence de développement accepte la nécessité d'une aide monétaire ou matérielle et le groupe accepte le type de projet offert par l'agence, peu importe qu'il corresponde ou non à ses propres priorités (Mazimpaka *et al.*, 1990 : 35 ; Mutaru, 1991 : 43). Au cours de ce processus, les courtiers peuvent faire la preuve de leurs compétences.

Ce processus d'installation de projet n'a rien à voir avec l'idée de participation et d'orientation en fonction des besoins. Au mieux, l'agence de développement, soutenue par les courtiers, transforme des besoins imprécis en une aide à travers un projet. Dans la plupart des cas, une coopération naît lorsqu'une agence de développement, à la recherche de partenaires locaux, rencontre un groupe suffisamment expérimenté et désireux de s'adapter au programme de l'agence. Le plus souvent, les projets ne sont pas le résultat d'un processus rationnellement planifié d'identification de projet, mais le fruit d'une coïncidence involontaire.

Je montrerai la logique particulière d'un tel processus en utilisant un concept issu de la théorie de l'organisation : le « *garbage-can model* (modèle de boîte à poubelle) du choix organisationnel » (Cohen *et al.*, 1972). Ce modèle décrit une situation où « les difficultés et les sentiments recherchent des décisions qui les reconnaissent, les solutions recherchent des problèmes auxquels elles pourraient être une réponse... » (*ibid.* : 2). Le processus de prise de décision ne suit pas la voie habituelle : définition d'un problème, recherche de solutions, décision. Il marche à l'envers : il y a d'abord une solution puis ensuite commence la recherche d'un problème adéquat. Quand, d'une façon ou d'une autre, un problème adéquat est trouvé, la décision se fait. Au lieu d'une identification systématique de projet, on trouve une « approche en termes de solutions-cherchant-problèmes ».

Les courtiers locaux en développement agissent en cherchant des problèmes qui correspondent aux solutions préfabriquées des agences de développement. Les « véritables » courtiers présentent des problèmes (ou des besoins) que l'agence est prête à accepter. L'habileté des courtiers est de sélectionner des éléments de la réalité qui répondent au programme de l'agence. Ils remodelent la réalité dans des formes qui conviennent à l'agence de développement. En présentant les besoins des gens correspondant aux

attentes de l'agence de développement, les courtiers renforcent le mythe d'une orientation en fonction de la base et de l'auto-organisation. Ils peuvent faire croire à l'agence que la base participe aux décisions du projet.

En fait, l'existence même de courtiers va à l'encontre d'une orientation en fonction de la base et de l'auto-organisation. Les courtiers risquent d'être pris dans un « piège autoritariste » (*authority trap*) et de devenir les simples transmetteurs des idées des agences de développement. Pour la communauté locale, un courtier qui réussit est quelqu'un qui obtient des ressources parce qu'il sait quels besoins doivent être présentés. Avoir du succès donne de l'autorité, ce qui est particulièrement vrai dans les cas où les courtiers n'appartiennent pas aux groupes cibles et possèdent déjà un statut plus élevé au sein de la communauté locale.

Le danger est que les groupes, au lieu de se fier aux présidents élus, se fient aux courtiers locaux, détenteurs du véritable pouvoir de décision¹⁴. Cela ne signifie pas l'échec des projets et des activités. Dans bien des cas, les courtiers ou les promoteurs pratiquent une « approche de haut en bas éclairée » (Tendler, 1982 : 15). Le courtier ou le promoteur décide de ce qu'il faut faire et peut réaliser, avec le groupe, des projets utiles. Néanmoins, il n'existe aucune garantie pour que les courtiers ou les promoteurs respectent toujours les besoins et les intérêts des gens. Ils peuvent même empêcher leur participation pour sauvegarder leur position ou tenter d'en tirer des avantages politiques ou financiers (Bierschenk *et al.*, 1993 : 98f).

Au sein du système de développement, le rôle des courtiers est d'ajuster les attentes et les activités du groupe à la stratégie de l'agence de développement. Les courtiers dépendent de l'agence parce que leur autorité au sein des groupes se fonde sur l'accès qu'ils ont à son soutien.

Certains courtiers détiennent des avantages stratégiques. C'est le cas parfois des expatriés. Les donateurs d'outre-mer peuvent faire davantage confiance aux missionnaires ou aux volontaires expatriés (depuis longtemps) qu'aux courtiers indigènes. Quelques courtiers expatriés peuvent même modeler les programmes des donateurs. Certains d'entre eux ont accès à des ressources alternatives qui ne dépendent pas du discours dominant du développement (cf. groupes de soutien, groupes tiers-mondistes)¹⁵. Ils ont alors la possibilité d'identifier des besoins locaux non habituellement pris en compte. Les projets qu'ils impulsent sont alors mieux adaptés aux « besoins ressentis » de la population que les projets standards qui suivent les priorités des agences de développement. Ceci dit, ils ne peuvent échapper au « piège autoritariste ». En raison de leur accès à des ressources rares, ils sont encore

-
14. Ceci se voit clairement dans deux réseaux locaux de projets qui se sont déjà développés en deux ONG locales (ADEHAMU ; AJEMAC).
15. C'est le cas des expatriés rwandais mentionnés ci-dessus (J.-P. Godding, Père Maurer).

plus incontrôlables et il est extrêmement difficile de les critiquer ouvertement (Tendler, 1982 : 25-28).

Conclusion

La question de savoir si les courtiers sont des catalyseurs ou des profiteurs (des resquilleurs) ne peut avoir de réponse univoque. Ils peuvent être les deux ou ni l'un ni l'autre. La structure du système de développement au sein de laquelle les courtiers agissent est le principal facteur qui influence les décisions des projets. Le système de développement sélectionne des courtiers qui lui conviennent.

Les courtiers qui veulent remettre en question les idées des agences de développement sont rarement acceptés. Ce ne sont pas les « besoins ressentis » des gens d'en bas présentés par les courtiers qui modifient l'approche du système de développement, mais les orientations internationales de la politique de développement. Sinon, comment expliquer l'explosion mondiale de projets pour les femmes, pour les petites entreprises, et pour l'environnement dans les années 1980 ? Il paraît improbable que les « besoins ressentis » des populations d'Afrique de l'Est, d'Amérique centrale et du Sud-Est asiatique aient changé tous en même temps et dans le même sens.

Les courtiers font partie d'un « processus-mené-par-l'offre » (Fowler, 1989 : 3) qui suscite des groupes d'autopromotion et à un ensemble de besoins apparaissant comme la conséquence d'une auto-organisation sociale autonome. Cela crée un domaine spécial des projets de développement liés à la vie communautaire. Toutefois, les agences ont une vision déformée de la vie communautaire.

Les courtiers qui réussissent sont capables de présenter aux agences justement la réalité qu'elles recherchent. De ce point de vue, les courtiers en développement sont des courtiers en définition de la réalité. On peut distinguer trois types de réalité. Premier type : dans de très rares cas, il existe déjà un groupe d'autopromotion dynamique qui recherche vraiment un soutien extérieur pour renforcer son auto-organisation. C'est ce que les agences de développement veulent. En ce cas, le courtier peut présenter à l'agence le groupe tel qu'il est : il présente une *réalité réelle*. Deuxième type : bien souvent, le courtier présente une *réalité déformée* où seuls les besoins de la communauté qui correspondent au programme de l'agence de développement sont mis en valeur et désignés comme des priorités, et où certains membres peuvent former un groupe d'autopromotion pour être les inter-

locuteurs de l'agence. Le courtier laisse de côté les autres besoins qui ne correspondent pas aux attentes de l'agence et néglige tous les acteurs locaux qui sont sceptiques quant à la formation d'un groupe d'autopromotion. Troisième type : le courtier présente la réalité que l'agence recherche alors qu'il sait bien que la situation locale est différente. Il existe d'autres besoins que ceux attendus par l'agence. Le principal objectif de la population locale est d'obtenir quelque chose, n'importe quoi, de ce qu'offre l'agence. Même si l'agence peut savoir ou deviner que la réalité présentée est truquée, elle est prête à accepter cette fiction afin que le projet marche. Dans ce cas, on a une *réalité fantôme*. Chacun sait bien que cette réalité n'est pas réelle, mais en accepte la définition comme si elle était réelle¹⁶. Par exemple, des artisans qui travaillent chacun à leur compte prétendent être une coopérative parce qu'ils veulent recevoir une aide adressée aux groupes d'autopromotion, ou un petit entrepreneur local déclare ses employés comme membres d'une coopérative dont lui-même serait le président¹⁷.

Quelle que soit la manière dont ils présentent la réalité, les courtiers sont accueillis favorablement par les deux parties. Grâce à eux, l'agence de développement trouve un partenaire local avec ses « vrais » besoins et la communauté locale bénéficie de projets. Les courtiers sont des catalyseurs qui facilitent ou permettent ce que veulent les deux parties : « un projet ».

En même temps, à un niveau plus personnel et plus moral, les courtiers peuvent également être des profiteurs et des resquilleurs. Le piège autoritariste montre que, même sans paiement, ils peuvent obtenir une récompense qui va à l'encontre de l'objectif de participation de la base. Les courtiers peuvent aussi gagner plus que du pouvoir, et réussir à être les bénéficiaires favoris du programme. Ils peuvent être employés comme agents du projet, voire même détourner les fonds du projet. Dans des cas exceptionnels, le courtier essaie de capter toute l'aide extérieure vers sa propre poche. Mais, hormis les détournements de fonds, tous les autres gains personnels des courtiers sont habituellement acceptés ou tolérés par les agences de développement.

Pour les agences, la création de groupes d'autopromotion, la transformation de besoins en projets et l'existence de courtiers compétents sont autant de signes d'une auto-organisation sociale réussie. Toutefois, c'est là

-
16. L'expression « réalité fantôme » va dans le sens de l'expression « normalité fantôme » de Goffman (1990) qui décrit un élément particulier d'un processus d'interaction. Les gens sont prêts à agir comme si chacun d'eux était normal et ce afin de faciliter le processus d'interaction, même dans les cas où les deux acteurs savent bien que l'un d'entre eux n'est pas normal.
 17. Le coordinateur d'une association soutenant les coopératives d'artisans à Kigali (KORA) prétendait que seulement 5 % des prétendues coopératives l'étaient effectivement au sens strict du terme.

une auto-organisation déformée. Le stimulant en est en effet une offre d'aide extérieure. Les structures sont créées en raison d'une offre extérieure et sont façonnées pour l'obtenir et l'utiliser. Ces structures ne conviennent donc pas pour traiter de problèmes locaux sous contrôle local. De plus, elles sont parallèles aux structures préexistantes (comme les leaders traditionnels, ou l'administration locale).

Mais le système de développement a-t-il le choix ? Le principal problème structurel de l'aide au développement est sa nécessaire planification. La création d'organisations locales ne rompt pas avec cette approche et doit s'intégrer dans un développement planifié et réalisé pas-à-pas. Renforcer l'auto-organisation est, en principe, une bonne idée. Mais les organisations devraient être conçues pour affronter d'abord leurs propres problèmes et pas par rapport à l'offre extérieure. Si l'on prend au sérieux l'objectif d'auto-organisation, on doit admettre que cet objectif ne peut être planifié. L'auto-organisation signifie la liberté de s'organiser, de définir ses propres priorités et inclut le droit à l'erreur. Ce qui nous conduit au cœur du dilemme propre à la promotion de l'auto-organisation. Les donateurs ne devraient pas fixer les objectifs et les résultats d'une auto-organisation sociale réussie. En même temps, les organisations ou groupes aidés ne devraient pas dépendre de fonds extérieurs pour toutes leurs activités. Des groupes d'autopromotion inexpérimentés peuvent choisir un projet irraisonnable mais prestigieux, ou bien s'engager dans des activités vouées à l'échec. Ils utiliseront donc les fonds des donateurs pour des choses « fausses », du point de vue des donateurs. Ni les courtiers, ni les groupes d'autopromotion, ni les représentants des communautés locales ne sont toujours dignes de confiance, comme en témoignent les nombreux conflits locaux au sujet de la moralité et de l'intégrité des leaders et des membres des groupes. Aussi les donateurs veulent avoir un droit de regard sur l'usage des fonds qu'ils accordent. Toutefois, toute décision d'attribution de fonds, toute conditionnalité pour l'utilisation des fonds constituent une influence extérieure.

La force du secteur non gouvernemental a été la variété des organisations et des approches. Ceux qui recherchent les innovations doivent accepter les échecs et s'armer de patience.

Interfaces sans courtiers ?

Conditions d'émergence du courtage et conséquences de son absence

Eva SODEIK

Travaillant sur un thème directement situé à l'interface de deux systèmes sociaux très différents l'un de l'autre, dans l'arène de l'aide au développement, je m'attendais à trouver plusieurs courtiers locaux en développement. Ceux-ci, censés être les intermédiaires entre une institution de développement et la population locale, les porteurs sociaux locaux d'un projet de développement (cf. Bierschenk, Chauveau et Olivier de Sardan) constituent en effet un groupe d'acteurs spécifiques, très important pour la dynamique des négociations autour de l'aide au développement. Selon les éditeurs de ce livre, leur rôle prépondérant est de drainer des ressources extérieures, en particulier la « rente du développement », vers leur localité ou groupe social. Selon Boissevain (1974 : 148), le courtier est « un manipulateur professionnel de personnes et d'informations qui crée de la communication en vue d'un profit ».

Le courtage s'effectue, d'un côté, à travers des compétences particulières, telles que la connaissance des institutions et leurs règles d'octroi de fonds, la connaissance des discours développementistes et leurs mots clés, ou des compétences linguistiques et rhétoriques. D'un autre côté, on peut présupposer l'existence de réseaux sociaux : clientélistes, amicaux, parentaux ou autres. Ces réseaux facilitent l'accès aux institutions de développement et permettent en même temps d'avoir une emprise sur le groupe au nom duquel les courtiers parlent.

J'ai donc cherché à identifier ce type spécifique d'intermédiaire sur mon terrain de recherche, à propos de la collaboration des différentes organisations locales (groupes d'entraide, associations paysannes, groupements féminins, etc.) avec un projet forestier au nord du Bénin. En fait, cette situation d'interface entre acteurs sociaux très divergents en valeurs, intérêts et stratégies (cf. Long 1989) devrait favoriser la présence d'intermédiaires, et de courtiers. Mais je n'en ai pas trouvé dans l'arène locale un seul à qui la définition donnée ci-dessus puisse être appliquée, ceci malgré la présence de plusieurs réseaux qui pourraient susciter des actions de courtage. Dans les villages observés, il existe des réseaux confessionnels (par exemple des comités islamiques) avec leurs représentants. Il existe aussi des organisations villageoises avec leurs leaders (appelés fréquemment « leaders paysans », ce qui n'est pas toujours pertinent). Ensuite, on trouve des cadres issus de la localité qui s'engagent ponctuellement dans l'arène politique locale. Enfin, il y a toute une série de positions politiques, modernes comme traditionnelles, le chef de village, le maire, les chefs de quartier et de lignage, le chef de terre, etc. En plus, on trouve d'autres individus qui, par leur formation (niveau de scolarisation) ou leur position économique importante (entrepreneurs), pourraient jouer le rôle de courtier. Mais ce potentiel théorique n'est pas réalisé jusqu'à présent. La possibilité de drainer les ressources disponibles d'un projet ou programme de développement n'est pas utilisée au niveau des villages dans lesquels j'ai travaillé.

Comment expliquer cette absence de courtiers dans une arène *a priori* propice au courtage ? Pour éclairer ce phénomène je propose de suivre deux lignes d'explication :

- 1) l'aide au développement n'attire pas l'intérêt des courtiers potentiels parce que les fonds mobilisables sont trop spécialisés, insignifiants ou conditionnés de façon à décourager les présumés destinataires ;
- 2) les acteurs sociaux au niveau du village manquent soit des compétences nécessaires pour le courtage, soit des relations (internes ou externes) pour effectuer un courtage avec succès.

La dernière hypothèse se réfère aux courtiers locaux potentiels, avec leurs expériences, connaissances et réseaux sociaux, bref : leur « capital » social (Blundo, 1995 : 85) ; tandis que la première vise plutôt les institutions de développement et leurs conditionnalités.

Dans un premier temps, une analyse sera faite sur la base du matériel empirique, recueilli pendant un an de recherche¹ dans deux zones au nord du Bénin : la commune rurale de Toui (sous-préfecture de Ouéssé, département

1. La recherche a été financée par le programme de promotion de la recherche forestière (*Förderung der Tropenwaldforschung*) auprès de la *Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit* (GTZ). Cf. Sodeik, 1999.

du Zou) et la commune rurale de Penessoulou (sous-préfecture de Bassila, département de l'Atacora). Ensuite, j'explorerai les conséquences de l'absence de courtiers sur l'arène locale du développement rural. L'analyse veut contribuer à une meilleure compréhension du phénomène des courtiers locaux dans une perspective à rebours. Elle mettra en évidence les conditions d'émergence des courtiers non pas par une analyse *a posteriori* fondée sur des cas empiriques de courtage, mais plutôt par une analyse du potentiel existant *a priori* dans l'arène locale. Pour commencer, il est nécessaire de situer cette arène villageoise dans son contexte politique et économique.

Contexte politique et conditions du courtage

Les villages observés sont tous marqués par la prééminence économique des cultures vivrières (igname, maïs, haricot, sorgho). Celles-ci sont destinées à l'autoconsommation ou circulent sur les marchés locaux (ce qui implique néanmoins l'exportation vers les pays limitrophes très proches : le Togo pour Penessoulou, le Nigeria pour Toui). Les institutions étatiques chargées de la promotion rurale s'intéressent peu aux cultures vivrières : depuis une vingtaine d'années, le coton constitue leur domaine d'intervention privilégié. C'est presque exclusivement autour de la gestion des intrants, de la production et de la commercialisation du coton que les paysans entrent en contact avec le CARDER (Centre d'action régionale pour le développement rural), l'organisme chargé de la vulgarisation agricole. Cette production ne joue pas un rôle important dans les deux communes : Penessoulou a commencé la culture de coton seulement depuis 1993 et Toui n'en produit que très peu pour le moment.

Les projets de développement dans les régions concernées ont débuté seulement dans les années 80 et constituent donc un élément relativement nouveau pour la population. L'action des organisations non gouvernementales (ONG) dans le milieu a commencé encore plus tard, en raison d'un système politique répressif jusqu'en 1989, qui ne leur permettait pas d'intervenir. Depuis le changement politique en 1990, les ONG foisonnent dans les villes, mais ne sont pas encore très actives dans le milieu rural en question. Dans les deux communes, les villages ont peu de contact avec l'extérieur, sont plutôt repliés sur eux-mêmes et ont jusque-là été peu intégrés dans l'arène du développement. Dans le cadre de l'aide au développement, cela constitue un cas exemplaire de la non-articulation des champs sociaux, avec des barrières de communication entre les entités sociales très différentes que sont les villages d'une part et les projets de l'autre.

Sur le plan organisationnel, on constate que, à part les institutions dites traditionnelles dont les origines remontent à une date non précisée mais probablement pas plus loin que la colonisation (groupes d'entraide, association de femmes et de jeunes, tontine), le mouvement associatif au niveau villageois n'a commencé que dans les années 70/80, suite à l'intervention massive du régime socialiste du président Kérékou. Les GRVC (Groupement révolutionnaire à vocation coopérative) et les GF (Groupement féminin) ont été initiés et dominés par les agents du CARDER et, en général, n'ont pas vécu plus longtemps que l'encadrement de l'agent sur place n'a duré. Les plus anciens qui fonctionnent encore sont le Comité de gestion de la cuve à pétrole à Penessoulou (fondé en 1978) et le Groupement de quartier Kpemititi à Nagayilé (fondé en 1974). En plus, il faut mentionner l'association de développement de la Commune de Penessoulou qui s'est créée en 1978 à l'exemple d'autres associations de ce genre dans le pays (voir *infra*). À Toui, il n'y a pas un seul groupement qui date de cette période. Les regroupements actuels sont, pour la plupart, de fondation récente, notamment des années 1992/1993, les années du renouveau démocratique. Le phénomène du « leader paysan » n'est donc pas très développé dans ces régions rurales ; il est plutôt dans une phase constitutive où les organisations naissantes permettent aux individus motivés de se positionner en élargissant leur champ d'activité et leurs réseaux sociaux. Mais il est évident que ni les regroupements villageois ni leurs représentants respectifs ne disposent d'une longue expérience en gestion et organisation de groupes.

L'importance de ce constat pour expliquer la non-émergence de courtiers se manifeste dans le manque d'expérience des acteurs locaux vis-à-vis des organismes d'appui situés à l'extérieur : pendant des années, les populations locales n'ont pas eu de contacts avec les institutions de développement, ni étatiques, ni non gouvernementales, ni internationales. Même les chefs de village, ces intermédiaires par excellence décrits par Gluckman *et al.* (1949), n'ont pas établi une tradition de courtage, du moins je n'en ai pas trouvé trace. Les contacts avec l'administration coloniale étaient apparemment minimales, l'initiative restait du côté de l'administration. Pendant la période socialiste, si les rapports étaient plus proches entre le pouvoir local et le pouvoir central, surtout dans la commune de Penessoulou, je n'ai pas eu d'exemple de courtage, mais cependant les délégués étaient des intermédiaires fidèles et fiables vis-à-vis de l'État, avec de bons rapports dans l'administration. À cet égard, le contexte était plus propice au courtage qu'il ne l'est aujourd'hui.

Depuis 1990/1991, la chefferie traditionnelle a repris de l'importance avec la fin du régime socialiste qui l'avait bannie. La réinstallation des chefs coutumiers dans les villages concernés a suscité non seulement l'euphorie chez certains, mais aussi beaucoup de conflits entre différentes factions. Les

anciens détenteurs de pouvoir, notamment les délégués, contestent la légitimité des chefs traditionnels devenus chef de village². Parfois, il y a aussi des conflits de succession au sein des familles dites « royales ». Dans chaque village, la situation se présente sous un aspect différent. Il est donc difficile d'identifier *a priori* les médiateurs politiques. Souvent, il y en a plusieurs, mais avec un pouvoir de négociation limité et des réseaux de soutien faibles. Les chances de courtage sont, de ce point de vue, réduites. De l'autre côté, le multipartisme offre aujourd'hui de nouvelles options politiques de négociation et de médiation jusque-là inconnues dans ces villages. Surtout, les cadres ressortissants du village et résidant dans les grandes villes s'investissent dans la politique partisane nationale. Dans cette optique, pour gagner le soutien des villageois aux élections, ils sont plus motivés à œuvrer pour le développement de leur localité qu'ils ne l'étaient avant.

C'est effectivement dans la comparaison entre l'avant et l'après 1990 qu'on observe la possibilité d'émergence de courtiers suite au recul de l'État. Sous le régime socialiste, marqué par un État centraliste qui ne permettait pas d'initiative locale, le Bénin appartenait au groupe des pays avec une faible rente du développement disponible localement (voir Bierschenk, 1993b). La démocratisation (le multipartisme), la libéralisation de l'économie, et la décentralisation (au moins prévue) offrent depuis environ cinq ans des opportunités de négociation jusque-là inconnues. Mais il s'agit d'une nouvelle situation à laquelle il faut du temps aux acteurs sociaux pour s'adapter.

Le « marché » local de l'aide au développement

Une implication tacite du courtage consiste en l'existence d'une rente à percevoir au niveau local. Au niveau national, où la rente de développement correspond à des transferts monétaires importants (les budgets de projets, les dons de grande envergure, etc.), l'intérêt de capter cette rente est évident. Dans l'arène locale, par contre, la rente n'est pas seulement réduite, suite aux prélèvements officiels et officieux, mais elle apparaît aussi sous une forme indirecte : aucune aide budgétaire n'est fournie par exemple à l'administration communale, et le recrutement de fonctionnaires ou de salariés se fait normalement à la capitale ou dans les grandes villes, là où il y a les compétences professionnelles. L'aide n'arrive « sur le terrain » que sous forme d'un projet

2. Dans la commune de Penessoulou, les villages ont décidé d'élire leurs chefs coutumiers respectifs comme chefs de village (ou délégués, les appellations diffèrent) pour éviter des conflits entre différents types de chefs. Mais ceci en a créé d'autres.

de développement, avec ses objectifs déterminés et son champ d'intervention particulier. Cette spécificité de chaque projet rend la captation de rente difficile. Chaque organisme a sa propre forme d'organisation (fonction du type d'aide : bi- ou multilatérale, étatique ou non gouvernementale, etc.). Il a également ses règles propres, ses stratégies et instruments pour atteindre ses objectifs et son idéologie d'intervention. Pour réussir un courtage, il faut donc maîtriser la rhétorique propre à chaque organisme de développement, il faut connaître ses responsables et s'adapter à sa « culture » d'intervention. C'est pourquoi on observe l'émergence d'intermédiaires spécialisés en fonction d'un bailleur de fonds ou d'un type de projet.

Quels projets se trouvent dans les deux régions concernées et quel est leur intérêt pour la population ? Les tableaux n° 1 et 2 montrent l'ensemble des projets actifs dans les deux communes et leur spécificité vue sous l'angle de la population villageoise³.

Il ressort des tableaux que :

- à Toui, il y a très peu d'interventions extérieures et celles qui existent sont de date très récente, tandis qu'à Penessoulou, il y a cinq projets, dont deux ont une histoire déjà ancienne ;
- à Penessoulou, on trouve une concentration de projets allemands (ou avec contribution allemande) – ce qui facilite la spécialisation des courtiers potentiels.

Ces observations expliquent peut-être pourquoi il y a quelques premières tentatives de courtage à Penessoulou (voir plus bas) encore absentes à Toui.

- Pour la plupart des projets, il y a plusieurs personnes chargées d'exécuter les activités (volontaires, agents de projets béninois, etc.), mais pas toujours résidentes dans la commune dans laquelle elles interviennent.
- Chaque projet pose des conditions matérielles (contribution de la communauté en espèces ou en travail) ou sociales (regroupement...) à son intervention. En général, ces conditions sont jugées raisonnables par la population, mais il y a aussi des cas, surtout au niveau des individus, où elles paraissent trop lourdes (cf. l'exemple des stagiaires au CPR qui devaient amener leur propre paire de bœufs).
- Le point le plus important (les ressources disponibles pour la population) révèle que les transferts directs en espèces sont minimaux ou presque inexistants. À part les deux projets forestiers (ONAB et PGRN-VAF), les transferts se limitent au paiement de main-d'œuvre locale pour une construction (d'un puits, dispensaire, etc.). Le point fort de ce type de projet

3. Les projets déjà terminés ne sont pas inclus, entre autres parce qu'ils étaient marginaux ou ponctuels. Certaines ONG se préparent à entrer dans l'arène en prenant les premiers contacts avec la population, mais elles ne sont pas encore assez avancées pour être impliquées dans l'analyse.

Tableau n° 1 : Projets actifs dans la commune de Penessoulou

Projets	Projet, Restauration des Ressources forestières dans la région de Bassila - ONAB	Centre de promotion rurale (CTR)	Fonds de développement villageois (FDV)	Programme de puits / Programme de Santé - SAD
Caractéristiques				
Début	1988	1992	1990	Début des années 80
Domaine d'intervention / objectif	aménagement des forêts classées et domaines protégés avec la population	dynamisation des sociétés agricoles par la formation technique	développement communautaire par microréalisations villageoises	amélioration des infrastructures villageoises et communales (puits, dispensaires)
Groupes cibles	tous les villages de la commune, mais actuellement deux villages pilotes (Penessoulou et Pénélan)	jeunes agriculteurs de tous les villages de la sous-préfecture de Bassila	tous les villages du département Atacora (groupements, quartiers)	tous les villages de la sous-préfecture de Bassila
Financement	bilatéral : RFA (GTZ), géré par un bureau de consultation allemand	multilatéral : Canada, RFA, CE, géré par une fondation allemande	bilatéral : RFA (GTZ)	bilatéral : RFA (puits avec financement d'une ONG allemande, santé : GTZ)
Personnes de contact	3 agents béninois, 1 responsable suisse et 4 volontaires européens, à Bassila (à 34 km)	2 volontaires canadiens, 2 agents béninois à Tchétou (à 12 km)	1 volontaire européen 1 agent béninois à Djougou (à 40 km)	1 volontaire allemand + 2 agents béninois pour programme de puits 1 agent béninois pour la santé
Activités d'intérêt pour la population	<ul style="list-style-type: none"> - soutien des groupements (génération des revenus) : par exemple, pépinière, jardinage - travail salarié dans la forêt - plantations commerciales 	<ul style="list-style-type: none"> - formation technique - crédit de matériel pour les stagiaires 	<ul style="list-style-type: none"> - réalisations d'infrastructures 	<ul style="list-style-type: none"> - réalisations / réparation - plantations de fruitiers (pr. puits) - support d'une pépinière (puits) - équipement de dispensaire (pr. de santé)
Transferts directs	<ul style="list-style-type: none"> - paie des manœuvres et d'autre personnel - achat des plants de pépinière - don de petit matériel 	<ul style="list-style-type: none"> - pour stagiaires seuls (la construction de puits pour les écoles n'a pas été réalisée) 	<ul style="list-style-type: none"> - matériel de construction - revenus pour artisans locaux 	<ul style="list-style-type: none"> - matériel de construction - revenus pour artisans locaux
Conditions	<ul style="list-style-type: none"> - diverses selon activité 	<ul style="list-style-type: none"> - pour stagiaires : une paire de bœufs, niveau CM2 	<ul style="list-style-type: none"> - contribution en travail et en matériel 	<ul style="list-style-type: none"> - contribution d'une somme fixe par puits, en travail pour autres

Source : Résultats d'enquête, situation en décembre 1995.

Tableau n° 2 : Projets actifs dans la commune de Toui

Projets	Projet de gestion de ressources naturelles (PGRN) – Volet aménagement forestier	Maison familiale rurale (MAFAR)	Community Development Programme – Peace Corps
Caractéristiques			
Début	1992	1993	1992
Domaine d'intervention / objectif	aménagement et gestion avec la population riveraine des forêts classées	dynamisation des sociétés agricoles par la formation technique	développement communautaire par micro-réalisations villageoises
Groupes cibles	tous les villages riverains de la forêt de Toui-Kilibo intéressés à collaborer	tous les villages intéressés à la collaboration dans les communes de Toui et de Kilibo	
Financement	bilatéral : Banque mondiale, RFA, USA, France et autres	ONG française	bilatéral : RFA (GTZ)
Personnes de contact	4 forestiers et 3 agents du projet, spécialisés en organisation paysanne, tous béninois (dont 2 à Toui)	1 volontaire française 2 formateurs-animateurs béninois à Kilibo (environ 12 km)	1 volontaire européen 1 agent béninois à Djourou (à 40 km)
Activités d'intérêt pour la population	<ul style="list-style-type: none"> – génération des revenus par des activités nouvelles : pépinière, fabrication de charbon, apiculture, etc. – formations techniques (sciage de bois) – travail salarié dans la forêt – à long terme revenus issus de la gestion forestière 	<ul style="list-style-type: none"> – formations techniques – support technique des activités de génération de revenus 	– réalisations d'infrastructures
Transferts directs	<ul style="list-style-type: none"> – paie des manœuvres – achat des plants de pépinière – restauration pendant les formations 	<u>à peu près aucun</u>	<u>à peu près aucun</u>
Conditions	– formation d'un comité villageois de gestion	– formation des comités / groupes villageois	– contribution en travail et matériel

Source : Résultats d'enquête, situation en décembre 1995.

est en effet la réalisation d'infrastructures communales par des aides en matériel, équipement et planification.

Les deux projets forestiers, par contre, alimentent plus en ressources les villages coopérant avec eux, d'abord par le paiement des manœuvres (pour les travaux en forêt) et le recrutement d'animateurs villageois (ONAB seul). Ensuite, ils offrent des revenus supplémentaires à travers la création de pépinières villageoises et d'autres activités rémunératrices (jardinage, apiculture). Ils n'investissent pas dans les réalisations d'infrastructures villageoises. Pour quantifier cet apport financier, je donne l'exemple du village de Penessoulou, un des villages pilotes du projet ONAB. Le bilan des revenus nets de l'année 1995 réalisé au projet se présente comme suit (tableau n° 3).

Tableau n° 3
Transferts directs du projet ONAB au village de Penessoulou en 1995

1	Production de plants dans la pépinière et transport de plants → réparti entre 20 personnes	180 000 F CFA
2	Plantation d'arbres par le groupement → réparti entre 6 personnes	18 720 F CFA
3	Don de matériel <ul style="list-style-type: none"> ▪ pour le jardinage : deux arrosoirs et semences ▪ pour la pépinière : 6 000 sachets et semences → réparti entre 20 personnes	7 000 F CFA 70 000 F CFA
4	Don de plants pour les plantations privées env. 100 plants de <i>Khaya senegalensis</i> (25 F CFA/plante) → réparti entre 6 personnes	2 500 F CFA
5	Travaux de préparation, plantation et entretien dans la forêt classée → réparti entre 5 manœuvres	25 000 F CFA (estimation)
6	Paiement de deux interprètes locaux pendant les « ateliers villageois » (trois jours à 1 200 F CFA / personne) → deux personnes	7 200 F CFA

Source : Résultats d'enquête, situation en décembre 1995.

En somme, on peut dire qu'il y a au plus 35 personnes à Penessoulou qui ont profité directement du projet. Étant donné le montant total des ressources distribuées (310 420 F CFA), il n'est guère étonnant que l'intérêt des populations ne soit pas excessif⁴.

4. Dans la même année 1995, le revenu perçu par le Comité de gestion de la cuve à pétrole s'élevait à environ 300 000 F CFA et les ristournes de coton pour le seul village de

D'un point de vue général, on peut conclure que l'attractivité des projets n'est pas aussi grande qu'on pourrait le croire : d'un côté, les activités sont limitées à certains domaines qui peuvent ne pas intéresser la population ; de l'autre, les transferts réels sont minimes (par rapport au budget dont dispose un projet). De plus, l'accès à ces ressources en espèces et en nature est parfois lié à de telles conditions que les intéressés éventuels se découragent. Et finalement, la prise de contact et la négociation d'un courtier potentiel avec un projet est rendue difficile à cause des distances spatiales, de la multiplicité des interlocuteurs (agents de projets) et des stratégies des projets.

La première hypothèse est donc confirmée par le matériel empirique, mais elle n'arrive pas à expliquer à elle seule l'absence totale de courtiers : même insignifiant et difficile à obtenir, l'apport matériel des projets est toutefois existant. Pour la réalisation d'infrastructures villageoises, il est même assez important. Il faut, par conséquent, se tourner de l'autre côté en analysant la compétence des courtiers locaux potentiels.

Les courtiers potentiels et leurs réseaux

Parmi les cinq types de courtiers potentiels (cadres ressortissants, représentants des organisations villageoises, individus intermédiaires, leaders religieux et chefs politiques), les cadres sont ceux qui se rapprochent le plus d'une pratique débutante de courtage. Prenons le cas du président de l'association de développement de la commune de Penessoulou, A. K., fonctionnaire au Trésor public.

A.K. naît à Djougou en 1952, d'un père fonctionnaire, qui fut l'un des premiers députés à être originaire du nord du pays. Sa famille paternelle étant d'origine « royale », son grand-père occupait à l'époque le poste de chef de village à Penessoulou. Il poursuit sa scolarité jusqu'en terminale, où, faute de soutien, il doit abandonner la préparation du bac. Il entre dans la fonction publique en tant qu'occasionnel à la Présidence ; puis il est recruté au Trésor. Sa carrière professionnelle se poursuit en plusieurs étapes, passant par deux ans à la faculté des sciences juridiques et deux ans en Algérie. Aujourd'hui, il occupe le poste de receveur-percepteur.

Il s'est engagé dans la politique et dans les activités sociales depuis l'école. Il était responsable de la coopérative scolaire de « l'école nouvelle » instaurée

Penessoulou se montait à 330 000 F CFA. À Nagayilé, le village le plus actif dans la production cotonnière, les ristournes se chiffraient à 782 000 F CFA.

par le régime socialiste, position qui lui a permis de partir avec une délégation d'élèves et d'étudiants en Somalie en 1975 pour des échanges internationaux. De 1979 à 1981, il se lance dans l'alphabétisation en langue locale, avec un autre cadre de la sous-préfecture. Il est alors membre de la commission linguistique créée en 1979 et représentant de celle-ci au niveau de la sous-préfecture de Bassila. Il se retire lors de la nomination d'un responsable officiel de l'alphabétisation pour la sous-préfecture.

Depuis 1993, il est président de l'association de développement de la commune de Penessoulou. En même temps, il s'intéresse à la politique locale en participant à un groupe interpartis pour le développement de la sous-préfecture. Il vise, probablement, la candidature à la mairie (l'ancienne sous-préfecture) à l'occasion des élections municipales annoncées pour 1996 (mais reportée, n. d. e.).

L'association de développement, dont il est le premier président, a été fondée en 1978 sur l'initiative du maire d'alors. Dans sa conception initiale, cette association, concernant une dizaine de villages et hameaux de la commune, et leurs ressortissants vivant dans les villes ou à l'étranger, se limitait à rassembler toute la population une fois par an pour des discussions publiques sur des problèmes économiques et sociaux. Cette rencontre (appelée Assemblée générale) de trois jours s'accompagne de manifestations culturelles et de repas de fête. En 1981, l'association décida d'œuvrer pour le développement économique et matériel de la commune, en mobilisant les ressources financières des membres, c'est-à-dire villageois et ressortissants. Chaque année, la somme recueillie (environ 500 000 FCFA) servait à la réalisation d'infrastructures locales, telles que dispensaire, école, etc. Sous la présidence d'A. K., cette activité continua, mais il introduisit également un autre élément : l'implication dans les Assemblées générales des projets travaillant sur le terrain. La présence des représentants des projets aux AG doit, selon A. K., faciliter la collaboration entre ceux-ci et les villages, et permettre l'apport de ressources au profit des villageois. Malgré l'insistance du président, au cours des réunions de l'association, pour entretenir des relations avec les projets, aucune conséquence concrète n'est survenue. Il n'y a pas eu de tentative directe de négocier avec les projets concernés, ni de la part d'A. K. ni des autres responsables de l'association. Le problème est lié, premièrement, au manque de relations personnelles avec les personnels des projets, et, deuxièmement, à la méconnaissance des règles des projets – et n'est pas le résultat d'un manque d'intérêt. En témoigne mon intervention auprès de deux projets qui proposaient des microréalisations d'infrastructures : après que les contacts avec les responsables respectifs des projets (tous les deux résidents à Djougou) eurent été pris, une première visite sur le terrain a permis de prospector les possibilités, et les règles officielles d'octroi

de fonds ont été expliquées. Par la suite, le président de l'association et le vice-président, un instituteur vivant à Bassila, se sont occupés de suivre l'évolution des dossiers. Malheureusement, leurs interventions n'aboutirent pas au succès escompté, en partie pour des raisons propres aux projets (blocage des fonds, mauvaise gestion), mais aussi en raison de la distance (spatiale et sociale) des deux responsables par rapport aux agents des projets. Par exemple, dans l'un des projets, c'était l'agent béninois qui décidait des microréalisations – et il les orientait vers les localités où il avait des amis ou parents. L'absence de liens sociaux avec cet agent – ou l'impossibilité de le contourner après avoir compris son mode de prise de décisions – excluait la commune de Penessoulou des ressources du projet.

A. K., à travers sa position de fonctionnaire, dispose quand même de bonnes relations avec des personnes importantes, apparemment plus du milieu politique que de l'arène de développement. Ceci s'est révélé à l'occasion d'une manœuvre clandestine pour provoquer l'affectation à l'extérieur du chef de la brigade de gendarmerie de Bassila, qui était accusé de partialité dans les conflits politiques de Penessoulou – au profit du côté opposé à la famille d'A. K. Grâce à l'intervention de collègues politiques, celui-ci a réussi à le faire partir et remplacer par un fonctionnaire plus neutre. Il maîtrise donc un réseau social important, et connaît les règles du jeu nécessaires pour réussir des négociations au niveau politique, mais il ne dispose pas (encore) des mêmes connaissances dans le champ de l'aide au développement. A. K. en est très conscient. Dans une interview (27 février 1996), il me disait :

« Je ne connais pas les lieux où il faut taper pour faire.., bon, pour négocier. Je ne sais pas. Mais j'ai toujours dit aux collègues, aux amis, aux frères que, s'ils ont des débouchés, de me le dire. Je vais oser, je vais tenter de les rencontrer. J'ai des idées, mais je ne sais pas les filières. »

Pour les représentants et membres des divers groupements villageois, le même constat est pertinent. Bien que nombre de groupements se soient organisés en vue de la captation d'une aide extérieure (cf. Mongbo), ils n'ont pas pu établir les relations nécessaires, ni acquérir l'expérience de la négociation vis-à-vis de donateurs. En plus, ils font face à un problème interne : les organisations, étant de création récente, sont pour la plupart peu structurées et relativement instables. Il en résulte une position faible du courtier vis-à-vis de bailleurs de fonds potentiels, qui craignent (non sans raisons) l'échec. L'exemple de A. S. A. de Nagayilé peut illustrer ce phénomène :

Le président du Groupement villageois (GV) de Nagayilé, un paysan de 35 ans de niveau bac, s'est engagé dans la promotion de groupements

féminins dans son village. Il a su convaincre plusieurs femmes de se regrouper pour avoir accès aux fonds distribués par le CARDER, avec qui il entretient des rapports assez bons. Les trois groupes de femmes ont reçu non seulement le crédit pour les intrants nécessaires à la culture de coton, mais également un crédit de campagne de 100 000 F CFA par groupe. Comme c'était la première expérience qu'avaient les femmes d'un travail agricole commun (coton de surcroît), en plus de l'activité commerciale entreprise avec le crédit de campagne (stockage des noix de karité), les femmes n'ont pas su exploiter les ressources reçues. La récolte de coton suffisait juste à rembourser le crédit d'intrants, et la spéculation commerciale a échoué entièrement, avec, pour conséquence, l'endettement et le découragement. Suite à cette expérience, A. S. A. n'ose pas poursuivre ses demandes de fonds pour des groupements féminins auprès des projets – ainsi qu'il l'avait planifié. Il préfère plutôt travailler avec les femmes à partir de leurs propres ressources pour qu'elles puissent acquérir de l'expérience et de la stabilité. Il prévoit de reprendre les négociations dans l'avenir.

On voit très bien le dilemme du courtier potentiel qui doit d'abord montrer une « *success story* » pour pouvoir avancer dans ses démarches auprès des bailleurs de fonds. Il s'agit ici d'un démarrage avorté de courtage. L'exemple révèle aussi les rapports proches entre « leaders » et agents de vulgarisation rurale dans la production cotonnière, résultant d'une collaboration étroite. Les présidents des GV sont invités régulièrement au CARDER pour des réunions d'information ou de formation. Ils sont en contact permanent avec les agents concernés et, par la suite, entretiennent des relations personnelles avec eux. Ils connaissent mieux les règles et conditions de demande, le mode d'octroi et de fonctionnement du crédit. Cela leur permet d'avoir accès plus facilement au crédit et autres prestations du CARDER que les autres groupements. Or, depuis la restructuration du CARDER, celui-ci n'a plus de moyens à mettre à leur disposition et se trouve lui-même dans une position faible par rapport aux projets dans les deux zones d'observation. Ainsi, le CARDER ne peut plus jouer le rôle de courtier interposé dans une chaîne de courtage, tel qu'il l'occupait avant. Par conséquent, seuls face aux organisations de développement, les « leaders paysans » comme A. S. A., ne sont pas mieux positionnés que leurs « collègues ». Ils sont, bien sûr, tous intéressés à avoir accès aux ressources disponibles auprès des organismes d'aide, mais il leur manque les connaissances nécessaires à cet effet. On constate toutefois un effort timide de leur part de rassembler des informations sur les projets travaillant dans leur région et de nouer des contacts avec des personnes « relais » pouvant les aider à établir des rapports avec ceux-ci (par exemple moi-même, en tant qu'expatriée).

Un autre groupe d'acteurs sociaux est aussi proche du courtage, mais dans une constellation très différente : les personnes de contact, les intermédiaires des projets. Il s'agit d'individus qui, en raison d'une facilité de contact avec les étrangers ou de leur connaissance de la langue française, servent d'interprète ou d'interlocuteur local à un projet. Ils sont éventuellement recrutés, après quelques expériences, en tant qu'animateurs villageois, organisateurs, etc. – et donc acquièrent un statut. Il faut souligner ici que ce groupe social d'intermédiaires se distingue des courtiers : ils n'ont pas cherché le contact avec les projets pour drainer un flux de ressources vers la collectivité ou le village. Ils sont plutôt dans une position d'employés qui reçoivent les directives et font circuler les messages du projet. Leur premier objectif est de profiter eux-mêmes de cette position proche d'un donateur. Tout cela n'empêche que cet intermédiaire, grâce à son expérience en relations personnelles et à sa position centrale entre deux systèmes sociaux (voir Boissevain, 1974 : 155), peut évoluer vers un comportement de courtier, à la recherche active de ressources issues du même projet ou d'un autre. Le problème de ces individus réside dans leur statut social au sein de la communauté villageoise : ils sont plutôt jeunes, avec un niveau de scolarisation élevé, parfois avec une formation professionnelle à l'extérieur du village. Pour la plupart, ils ne font pas partie des réseaux décrits ci-dessus.

Le cas suivant montre bien cette situation :

Avec un bon niveau d'éducation, K. L. a travaillé pendant plusieurs années en tant qu'occasionnel pour le CARDER à Kodowari. Il espérait être recruté sur un poste d'agent permanent, mais il n'a pas réussi, pour des raisons indépendantes de lui (restructuration du CARDER avec arrêt du recrutement). Ensuite, il a travaillé depuis 1991 pour plusieurs projets et pour un chercheur expatrié comme interprète et assistant. Il a pu établir des relations assez proches avec les agents (béninois et expatriés) du projet forestier sur place. Il a saisi l'occasion pour installer une pépinière avec des amis en 1995, qui profite de l'aide technique et matérielle du même projet. Au début de l'année 1996, il a été recruté animateur villageois. Dans le village, par contre, il n'occupe aucune position officielle ou politique, il s'intègre même peu dans les activités agricoles, se considérant comme « intellectuel ». Le village le voit sous l'angle d'un « agent officieux de relations avec l'extérieur ».

En quelque sorte, on peut le classer dans la catégorie proposée par Bierschenk, Chauveau et Olivier de Sardan d'un personnage marginal, comme d'autres intermédiaires. Pour eux, assumer la fonction de courtier peut servir à une ascension sociale au sein de la communauté.

Les réseaux confessionnels dans les deux communes, par contre, ne s'intéressent pas à élargir leurs activités vers le domaine du développement.

Les comités islamiques identifiés et observés dans les villages de Penessoulou ainsi que les églises présentes à Toui semblent ne pas dépasser les limites de l'action religieuse. Les deux exemples de négociation des ressources financières que j'ai observés visent, premièrement, la construction d'une nouvelle mosquée, et deuxièmement, la formation d'une délégation pour un pèlerinage à La Mecque. Dans les deux cas, la recherche de fonds s'adressait à des organismes religieux (organisations islamiques de la Libye et du Koweït). Ces contacts constituent même une exception à la règle qui consiste à mobiliser les fonds propres au sein de la communauté religieuse, par des cotisations, du travail commun ou des dons en nature. En général, les représentants de ces formations confessionnelles s'orientent plutôt vers des objectifs idéologiques, en agissant en tant que médiateurs dans des conflits sociaux et comme garants d'un ordre spirituel. Ces groupes sont, en conséquence, fermés par rapport aux organisations de développement et n'y voient pas d'opportunités. Même dans les rares cas où, dans la recherche d'argent, les membres de ces comités perçoivent les projets comme sources potentielles de fonds, il leur manque tout accès aux personnes importantes.

Finalement, la situation des médiateurs politiques – les divers chefs et le maire de la commune – est devenue plus précaire par rapport aux réseaux de soutien. Le changement politique a fragilisé leur pouvoir. Les clivages au sein des communautés opposent factions rivales ou partis politiques, etc. Le courtage auprès des institutions extérieures pourrait être un argument fort dans l'arène politique locale, mais les « politiciens » villageois manquent non seulement des relations internes et externes nécessaires, mais également d'une connaissance des règles du courtage et du « langage-projet » (cf. Olivier de Sardan, 1995 : 166, Edja). De plus, très peu de chefs « coutumiers » parlent le français.

Pour illustrer ce double handicap, je donne le cas d'une tentative de courtage dans la commune de Penessoulou :

Après le déménagement à Bassila du bureau du projet forestier implanté jusqu'en 1995 dans la commune de Penessoulou, le maire de ladite commune et le chef de village de Penessoulou voulaient négocier des « récompenses » pour l'abandon du site. Ils avaient espéré trouver, à la place des investissements liés au bureau et du recrutement du personnel, au moins la promesse d'améliorer les infrastructures à Penessoulou (par exemple les pistes) ou de recruter des manœuvres au village. Le maire a formé une délégation de quatre personnes (lui-même, le frère du chef de village et deux autres hommes de Penessoulou), plus un instituteur résidant à Bassila, pour rencontrer le responsable expatrié dans son bureau à Bassila. Les souhaits, formulés sous forme de réclamation de compensations ont été reçus par celui-ci avec une

attention diplomatique assortie de promesses vagues. La délégation, répartie sans avoir de résultats concrets, n'a plus repris le contact.

Au village, l'initiative a été critiquée sévèrement par rapport à la composition de la délégation : les ennemis politiques du chef lui reprochaient que les différentes factions du village n'aient pas été représentées correctement et les responsables de l'association de développement de la commune regrettaient que cette action n'ait pas été planifiée avec eux. En fait, la délégation ne représentait pas toute la commune, mais seulement les intérêts du village de Penessoulou. De plus, elle ne profitait pas des expériences et des relations des membres de l'association de développement et n'était pas coordonnée avec les activités de celle-ci.

En résumé, il s'agissait d'une initiative spontanée et ponctuelle, déconnectée des autres structures sociales actives de la commune. Elle était marquée par un manque total de savoir-faire (de rhétorique et d'expérience de négociation) et de connaissances pertinentes sur le projet (marges de manœuvres de celui-ci, personne de contact, etc.). En fin de compte, elle est restée sans suites – sauf à montrer la bonne volonté du maire.

Après cette « revue » des courtiers potentiels, le bilan empirique est assez clair : les conditions politiques et l'histoire sociale des communautés n'ont pas favorisé jusqu'aux années 90 l'émergence de courtiers. Pour chacun des groupes d'acteurs, les contraintes sont différentes, mais pour tous on observe un manque d'expérience dans l'arène du développement et un manque de relations importantes, soit avec l'extérieur, soit au niveau politique / social local. Mais le contexte a changé depuis quelques années, les acteurs locaux prennent conscience du potentiel important des rentes de développement, et certains commencent à s'informer, à se rapprocher des institutions concernées et à tenter leur chance. Les cas décrits ci-dessus constituent en quelque sorte un champ d'expérimentation sociale où chacun teste ses capacités et opportunités personnelles. Une option possible – jusqu'à présent inconnue dans la région – se trouve dans une stratégie de coopération de différents types d'acteurs. En combinant les atouts des uns et des autres dans une chaîne de courtage, les faiblesses respectives peuvent être surmontées (cf. Edja, Mongbo).

La question se pose de savoir si les rapports extérieurs sont plus importants que les liens internes, politiques ou sociaux (quelquefois de type clientéliste). Il me semble, après cette analyse, que les relations avec l'organisme d'appui sont les plus décisives à ce stade d'émergence des courtiers. Le premier pas vers le courtage, c'est de connaître et de communiquer avec les institutions de développement, sans lesquelles aucune initiative ne peut être prise. Surtout, il doit y avoir constitution d'un savoir spécialisé, la maîtrise différentielle des instruments et des règles du jeu développementaliste. C'est

pourquoi, à mon avis, un individu isolé peut très bien être courtier s'il possède les compétences et contacts nécessaires, sans être membre d'un groupement quelconque (cf. Mongbo). Je ne pense pas, par conséquent, qu'un courtier doive agir toujours dans le cadre d'une association, même si les exemples empiriques dans ce livre semblent l'indiquer. Ceci est dû probablement à la stratégie d'intervention des organismes d'aide, qui consiste à favoriser les groupements ou associations villageoises.

Les relations internes deviennent plus importantes, telle est mon hypothèse, quand il y a une multitude de courtiers qui entrent en concurrence les uns avec les autres. En ce cas, le succès du courtage dépendra plus des réseaux locaux à mobiliser.

Conséquences de l'absence de courtiers

Quelles sont, concrètement, les conséquences de l'absence de courtiers dans une arène de développement ?

- Premièrement, les intervenants extérieurs sont obligés de sélectionner eux-mêmes les groupes cibles, de trouver les intermédiaires, et de déterminer ce qu'ils pensent être les besoins urgents de la population. Cela ne se fait pas toujours sans problèmes, surtout par rapport à la faible diffusion des ressources. L'exemple de Penessoulou montre que, dans un village de 1 100 habitants, seulement une trentaine bénéficie directement de l'aide extérieure (voir tableau n° 3). Les projets sont également forcés d'initier des activités et formes d'organisation jusque-là inconnues – qui sont, par la suite, entièrement dépendantes de l'organisme d'appui. Ceci contredit l'idéologie de l'autopromotion, suivie par nombre de projets aujourd'hui.
- Quelquefois, il peut même se poser le problème de ne pas trouver des « partenaires » adéquats qui s'intéresseraient aux activités proposées et qui encaisseraient les fonds mis à disposition. Les plantations d'arbres à but commercial proposées par le projet ONAB à Bassila ne rencontrent que très peu de résonance parmi les villageois de Penessoulou. Le budget prévu pour la promotion des plantations privées (par la subvention des plants) n'est point épuisé.
- Il s'ensuit, deuxièmement, que le potentiel financier des projets est loin d'être utilisé, puisque les capacités des collaborateurs de ceux-ci sont limitées, par le temps et par le manque de familiarité avec les réseaux sociaux à mobiliser. Même le potentiel d'un animateur recruté peut être bloqué, comme on l'a vu, s'il ne dispose pas d'un statut social au village. Si, en plus, il ne s'intéresse pas au courtage, mais exclusivement à son

profit individuel, il n'est d'aucune « utilité » pour la communauté en tant que courtier !

- Le faible montant total des transferts directs reçus par le village de Penessoulou en 1995 peut aussi s'expliquer par l'absence d'un courtier qui aurait pu négocier de meilleures conditions du côté de la structure d'appui et mobiliser plus de groupes sociaux au village pour absorber les fonds.
- En dernier lieu, il faut mentionner un phénomène qui résulte également de ce manque de courtiers locaux : c'est l'importance de courtiers extérieurs qui, jusque-là, ont eu le monopole dans l'arène de développement. Il s'agit, tout d'abord, des cadres – issus ou non d'une localité donnée – pour qui le courtage constitue un instrument important dans l'arène politique (voir aussi Bako-Arifari) – ou une source de revenu personnel. S'ils ne sont pas intéressés à s'investir dans l'arène locale, le courtage sert pour eux à mobiliser l'électorat villageois⁵, ou ils peuvent se positionner de sorte à bénéficier (légalement ou illégalement) des ressources.

D'autres personnes extérieures au milieu, mais intéressées d'une manière ou d'une autre à la localité, peuvent servir aussi de courtier pour celle-ci – l'exemple de chercheurs vivant dans un milieu a été cité par Bierschenk, Chauveau et Olivier de Sardan. Je peux confirmer cette réalité, étant sollicitée également en tant que courtier par les villages dans lesquels je travaillais. L'objectif de ce type de courtiers est d'entrer dans l'arène (dans laquelle ils sont au départ marginaux) – une « stratégie d'ancrage local ». Néanmoins, les possibilités de courtage pour ce type d'acteurs sont bien limitées. En outre, ils « détournent » souvent les gains matériels et/ou sociaux hors de l'arène locale – au-delà de ce qu'on peut considérer comme « tarif » légitime de leur courtage. Dans une perspective de décentralisation et de participation locale, ce recul des acteurs locaux en deuxième ligne n'est guère souhaitable pour les organismes de développement.

5. Le cas de M^{me} Soglo, l'épouse du président béninois au moment de l'enquête, en est un exemple : elle a stimulé dans la sous-préfecture de Bassila la création de groupements féminins, regroupés sous la tutelle de l'ONG « Vidolé » qu'elle préside. Elle proposait des microréalisations pour ces groupements à travers son ONG, du type de celles qui avaient été réalisées déjà dans d'autres régions du Bénin. Même si elle s'est présentée comme politiquement neutre, les femmes concernées étaient convaincues qu'elle s'attendait à ce que les groupements soutiennent – et votent pour – son mari pour les élections présidentielles qui s'annonçaient.

Conclusion

Il s'avère que les deux explications proposées expliquent, chacune sous un angle différent, l'absence de courtiers dans les régions étudiées. Le simple fait de la « non-articulation des champs sociaux » ne suffit pas pour que des courtiers émergent. Il y a d'autres conditions sociales que l'analyse a révélées :

- D'abord, il faut un enjeu important – sous forme d'une structure d'appui extérieure (projet ou programme de développement, ONG, etc.) – perceptible et intéressant pour la population locale. Il s'agit, par exemple, de réalisations d'infrastructures, de recrutement de personnel, de transferts significatifs en espèces ou en nature, peut-être de formations techniques. Les conditions d'accès et de négociation influencent également les possibilités de courtage. Bien sûr, l'absence des ONG est en elle-même un phénomène à expliquer.
- Ensuite, les personnes ayant la compétence linguistique et/ou rhétorique, avec un intérêt pour les activités proposées, doivent trouver un profit personnel dans leur engagement. La volonté de jouer ce rôle dépend, comme le souligne Blundo (1995 : 84), du potentiel d'ascension sociale et « s'inscrit dans une logique d'entrepreneur social ». Avant d'entrer en négociation avec les institutions, le futur courtier doit remplir certaines conditions par rapport à son « capital » social : relations étroites avec les collaborateurs d'un projet, connaissance des objectifs et stratégies, de la marge de manœuvre et de l'organisation de la structure d'appui.
- Enfin, les réseaux sociaux du courtier, sur lesquels il se base, jouent sans doute un rôle important dans la concurrence entre courtiers. Ils influencent sa capacité de courtage en même temps que son pouvoir à l'intérieur de la société. Pour vérifier cette hypothèse, il faudrait des cas empiriques de courtiers actifs.

Cette analyse faite sur la base de l'absence de courtiers devrait donc être reprise avec le matériel empirique d'une région où les courtiers ont une activité plus intense. Sans vouloir généraliser les résultats de mon analyse, je voudrais néanmoins faire ressortir certains points en vue de raffiner le concept de courtier :

- D'abord, il est nécessaire de distinguer entre la catégorie analytique de courtier en développement et celle d'intermédiaire. Un « homme du milieu » peut ne pas s'intéresser aux opérations de courtage – et rester un intermédiaire dans le sens où l'est un interprète. Spécifique au courtier est, outre sa position d'intermédiaire, sa capacité à « drainer (vers l'espace social correspondant à cette arène) les ressources extérieures » (Bierschenk, Chauveau et Olivier de Sardan), en profitant lui-même d'une manière ou

d'une autre de ce courtage. À mon avis, cela suppose qu'il a choisi activement ce rôle⁶. Par contre, les intermédiaires peuvent devoir leur position à des capacités linguistiques ou autres, sans l'avoir cherchée.

– Ensuite, il faut également distinguer entre un courtier (qui s'investit au profit de la collectivité) et une personne recherchant exclusivement son propre profit (emploi, obtention de crédit, etc.). Des acteurs individuels peuvent négocier avec les structures d'aide au développement sans être courtiers. Ils sont plutôt alors les destinataires des ressources mises à disposition.

La séparation analytique de ces différentes catégories, à savoir intermédiaire, destinataire et courtier, permet de mieux cerner les processus de négociation qui interviennent dans une arène donnée. Dans le cadre décrit ici, la négociation n'est pas entièrement absente, mais elle se limite plutôt au niveau individuel – « chacun lutte pour soi ! ». Le courtage systématique, par contre, qui vise le drainage de ressources plus importantes vers l'arène locale est jusqu'à une date récente inexistant – ce qui confirme l'hypothèse d'un retard considérable à cet égard du Bénin par rapport à d'autres pays africains tels que le Sénégal. Cela laisse le champ libre aux courtiers professionnels dans la capitale.

6. Je ne partage pas l'avis de Tidjani Alou selon qui on pourrait devenir courtier « par la force des choses ». Les efforts déployés par les responsables de l'association Timidria, décrits par l'auteur, ne contredisent-ils pas la notion de courtiers « malgré eux » ?

Courtiers malgré eux

Trajectoires de reconversion dans l'association Timidria au Niger¹

Mahaman TIDJANI ALOU

L'effervescence associative a été incontestablement un trait marquant des processus de démocratisation engagés dans les États africains à la fin des années 1980. Mais notre objet ici n'est pas de l'étudier en tant que telle. Il s'agit surtout de l'utiliser comme espace empirique pour comprendre ces acteurs qui font l'objet principal de ce livre : les courtiers locaux en développement. Plus précisément, nous avons choisi de centrer nos investigations sur l'association Timidria². Créée le 15 mai 1991, elle est officiellement reconnue en décembre de la même année. Son siège est à Niamey.

-
1. Une première version de ce texte a été présentée lors du colloque de l'APAD « Développement négocié : courtiers, savoirs, technologies », Université de Hohenheim, Stuttgart (Allemagne), juin 1996.
 2. La raison de ce choix doit beaucoup au hasard, mais aussi à l'amitié que je porte à certains membres de cette association que j'ai découverte par leur entremise. Je voudrais ici les remercier de m'avoir permis de travailler avec eux durant tous ces mois. On trouve des éléments d'information concernant cette association dans Barbedette et Ouédraogo (1993 : 36), dans Schlechten Rauber (1995) et dans Association Timidria (1994, 1995). Selon L. Barbedette et J. Ouédraogo, Timidria dispose d'environ 80 000 membres. Mais quand on cherche à confirmer ce nombre auprès des membres actifs du bureau, ils reconnaissent ne pas le savoir exactement, car « des gens s'autoproclament Timidria sans le notifier au bureau ». Néanmoins, il semble que l'association soit implantée actuellement dans cinq départements (sur les huit que compte le Niger) dans lesquels se trouvent les plus importantes communautés touareg. Les sections de l'association représentées au séminaire qu'elle a organisé à Tahoua sont celles d'Agadez, de Tillabéry, de Maradi, de Tahoua et de la communauté urbaine de Niamey.

Au début de nos enquêtes, cette association, à travers ses diverses activités (manifestations artistiques, sensibilisation par des réunions, assemblées générales) ne répondait que difficilement aux critères définis pour identifier les courtiers locaux en développement. Mais progressivement, à mesure que les activités de Timidria prenaient de l'ampleur et que sa présence dans le paysage associatif devenait palpable, elle nous donnait l'occasion de poser le problème autrement, en focalisant l'attention, non pas sur les courtiers en tant que tels, mais sur leur socio-genèse. Comment certains militants d'associations deviennent-ils des courtiers locaux en développement ? Comment intègrent-ils progressivement dans leurs activités militantes le courtage en développement ? Comment, en s'investissant dans le courtage en développement, acquièrent-ils des ressources nouvelles, inédites, qui les confortent dans leurs nouvelles activités ?

Sur la base de ces questions, on a pu observer que, dans une association, tous les militants, mêmes les plus actifs d'entre eux, ne deviennent pas nécessairement des courtiers en développement. Ceux qui le deviennent sont toujours détenteurs de ressources particulières qui les y prédisposent, mais qu'ils doivent ensuite accroître pour se maintenir sur le « marché du développement ». Ils doivent toujours acquérir des compétences utiles à l'efficacité de leurs actions de courtage. Par ailleurs, l'exemple de Timidria nous a permis de voir que devenir courtier n'est pas toujours le produit d'une action volontariste préméditée par les acteurs. Parfois, certains le deviennent malgré eux, par leur capacité à gérer de manière continue des activités de l'association qu'ils ont la charge de conduire. Et pour ceux qui deviennent courtiers, il y a toujours un temps d'apprentissage plus ou moins long qui dépend des ressources qu'ils réussissent à capter et de la gestion qu'ils arrivent à en faire. Le parcours est parfois semé d'embûches de nature à les retarder ou à les éliminer du chemin leur permettant de devenir courtiers en développement.

Il convient de souligner que les courtiers en développement émergent dans un contexte international favorable. L'apparition de ces nouveaux acteurs dans le champ du développement a bénéficié de la crise persistante des États africains qui a conduit les bailleurs de fonds à revoir leurs méthodes dans la gestion de l'aide qu'ils octroient, notamment en diversifiant leurs interlocuteurs et en versant directement l'aide au développement à des bénéficiaires identifiés, sans toujours passer par l'État qui se trouve de fait de plus en plus contourné, pour cause de mauvaise gestion. Cette démarche confère des ressources nouvelles aux associations et ONG qui cherchent à capter à leur profit une portion de l'aide. Ainsi, au niveau de tous les grands bailleurs de fonds, s'ouvrent de nouveaux guichets où l'on négocie directement sans l'entremise de l'État, qui a dû partager, malgré lui, une de ses sources privilégiées de redistribution. L'apparition de ces acteurs dans le champ du dévelop-

pement est donc un phénomène récent. Timidria participe de cette vague d'associations nées de la mouvance démocratique.

Des études récentes permettent d'établir une chronologie relativement exhaustive du phénomène associatif au Niger. Cette chronologie fait apparaître l'existence de trois générations d'associations qui se sont développées, chacune à des périodes différentes, et elle montre bien l'émergence tardive de ces associations dites de développement dans le contexte décrit plus haut. On constate les étapes suivantes : de 1960 à 1985, le mouvement associatif autonome est un phénomène marginal. Les regroupements sociaux sont essentiellement canalisés dans de grandes organisations paraétatiques. Les associations qui se créent sont essentiellement des associations de ressortissants étrangers (amicales, clubs, mutuelles) auxquelles il faut ajouter quelques associations à caractère professionnel, culturel ou sportif. À partir de 1985/1986, les ONG de développement font leur apparition. Alors qu'elles étaient 13 au Niger lorsque l'armée a pris le pouvoir en 1974, on en comptait 115 en 1993. Les études identifient deux vagues dans cette poussée d'ONG : une première marquée par l'implantation au Niger de ramifications nationales d'ONG internationales (IRED et SIX S s'implantent par exemple durant cette période) et la seconde, située en 1991/1992, voit la création d'une nouvelle vague d'ONG, spécifiquement nigériennes. À partir de 1991, année de la Conférence nationale, on voit apparaître, pour se superposer aux précédentes, une troisième génération d'associations, celle de Timidria. Celles-ci sont plus ouvertes aux problèmes de société puisqu'on trouve parmi elles des associations de lutte contre la toxicomanie, des associations de défense de droits de l'homme, des associations religieuses, et surtout des associations de développement (Barbedette et Ouédraogo, 1993 ; Robert et Bankoula, 1993)³.

Du militantisme associatif comme ressource initiale du courtier

Comme le suggéraient Cohen et Comaroff (1976), le courtier se définit par sa capacité à construire et à fournir du sens concernant une variété de relations et d'interactions. Mais ce travail de construction de sens n'est pas toujours donné d'avance. Il s'agit d'un processus d'élaboration progressive, parfois long, empruntant des trajectoires diverses et qui a abouti, dans le cas de Timidria, à la mise en place d'une structure associative initiée par un

3. Ce dernier document recense la liste complète des associations et syndicats du Niger, avec la date de leur création et le nom de leur principal responsable.

« groupe d'intellectuels touareg »⁴ autour d'objectifs sociaux bien définis. On verra que les groupes sociaux que l'association cherche à mobiliser forment un ensemble hétérogène, mais au sein duquel elle arrive à construire des liens à travers la notion de « touareg de souche noire » qui légitime son action. Cette démarche se constitue à travers deux étapes successives : la construction d'un projet collectif et la conduite de ce projet.

La construction d'un projet collectif

Timidria se veut avant tout une association de « développement à la base ». Bien qu'ayant un discours englobant et non exclusif, elle s'active surtout à mobiliser les « Touareg⁵ de souche noire ». Une telle catégorisation paraît bizarre et même choquante *a priori* en raison de ses connotations racistes. Elle renvoie cependant à des distinctions fort répandues dans le langage commun et qui réfèrent à des considérations stigmatisantes bien précises : *buzu* en haoussa ou *bella* en zarma cumulent une dimension phénotypique et un statut social dévalorisé, en l'occurrence celui d'esclave ou de personne de condition servile, vécu par certains groupes sociaux dans les communautés touareg. C'est donc autour de cet ethnonyme atypique « Touareg de souche noire » que les initiateurs du projet vont forger un contenu. Ils opèrent tout d'abord par dénonciation avant de définir les contours de leurs revendications. Ils dénoncent les inégalités qui subsistent dans les communautés touareg. Pour l'association, ces inégalités touchent directement les « Touareg noirs ». Pour Timidria, ces derniers sont marginalisés tant dans les communautés touareg où ils vivent dans des conditions inhumaines que dans la communauté nigérienne, où leur accès aux ressources de l'État semble fortement limité. Il est ainsi proclamé dans le « Document-cadre de la communauté des Touaregs de souche noire » (non daté, multigr., Niamey) :

« Nous, Touareg du Niger de souche noire, devant l'insouciance des pouvoirs publics qui se sont succédés depuis l'indépendance dans notre pays, à l'égard de notre sort qui se résume par une marginalisation criarde de notre communauté, les exactions et humiliations de tout genre, le mépris de nos frères de souche blanche à notre endroit, notre exclusion de la gestion des affaires politiques et administratives de notre cher pays, le tout érigé en système oppressif... »

-
4. L'expression est de Barbedette et Ouédraogo, 1993 : 36. « Intellectuels » doit être entendu ici au sens large, incluant tous ceux qui sont allés à l'école. Ici, l'intellectuel se définit surtout par rapport au rural resté en marge du système éducatif de l'État.
 5. Nous avons choisi de conserver le singulier au nom et à l'adjectif « touareg ».

Le même document fait état des manifestations de cette marginalisation sur les plans politique et administratif :

« De tout temps, nos frères de souche blanche ont été les bénéficiaires privilégiés des différents régimes, car ils sont les seuls à être nommés ministres, préfets et cadres de commandement. Le pouvoir ignore-t-il notre poids démographique et la pléthore de compétences en notre sein au point de nous subordonner à une frange minoritaire ? »

Le document relève en outre :

« La politique d'exclusion tendant à endormir notre conscience a été savamment orchestrée dans le domaine éducatif et scolaire en nous fermant les portes des écoles... car nos prétendus chefs estiment que nous ne sommes bons que pour rester dans l'ignorance et la servitude. Sinon comment comprendre que des écoles nomades, créées depuis 1946, n'ont commencé à accueillir les enfants de Touareg de souche noire qu'en 1965 ? »

Le discours dénonciateur de Timidria fait surface lors des manifestations qu'organise l'association. Ainsi, au cours d'un séminaire organisé par l'association, plusieurs participants ont rapporté des faits révélant les situations qu'ils vivent. Les militants de l'association fustigent les discriminations dont ils sont l'objet quand ils sont pressentis pour occuper tel ou tel poste. Dans ce sens, un militant rapporte qu'il a été élu pour diriger, au titre de son arrondissement, une section de la Croix-Rouge. Mais cette élection ne fut pas entérinée parce qu'il était « noir ». Pour le chef de canton de ladite localité, rapporte-t-il, jamais un Noir n'occupera une telle position, tant qu'il serait au pouvoir. Un autre rapporte que la fonction de chef de cabinet ministériel fut proposée à un de ses camarades. Mais ce projet de nomination n'a pas abouti parce que, disait-on, une telle charge ne peut être confiée à un *Buzu*. Pour beaucoup de militants de Timidria, la démocratie dont on clame tant l'existence au Niger n'a pas encore franchi les frontières de leurs régions « qui continuent de croupir sous le poids de la servitude et de l'esclavage ». Et d'appeler le Niger à appliquer toutes les conventions internationales qui abolissent l'esclavage.

De manière générale, l'association dénonce la persistance de l'esclavage dans les sociétés touareg et les conséquences de cette persistance sur les conditions de vie des « Touareg de souche noire ». L'association fustige aussi le silence du gouvernement face à ces injustices dont elle souligne l'anachronisme dans un contexte international qui les réprovoque de plus en plus. Cette entreprise de dénonciation est sous-tendue par le projet de l'association,

dont les différentes significations se retrouvent dans la dénomination, les objectifs et les groupes mobilisés.

La dénomination de l'association

Timidria veut dire fraternité en langue touareg (*tamasheq*). Comme l'affirme El Hadj Ismael, un marabout, membre actif du bureau de la section de Timidria à Maradi :

« Ce que Timidria veut dire, c'est que toi et moi, nous devenons frères. Que nous devenons Timidria veut dire que nous devenons frères, que nous nous connaissons ou non. Et quand on devient frère, on se concerte. Chacun contribue à sa manière. » (traduit par nous du haoussa.)

Ici, la fraternité constitue le symétrique inverse des dénonciations proferées par l'association à l'égard des inégalités observées dans la société touareg. Cette idée de fraternité puise sa légitimité aussi bien dans l'islam que dans la constitution de la République et les conventions internationales sur les droits de l'homme, à travers notamment les principes d'égalité et d'universalisme. Elle se traduit sur le plan de la production idéologique par cette pétition :

« Il faut désormais, en parlant des Touareg, ne plus faire état des distinctions sociales qui les spécifient, comme nobles, guerriers, affranchis, esclaves, etc., mais les nommer par Kel Tamasheq, tout court, c'est-à-dire "ceux qui parlent la langue *tamasheq*". »

Les objectifs de l'association

L'association Timidria vise deux objectifs : la défense des droits de l'homme et le développement économique et social des zones nomades et semi-nomades du Niger⁶. Toutefois, il serait possible, si l'on s'en tient aux statuts de Timidria, d'identifier trois types d'ambition à travers les objectifs qu'elle affiche⁷ :

– ce qu'on pourrait appeler les objectifs obligés, ceux que toute association doit déclarer si elle veut se conformer au droit positif et à la norme politique dominante. Ce type d'objectifs conditionne implicitement sa reconnais-

6. Cf. annexe 2 du dossier de la requête introduite par Timidria auprès de l'USAID pour obtenir le financement d'un séminaire à Tahoua.

7. Les objectifs de l'association Timidria peuvent être repérés au titre II des statuts de l'association.

sance. Chez Timidria, ils sont mis en forme à travers des préceptes classiques et devenus incontournables : « la sauvegarde de l'unité nationale par tous les moyens » ; « veiller à une cohabitation pacifique de toutes les communautés nigériennes », etc. ;

- les objectifs qui spécifient l'association dans son identité particulière. Ici Timidria les met en forme à travers les principes ci-après : « combattre l'arbitraire, l'exclusion, l'intolérance ou toutes formes d'atteinte aux libertés politiques et aux droits de l'homme » ; « œuvrer pour le progrès social et économique de ses adhérents » ; « sensibiliser ses militants sur leurs aspirations (*sic*) » ; « organiser des rencontres périodiques avec les autorités administratives et politiques en vue d'expliquer les aspirations réelles de ses membres aux plans politique, social et économique » ; « lutter contre toutes formes de discrimination (racisme, régionalisme, ethnocentrisme) ». Cette catégorie d'objectifs permet d'identifier les enjeux autour desquels Timidria veut axer son militantisme associatif ;
- enfin, les objectifs qu'on pourrait appeler les objectifs de développement. Dans les statuts de Timidria, il est clairement énoncé que l'association doit « rechercher les financements des projets et assurer leur suivi au profit des populations concernées ». C'est sans doute ce type d'objectifs qui a permis de faire classer Timidria parmi les ONG de développement. Et l'on peut considérer que cette dernière catégorie d'objectifs chez Timidria conditionne l'accomplissement des deux autres tant ils s'imposent dans le contexte contemporain.

L'espace social à mobiliser

Cet espace correspond dans le discours de Timidria aux Touareg dit de « souche noire » et à des groupes sociaux bien déterminés. Touareg de souche noire, c'est la catégorie descriptive construite par Timidria pour caractériser sa base⁸. Pour Timidria, tous les Touareg de souche noire sont, à tort ou à raison, assimilés à des gens de condition servile, de « condition inférieure » ou encore de « basse extraction ». Autant de qualificatifs perçus par les idéologues de l'association comme de nature à les maintenir dans une situation de marginalisation au sein de leur propre communauté, mais aussi au sein de la communauté nigérienne. Ce schisme au sein de la communauté touareg, tel que Timidria le fait voir, rompt avec les perceptions homogénéisantes de la communauté touareg, souvent associée aux « hommes bleus » du désert par

8. Cf. la « Lettre ouverte adressée aux autorités de la III^e République nigérienne par les "Touareg de peau noire" », *Le Démocrate*, lundi 13 juin 1994 : 2 et 3 ; « Document-cadre de la communauté touareg de souche noire », *op. cit.*, dont le porte-parole mentionné n'est autre que le président de Timidria.

une certaine hagiographie à but touristique. Or, le discours de Timidria met en avant une division de la communauté touareg, en Touareg de souche blanche, présentés comme dominants et ayant les faveurs du pouvoir, et Touareg de souche noire, présentés comme dominés et vivant dans des conditions de servilité.

Selon Bourgeot (1995 : 29), les oppositions Touareg blancs / Touareg noirs datent de l'époque coloniale. Selon le même auteur, elle est le produit d'une conception raciste en accord avec l'idéologie de l'époque. La catégorie « Touareg blanc » représente les « suzerains » et les « plébéiens vassaux », tandis que celle des « Touareg noirs » recouvre l'ensemble des asservis et des tributaires. E. Bernus (1976) établit au sein de la communauté touareg une division sociale basée sur deux catégories : d'un côté, les hommes libres, désignés par le terme *tamasheq ilellan*, d'un autre côté, la classe servile, *iklan* en *tamasheq*. Ces deux catégories recouvrent en réalité toute une hiérarchie d'échelons intermédiaires. Dans la dernière strate viennent les captifs (*iklan*), qui se distinguent aussi par la couleur de leur peau. Mais pour Boubou (1981), « ce n'est pas un nom, c'est un état, une condition sociale exprimée par le mépris ». J.-P. Olivier de Sardan (1982 : 62) observe pour l'Ouest du Niger que « les Bella sont perçus par les sédentaires comme la plus méprisable des ethnies ou des catégories sociales, et sont victimes de tous les ethnotypes du racisme (voleurs, sales, menteurs, sauvages...) ». Ce n'est pas sans mépris non plus que ces Touareg stigmatisés au sein de leur propre groupe sont perçus par la plupart des autres groupes ethniques du pays comme des hommes inférieurs. En témoignent l'existence et la persistance des sobriquets tels que *Bella* et *Buzu*. Cette ethnographie n'a rien de surannée. Elle reflète à bien des égards la situation aujourd'hui encore de ceux que Timidria appelle les « Touareg de souche noire ». C'est en fait pour ce dernier groupe que Timidria cherche à inventer une identité et c'est en son sein qu'elle recrute ses militants les plus nombreux.

Cependant, le rapport établi ici entre Timidria et l'espace social qu'elle cherche à mobiliser n'est jamais explicite dans le discours de l'association. Il est déduit de la combinaison de deux idées-forces de Timidria, à savoir « Touareg de souche noire » et « servitude ». L'une renvoie à une distinction de type racial et l'autre à une distinction de type social. La notion de Touareg de souche noire, telle qu'elle est utilisée par l'association, nous plonge en effet dans les divisions de type racial distinguant les *Iklan* d'origine négro-africaine qui vivent des conditions de servitude au sein des sociétés touareg⁹.

9. L'origine des *Iklan* est difficile à établir (Boubou Hama, 1981 : 155-158 ; J.-P. Olivier de Sardan, 1982 : 66). Cependant, cette question ne semble pas influencer sur l'identité des

Il faut toutefois se garder de faire des généralisations hâtives qui auraient tendance à assimiler tous les Touareg noirs ou encore tous les militants de Timidria à des Iklan. Comme l'ont rapporté certains auteurs, dans les sociétés touareg la couleur de la peau n'est pas le seul déterminant de l'identité sociale.

On sait bien que beaucoup de Touareg illelan sont de peau noire, quelle que soit leur catégorie sociale. Tout comme Boubou Hama (1985) rapporte que les Bella ne sont pas tous noirs. D'autre part, tous les Touareg dits de souche noire ne vivent pas dans des conditions de servitude. Au sein même de l'association, certains militants affirment clairement qu'ils ne sont pas des Iklan. Par ailleurs, lors du séminaire de Tahoua, sur lequel nous reviendrons, l'un des conférenciers, le Docteur El Back Adam, qui, de par son appartenance ethnique, est touareg du Damergou, affirme que cette dichotomie n'existe pas dans sa région. Elle lui semble propre à l'Azawagh (cf. aussi Boubou Hama, 1967). Ainsi, distinction raciale et distinction sociale sont couplées pour construire la catégorie sociale que Timidria cherche à mobiliser.

Par ailleurs, les transformations induites aussi bien par les politiques de scolarisation et la mise en place d'une fonction publique que par les phénomènes de migration qui ont suivi les multiples sécheresses ayant frappé le Sahel pendant ces dernières décennies doivent être prises en compte. On peut ainsi identifier dans l'espace social mobilisé par Timidria deux groupes touareg bien distincts aussi bien par leurs ressources que par leur localisation géographique. Le premier groupe est repérable dans la plupart des régions du Niger habités par les populations touareg¹⁰. On sait que les communautés touareg, surtout celles de l'Azawagh (cette région est fortement stigmatisée dans le discours des militants de Timidria) maintiennent toujours en leur sein certains groupes sociaux dans une condition de dépendance domestique (Bonte, 1976 : 182 *et sq.*). Il ne s'agit point de survivance idéologique comme cela pourrait être le cas dans d'autres groupes ethniques du Niger, mais bien de condition servile vécue. Le second groupe comprend lui-même deux catégories : un sous-groupe d'importance grandissante établi dans les centres urbains en raison des sécheresses successives qui ont sévi ces dernières décennies au Niger. Il coexiste à la périphérie de la plupart des villes avec des communautés nomades non touareg (peul). Le second sous-groupe comprend les Touareg scolarisés employés dans l'administration publique. C'est en leur sein qu'on identifie les membres fondateurs de Timidria. Leur leitmotiv :

Iklan, puisque l'enquête montre qu'ils ont presque tous perdu tout souvenir de leur origine.

10. Il faut d'ailleurs nuancer cette affirmation. L'étude de Spittler (1993) sur les Kel Ewey de l'Air ne parle à aucun moment des Iklan et encore moins de « Touareg de souche noire ».

l'exclusion et la marginalisation dont ils sont victimes dans la répartition des postes de la haute fonction publique et qui les mettraient à l'écart du développement de la société nigérienne de manière générale.

Ainsi, on peut considérer que l'espace social que Timidria cherche à construire, bien qu'étant uni par la langue, est disparate et géographiquement discontinu. Timidria l'unifie autour de problèmes sociaux concrètement vécus mais différents : un problème d'esclavage résiduel et un problème de racisme. Le noyau fondateur de l'association saisit l'opportunité de la démocratisation pour tenter de faire élargir l'espace de la République et de ses lois. L'action qu'il conduit l'amène d'abord à convaincre le groupe qu'il veut mobiliser, à le sensibiliser, à lui faire découvrir ses droits, et à initier en son nom des projets de développement. Ici la construction de sens prend plusieurs formes : définir une catégorie, lui donner un contenu, définir les activités à mener hors de la communauté ainsi façonnée. Il est intéressant de relever un mot couramment utilisé par l'association : la sensibilisation. Ce mot suggère que le groupe construit ne connaît pas toujours ses besoins. C'est l'association qui les définit et qui lui en montre la signification. Cohen et Comaroff (1976) caractérisent bien cette catégorisation et cette construction de sens quand ils disent que le courtier doit lui-même provoquer les besoins de ses clients potentiels. Le courtier est donc tenu, dans la phase initiale, de provoquer les besoins en les traduisant en informations à manipuler alors même que ses clients, en l'occurrence les « Touareg de souche noire », n'existent pas, du moins au départ, en tant que groupe social homogène.

La conduite du projet collectif : le travail associatif

C'est le travail associatif qui permet au courtier d'acquérir les diverses ressources et compétences indispensables à son action.

Organisation de la structure et travail de coordination

L'association est d'abord le produit de l'action d'un groupe déterminé qui, pour conforter la structure de l'organisation qu'il met en place, cherche d'abord à l'implanter un peu partout dans le pays. C'est un travail continu qui l'oblige à effectuer des déplacements fréquents, à prendre des contacts et à convaincre. Les dirigeants de l'association s'adonnent ensuite à un travail de coordination des activités qui développent leurs capacités de rédaction, mais aussi de communication avec les sections et sous-sections installées. C'est ainsi qu'ils s'initient à la correspondance administrative et aux missions « sur le terrain ». Ils développent aussi des capacités de mobilisation de ressources financières pour permettre à l'organisation de fonctionner. L'organisation de

la structure et le travail de coordination permettent à certains membres de l'association de développer des capacités organisationnelles, à mesure que leurs activités prennent de l'ampleur. Ces compétences nouvelles confortent leurs positions dans la structure, car ils détiennent des informations qu'ils contrôlent et diffusent selon leur propre évaluation des situations. Ils développent ainsi des capacités stratégiques fort utiles dans la gestion de leur pouvoir nouvellement acquis.

La prise de parole : acquisition de compétences rhétoriques

Parmi les effets de la démocratisation dans les pays africains, on relèvera indiscutablement la multiplicité des espaces d'expression ouverts pour les partis politiques et les associations. En effet, sur des enjeux déterminés, ces organisations sont souvent sollicitées pour émettre leur avis. Ainsi, les dirigeants de Timidria, notamment son président, interviennent régulièrement à la télévision et à la radio. Ils rédigent et envoient des communiqués à la presse écrite. Ces espaces médiatiques sont des lieux privilégiés où ils apprennent à s'exprimer en public et à défendre leurs positions, renforçant ainsi leurs capacités à débattre. Ils acquièrent ainsi des compétences rhétoriques utiles à la conduite de leur militantisme. Mais il n'y a pas que les médias qui favorisent cette socialisation. Pour le cas de Timidria, il est clair que la participation de certains de ses membres à certaines rencontres internationales¹¹, ou encore aux séminaires organisés par certains organismes installés à Niamey, constitue un moyen efficace d'apprentissage de la prise de parole en public. Participent également de cette formation les tournées de sensibilisation qui permettent à certains dirigeants de l'association de prendre des contacts périodiques avec les militants de base lors des assemblées générales et des meetings.

Les actions de courtage : ressources mobilisées et interfaces à géométrie variable

Les actions de courtage observées embrassent différents domaines. Elles sont censées avoir été identifiées en fonction des besoins supposés des popu-

11. Par exemple, sur financement du Centre de coopération technique et rural (CTA) basé au Pays-Bas, le président de Timidria a effectué au Burkina Faso une mission d'études en agroforesterie. Cette mission a été pour lui l'occasion de rencontrer des ressortissants du Mali, du Bénin, de la Mauritanie, du Sénégal, du Tchad, du Burkina Faso.

lations par l'association, qui se présente comme porte-parole et médiateur attitré. Ces actions sont ensuite soumises pour financement et mise en œuvre auprès des bailleurs de fonds ou de l'État. L'association traduit ainsi, selon la belle expression de P.-J. Laurent, « les besoins des uns en projets pour les autres, moyennant une rente à négocier »¹². Comme le montrent bien Cohen et Comaroff (1976 : 90), « *the broker translates the unknown and inaccessible into the familiar and the possible* ». L'action menée par Timidria vers les bailleurs de fonds, qui servira de base à notre analyse, prend forme dans la recherche du financement des projets qu'elle définit. Plusieurs de ces actions ont déjà abouti. Relevons le financement par l'USAID d'un séminaire sur les droits de l'homme dans les zones nomades et semi-nomades et d'une caisse populaire d'épargne dans la commune de Maradi. Toujours dans la même localité, la coopération suisse a financé une coopérative de couture mise en place par un groupement féminin de Timidria.

L'association prise dans sa globalité peut être considérée comme une « interface sociale » au sens où l'entend Norman Long (1989 : 5), c'est-à-dire

« un point critique d'intersection ou de liaison entre différents systèmes sociaux, champs ou niveaux d'ordre social, où des discontinuités structurales, basées sur des divergences dans les valeurs normatives ou les intérêts sociaux, sont les plus à même d'être trouvées ».

Cependant, les systèmes sociaux qu'elle permet de relier montrent une extrême diversité. Timidria se veut porte-parole des Touareg noirs mais, comme nous l'avons indiqué, ce groupe est lui-même un ensemble composite, qui s'est historiquement différencié, ce qui implique que l'association entretient des relations avec des sous-systèmes sociaux spécifiques. Autrement dit, il n'y a pas d'un côté le groupe des Touareg noirs et de l'autre les bailleurs de fonds. La réalité est bien plus complexe que ne le laisse paraître cette opposition. L'interface a une configuration à géométrie variable, mobilisant pour chaque action de courtage des acteurs distincts. Comme nous allons le voir, chaque action de courtage génère une interface spécifique structurée par des courtiers différents.

12. Laurent, 1993. Cette expression me paraît bien exprimer le rôle des courtiers ici étudiés mais à condition de comprendre « projet » dans son acception la plus large, en ne le limitant pas au projet de développement. La rente à négocier, que je comprends comme une forme de rétribution, doit être liée à des succès dans les entreprises initiées par les courtiers, mais cette rétribution n'est pas limitée à des considérations d'ordre exclusivement matériel.

Le séminaire sur les droits de l'homme en zones nomades et semi-nomades

Financé par l'USAID, il s'est tenu à Tahoua du 26 au 28 octobre 1994 après plusieurs mois de préparation continue. Pour Timidria, l'organisation d'un tel séminaire est une gageure. L'association est jeune. Ses animateurs le sont également (leur âge tourne autour de la trentaine). En outre, ce ne sont pas des hauts fonctionnaires ayant choisi la voie associative comme moyen de reconversion après avoir occupé de hauts emplois publics¹³. Ils ne sont pas non plus des familiers de la machine étatique, car ils ne sont pas fonctionnaires depuis longtemps. Ils comptent plutôt, pour obtenir du financement, sur la pertinence de leur projet, sur la justesse de leurs vues. En optant pour les droits de l'homme comme thème de leur séminaire, ils ont conscience que la tâche sera ardue. Car, en matière de droits de l'homme, il y a sur la scène des associations solidement implantées, fortement médiatisées et bien insérées dans le circuit du financement international¹⁴. Les militants de Timidria ont conscience qu'ils courent le risque de s'entendre dire par leurs bailleurs potentiels : « Arrangez-vous avec les associations de droits de l'homme de la place, elles ont plus d'expérience que vous dans ce domaine » (pendant la Conférence nationale, ils étaient installés dans les tribunes du Palais des sports à côté des autres associations de droits de l'homme). Mais ils se lancèrent quand même dans cette entreprise qui avait toutes les apparences des causes perdues d'avance.

Une fois le thème retenu, il fallait le préciser. De quoi vont-ils parler à ce séminaire et qui va en parler ? C'est ainsi que des thèmes de discussion sont retenus qui doivent refléter les préoccupations des populations qu'ils veulent représenter : les droits de l'homme en zones nomades et semi-nomades ; les droits de la femme et de l'enfant en zones nomades et semi-nomades ; les relations entre agriculteurs et éleveurs ; l'éducation en zones nomades et semi-nomades ; l'unité nationale.

Pour chacune de ces questions, ils choisissent le conférencier qu'ils estiment être le plus compétent. Commence alors la course au financement qui, de manière inattendue, aboutit rapidement. Auparavant, quelques membres du bureau se font recevoir par une personnalité importante de

13. Ceux-là connaissent le milieu des bailleurs. Ils connaissent les interstices du monde du financement international. Ils y ont souvent développé des relations personnelles. Souvent même, ils sont engagés dans la voie associative à l'instigation de ces derniers, avec des promesses fermes de financement.

14. Je pense ici à des associations comme Démocratie-Liberté-Développement (DLD), à l'Alliance nigérienne pour les droits de l'homme (ANDDH), pour ne citer que les plus en vue. Les associations des droits de l'homme ont été très présentes sur la scène politique lors des élections législatives anticipées de janvier 1995. Timidria n'y figurait pas, alors même que l'un des leitmotivs de sa lutte l'y prédisposait.

l'ambassade des États Unis. Cette dernière s'est montrée sensible à leur thème et a promis de « *faire quelque chose* ». C'est l'expression consacrée. Mais un accord de principe ne suffit pas pour obtenir un financement. Il faut finaliser le document de projet que les parties, l'USAID et Timidria, vont parapher. Les représentants de l'association doivent s'initier au travail de rédaction et se familiariser avec le monde du financement du développement, en l'occurrence les structures de l'USAID.

Une fois le document signé, commence la phase de l'exécution du projet, qui correspond au début de l'organisation du séminaire. À ce niveau, les activités sont nombreuses : identifier les conférenciers et confirmer les dates fixées pour la tenue du séminaire ; prendre contact avec les autorités régionales, pour garantir leur participation à l'ouverture et à la clôture du séminaire, mais aussi négocier le lieu du séminaire et l'hébergement des participants ; faire acheminer à Tahoua les participants qui viennent de tous les coins du Niger où l'association dispose d'une structure ; organiser enfin le séminaire, c'est-à-dire veiller à ce que tout se déroule normalement pour les cinq jours de présence à Tahoua.

L'association fait venir à Tahoua plus d'une centaine de participants qui perçoivent les *per diem* octroyés par l'USAID. Les organisateurs bénéficient de *per diem* plus élevés que les participants en leur qualité d'organisateur. Durant le séminaire, les travaux se déroulent sur le mode exposé-discussion. Ces événements sont quotidiennement rapportés par la presse écrite, la radio et la télévision. Dans leur reportage, les journalistes évoquent régulièrement les propos du président de l'association dont le nom est alors cité *ès qualité*. Le séminaire se termine par une soirée culturelle à la Maison des jeunes et de la culture de Tahoua.

Après le séminaire, il faut rédiger le rapport du séminaire et le rapport financier pour bénéficier des derniers décaissements, pour payer les indemnités et organiser le départ des participants. Tout cela se déroule en présence d'un agent de l'USAID qui tient une caisse dont l'ordonnateur est un membre de l'association, spécialement désigné par ses pairs, membres du bureau.

Le courtage en développement a eu aussi Niamey pour scène d'expression, mais seuls quelques membres du bureau ont été en rapport avec l'ambassade américaine. En l'occurrence, ce furent le président de l'association et son secrétaire général qui furent mandatés pour conduire ces négociations. Ce sont ceux-là qui deviennent courtiers en développement par le travail de traduction qu'ils font des besoins supposés de leurs militants en projet à soumettre aux bailleurs de fonds. La configuration de l'interface se réduit au nombre des courtiers qui conduisent l'action. Quant aux systèmes sociaux qu'ils lient, ils comprennent d'un côté l'association dans son expression la plus globale, compte tenu du thème du séminaire et du public mobilisé (toutes les sections ont été représentées et les résultats du séminaire

doivent être diffusés vers tous les membres de Timidria) et, de l'autre côté, un bailleur de fonds, à savoir l'USAID.

Le groupement féminin de Maradi

Les propos tenus par le secrétaire général de la section Timidria de Maradi situent bien le projet :

« Nous avons commencé par les activités culturelles. Nous avons réfléchi, nous avons réalisé que c'était insuffisant. On s'est dit qu'il fallait faire des choses concrètes, quelque chose d'utile pour nos gens qui souffrent beaucoup et dont le problème est de ne pas avoir de métier. Nous savons qu'il faut faire en sorte qu'ils aient quelque chose à faire. C'est ainsi que nous avons initié les projets de travaux manuels. Il y a la couture, le tissage, la maroquinerie. Nous avons fait un projet et nous l'avons transmis au Bureau exécutif national (BEN). Nous l'avons déposé partout, à la préfecture, à la direction de l'artisanat. Nous avons dit au BEN de le déposer partout dans les ambassades du Canada, de la Suisse. Notre ami que voici (il le désigne du doigt) est allé à un séminaire à Tahoua. Il y rencontra la coopération suisse. Il leur parla de la similitude de leurs objectifs et du document préparé par Timidria Maradi. La coopération suisse demanda qu'une copie du document lui soit envoyée. Ce fut fait dès qu'il revint du séminaire. Dès qu'ils ont reçu le document, ils ont admis que le document allait dans le sens de leurs objectifs. Ils ont alors demandé à nous contacter pour étudier les possibilités de coopération. Ils sont venus ici. Nous les avons convaincus. En fait notre requête couvrait quatre à cinq volets. C'est la coopération suisse qui proposa d'abord une phase expérimentale qu'ils financèrent. Dans cette phase, la coopérative comprend 30 membres. Si la phase expérimentale réussit, les autres volets ont toutes les chances d'être financés, nous a garanti la coopération suisse. Beaucoup de gens viendront ainsi apprendre à travailler afin qu'ils puissent plus tard subvenir à leurs besoins sans problèmes et sans mendier.¹⁵ »

Le groupement féminin de Maradi a été mis en place peu après l'installation de la section locale de Timidria. Au départ, ce groupement devait réunir plusieurs femmes touareg noires en vue d'une formation à diverses activités ou de la valorisation de leurs capacités à des fins productives. En termes de réalisation, Timidria avait, avant la mise en place du projet suisse, procédé avec les membres du bureau de Maradi à l'inventaire des ressources

15. Entretien, en présence du bureau de la section et des membres de la coopérative, le 26 février 1995 à Maradi.

disponibles au sein du groupement en vue de la recherche du financement nécessaire à leur mise en valeur. Plusieurs bailleurs de fonds avaient été saisis à cet effet. Que de promesses sans suite, me disait le président de Timidria qui restait cependant optimiste sur la possibilité de « décrocher quelque chose ». L'obtention du financement ne suivra pas la voie attendue, celle qui devait venir de Niamey. Elle suivra une voie détournée et aboutira à la mise en place d'un projet qui fait aujourd'hui la fierté de Timidria.

La coopération suisse avait organisé un séminaire sur le thème « Genre et développement » organisé à Tahoua. Comme à l'accoutumée, ce type de séminaire rassemble les différents secteurs de l'activité étatique. Un membre de Timidria participa à ce séminaire, non pas pour représenter son association, mais en qualité d'agent de la direction départementale du service dont il relevait. Le cours des discussions lors de ce séminaire l'a amené à parler du groupement mis en place par une association dont il est membre. Ses propos suscitèrent l'intérêt de la coopération suisse. Cette coopération délégua une mission à Maradi aussitôt après le séminaire. La mission conclut à un appui au groupement féminin Timidria. Cet appui devait se traduire par le financement d'un atelier de couture. La coopération suisse devait non seulement acheter des machines à coudre au groupement féminin, mais assurer une formation en alphabétisation et en gestion coopérative. En contrepartie, Timidria devait fournir les locaux qui allaient accueillir la coopérative. Une souscription fut lancée par le bureau au sein de la section pour mobiliser les fonds nécessaires à la construction de l'atelier. L'atelier fut bâti en séco par tous les membres de Timidria Maradi, pour la plupart des Touareg noirs. L'argent réuni permit d'acheter le matériel nécessaire à la construction.

Ce n'était là que le début de l'action. Car il fallait concevoir le document du projet et le faire signer par toutes les parties concernées. Vint par la suite la phase d'exécution du projet. L'atelier de couture nécessita l'achat de machines à coudre, mais aussi de tables et de chaises. Le secrétaire général de la section Timidria de Maradi dut se rendre à Niamey pour se faire établir une facture proforma. Les machines et le mobilier furent achetés, un camion loué pour les acheminer à Maradi, au siège de la section locale de Timidria. La remise officielle du matériel eut lieu en présence des autorités locales, dont le préfet en personne. La télévision nationale rapporta l'événement. Au niveau national, les journalistes louèrent cette nouvelle forme de coopération et surtout le sérieux de cette association qui réussissait à décrocher des financements internationaux.

Puis vint la phase de la formation avec ses deux volets. Pour le volet alphabétisation, Timidria prit contact avec les services départementaux de l'alphabétisation. Un programme de formation fut défini et chiffré à l'attention de la coopération suisse qui le finança. Ainsi, tous les membres du bureau de la section locale de Timidria suivirent une formation d'alpha-

bétisation, car la plupart d'entre eux ne savaient ni lire ni écrire. Le second volet concernait la formation à la gestion pour les encadreurs de la coopérative. Elle fut prise en charge par les services départementaux du Plan. Les encadreurs de la coopérative ont ainsi appris la comptabilité, la tenue des cahiers de compte, les rapports avec les fournisseurs.

Quant au projet proprement dit, il consistait à former à la couture les membres féminins de Timidria pour leur apprendre un métier. Les machines furent ensuite mises à leur disposition moyennant une redevance à la coopérative. Des contacts permanents sont maintenus entre la section Timidria et le responsable du projet à la coopération suisse. Désormais, d'ailleurs, les femmes de Timidria participent aux séminaires nationaux qui concernent « Genre et développement », où elles font part de leur expérience. Lors du rassemblement féminin qui eut lieu à Niamey à l'occasion de la Journée internationale de la femme, quatre femmes de la coopérative furent invitées par la coopération suisse. Elles furent sélectionnées par l'association qui se chargea en outre d'organiser leur départ vers la capitale.

Ici apparaît une configuration différente de l'interface, liée aux systèmes sociaux spécifiques que l'association met en rapport avec un bailleur de fonds. Pour ce projet, le public de Timidria concerne essentiellement une population touareg migrante occupant les nouveaux quartiers de Maradi, comme Magama et Zarya. Cette population s'y est installée suite aux sécheresses de 1974 et de 1984¹⁶. La grande majorité de cette population n'a pas d'activité fixe. D'ailleurs, les dirigeants de l'association font ressortir, pour décrire leur situation économique, « qu'ils ne travaillent pas, qu'ils sont marginaux, qu'ils mendient ». Dans le département de Maradi, ce groupe de migrants ne constitue pas la seule population touareg. On en trouve au Nord de Dakoro (dans la partie septentrionale du département), où l'on retrouve, selon l'association, des groupes « vivant dans des conditions de servilité révoltantes ». Ceux-là ne sont pas concernés par le projet bien qu'ils constituent un des groupes types qui légitiment l'existence de Timidria. Du côté de la coopération suisse, ce sont les responsables chargés du programme « Genre et développement » qui apparaissent sans cesse dans le discours de l'association. Ils ont provoqué le projet qu'ils ont intégré dans leur programme et concourent à sa mise en œuvre. Ainsi, la coopération suisse

16. Il ne m'a pas semblé que les dirigeants de Timidria avaient des références précises sur l'établissement à Maradi des populations qu'ils cherchent à mobiliser. Les informations qu'ils m'ont données sont assez générales. Si elles concordent pour une partie de la population concernée, il y a des trajectoires particulières. Par exemple celle de Alk, venu à Maradi avec un projet qui l'a recruté à Tahoua. Il a suivi le projet un peu partout avant de se retrouver à Maradi où il travaille à l'hôpital de la ville en qualité de gardien. El Hadj, pour sa part, semble s'être installé à Maradi en raison des potentialités que présente la ville pour ses activités maraboutiques.

traduit-elle sa présence par une structure administrative bien précise. L'interface prend forme à travers les responsables de l'association chargés de suivre le projet au niveau local et qui sont aussi les interlocuteurs de la coopération suisse dans la gestion du projet.

La caisse d'épargne populaire Timidria de Maradi

Timidria est le nom donné à une caisse populaire d'épargne mise en place par l'association du même nom. L'idée vint du secrétaire général de l'association. Il savait par le biais d'un de ses camarades qu'il existait un mouvement régional des caisses populaires. Ce mouvement initié par l'USAID rassemble plusieurs caisses populaires de par le monde. Au Niger, ce mouvement n'en est qu'à ses débuts. Son développement a été favorisé par la faillite de la caisse nationale d'épargne, organisme d'État. Cette faillite avait occasionné beaucoup de panique chez les petits épargnants qui ne voulaient plus pratiquer l'épargne institutionnelle. Mais le projet de caisse populaire plaisait beaucoup au secrétaire général. Leur association Timidria avait bien une caisse qui, à l'occasion, prêtait de l'argent aux membres. Ces derniers pouvaient ainsi s'adonner au petit commerce pour ne plus mendier ou ne plus vivre aux crochets d'autrui. L'idée de créer une caisse allait alléger considérablement les finances propres de Timidria. Et c'est comme cela qu'il se lança dans l'aventure. Pour créer une caisse populaire agréée par l'USAID, il fallait rassembler au préalable au moins une cinquantaine de personnes. Ces dernières devaient donner une participation de départ d'au moins 2 500 F CFA. Le secrétaire général de l'association fit la proposition aux autres membres du bureau qui l'approuvèrent. Restait à mobiliser les membres de Timidria à Maradi. Sur les registres de l'association, ils étaient plus de 200. Il y en avait bien d'autres qui ne pouvaient cotiser en raison de leur situation économique, mais qui participaient aux activités de l'association. Ils arrivèrent non sans difficulté à mobiliser ainsi les 50 membres ainsi que leur cotisation. Par la suite, ils firent appel au Mouvement national des Caisses populaires qui vint installer officiellement la nouvelle caisse.

La création d'une caisse dans le cadre de ce mouvement entraînait automatiquement la location d'un local approprié et son équipement en mobilier, à la charge de l'USAID. Par ailleurs, le mouvement fournissait tous les registres, les carnets d'enregistrement, en somme tous les moyens de fonctionnement, dont le salaire d'un gestionnaire. La caisse est dotée d'un compte à la Banque internationale pour l'Afrique de l'Ouest. La caisse fait l'objet d'un contrôle périodique mensuel. Ce contrôle est exercé par le représentant du Mouvement des Caisses populaires. Timidria eut tous ces avantages. Aujourd'hui, il est facile de retrouver la caisse Timidria. Sise sur

une des rares avenues bitumées de la ville de Maradi, n'importe quel chauffeur de taxi de la ville connaît le siège pour y être passé au moins une fois par jour. À Maradi, la caisse est souvent confondue avec l'association. La caisse Timidria a aujourd'hui 195 membres. Ils se réunissent régulièrement en assemblée générale. La caisse comprend deux comités et un gestionnaire qui assure son administration. Le secrétaire général de la section, initiateur principal de la caisse, l'a déjà représentée à plusieurs réunions du mouvement hors de Maradi. Il a acquis de l'expérience. Il est souvent mandaté par le conseil d'administration de la Caisse pour porter ses décisions à la connaissance du représentant de l'USAID.

Ici encore, l'interface prend une forme particulière. L'association a favorisé la mise en place d'une caisse prévue au départ pour ses militants. Mais son rôle d'interface paraît limité à la période de négociation du projet et n'implique pas, une fois que la caisse a été instituée, de relations permanentes entre les membres de Timidria et le bailleur qu'est l'USAID, compte tenu du caractère autonome de la caisse. Toutefois, le rôle joué par l'association dans la phase initiale renforce la position de Timidria, et surtout celle de ses membres actifs, vis-à-vis tant de ses militants que des bailleurs de fonds. On voit bien comment un rôle ponctuel d'interface se transforme en ressource pour la structure qui lui a servi de support et, au sein de la structure, pour les acteurs qui l'ont initiée.

Émergence et carrière du courtier : quelques biographies personnelles significatives

Les actions de courtage de l'association Timidria sont donc en réalité le fait de quelques militants dynamiques, des personnalités remarquables, à qui il revient à chaque fois d'assurer les fonctions d'intermédiation qui, à la longue, les transforment de fait en courtiers. Comment ces courtiers émergent-ils du lot des militants de l'association ? Qu'est-ce qui les distingue des autres types de courtier en développement ? Des éléments de réponse seront proposés après la présentation de quelques biographies significatives.

A. est né en 1964. Administrateur à l'inspection du second degré, il était initialement professeur d'histoire et géographie. Avant ce premier emploi, il avait suivi les enseignements de la faculté de pédagogie d'où il obtint le diplôme de professeur de CEG, poste qu'il occupa quelques années avant d'être affecté comme inspecteur du second degré à Niamey. Depuis 1991, date de création de l'association Timidria qu'il préside, sa vie s'est profondément

transformée. Sans négliger ses tâches dans l'administration de l'éducation nationale, il consacre beaucoup de temps à l'association dont les activités ne cessent de prendre de l'ampleur. Lui-même en a conscience comme le montrent bien ses propos : « Au moment où il faut créer Timidria, dans la matinée, c'est toujours le déplacement, dans la soirée, c'est toujours le déplacement, dans la nuit, ce sont les réunions ou les réflexions jusqu'à trois heures – quatre heures du matin, tout le temps en train d'écrire. Fini ce calvaire de papier et la sensibilisation, et après, maintenant, c'est la sensibilisation auprès des ministères, des différents ministères, et maintenant, c'est la sensibilisation pour l'intérieur du pays. Il faut chercher un papier par là, rencontrer des gens ; pour aller à la maison, il faut une heure du matin. »

Depuis le séminaire de Tahoua, il est devenu un personnage public. On l'a vu à la télévision à côté du préfet de Tahoua et d'un représentant de l'ambassade des États-Unis. On a parlé de lui dans les journaux. Et surtout ce séminaire lui a permis de se familiariser avec d'autres types d'activités : la rédaction, la rencontre avec les bailleurs de fonds pour expliquer son projet, l'élaboration de documents de projet, les rapports avec les fournisseurs pour l'achat des équipements de bureau financé par l'USAID, des voyages d'études dans la sous-région, etc. Autant d'activités auxquelles il n'était pas du tout préparé par sa qualité d'enseignant. Mais, pour lui, il fallait « se mouiller » s'il voulait donner à son association une envergure autre que celle que ses fonds propres pouvaient lui permettre de conquérir. Sa position sur la scène politique nationale s'est confortée avec les forums de réconciliation qu'il a organisés à Tahoua et à Agadez.

I. est journaliste. Il travaille à l'Agence nigérienne de presse. C'est un homme discret mais qui donne l'impression « d'en vouloir ». Après avoir fait son école primaire à Tchintabaraden, il poursuit ses études secondaires à Tahoua, chef-lieu de département. Il obtint un BEPC avant d'intégrer l'école de journalisme. Membre fondateur et militant actif de Timidria, il est secrétaire chargé de l'organisation. La première fois que nous nous sommes rencontrés après plusieurs rendez-vous non honorés, il était venu me confirmer mon invitation au séminaire de Tahoua. Il était chargé d'organiser les voyages à partir de Niamey et l'hébergement. Il assurait aussi la jonction avec le responsable financier de l'USAID et jouait le rôle d'ordonnateur des dépenses et de caissier. Au séminaire, on ne le voyait jamais dans la salle pendant les travaux. Il n'apparaissait que pour donner des informations pratiques. Il était à coup sûr la cheville ouvrière du séminaire. On est bien loin du travail journalistique de rédaction de dépêche. Il fut présenté à la députation dans l'arrondissement de Tchintabaraden, dont il est originaire, par l'un des grands partis de la place lors des dernières élections législatives. Il ne fut pas élu.

B. est né en 1964. Il est technicien supérieur de l'hydraulique. Il eut une scolarité primaire et secondaire normale à Illéla et à Tahoua qui a débouché sur un baccalauréat C. Après des études infructueuses en mathématiques à l'Université de Niamey, B. fut retenu à l'ESTHER de Ouagadougou, dans un cycle de technicien supérieur en hydraulique. Pendant sa scolarité, il bénéficia d'une bourse du Fonds français d'aide et de coopération. Après ces études, il accomplit son service civique en qualité de professeur de mathématiques dans un collège¹⁷. Affecté plus tard à la direction départementale de l'hydraulique à Maradi, il se fit vite remarquer pour son dynamisme et son esprit d'initiative. C'est ainsi qu'il participa à plusieurs séminaires nationaux, parfois pour remplacer son directeur. Il représenta même ses collègues de la direction départementale au congrès de leur syndicat, à Niamey. B. a eu l'opportunité de participer à un séminaire à Ouagadougou dans le cadre d'un perfectionnement professionnel. Toutefois, B. n'est membre ni du bureau exécutif national de Timidria, ni même du bureau de la section de Maradi. Originaire de la région de Illéla, il ne maîtrise pas le tamasheq. Sa langue, c'est plutôt le haoussa. Lors d'un séminaire organisé par l'association, il était frappant de le voir commencer toujours ses interventions par ces prologomènes : « Il faut que l'assistance m'excuse car je tiendrai mon propos en haoussa, car mon tamasheq n'est pas très solide pour me permettre de m'exprimer. » Il est venu à Timidria sur l'insistance de certains de ses amis membres de l'association. Il y a adhéré aussi parce qu'il est convaincu que l'association se bat pour des causes justes, insiste-t-il. Sa place dans l'association est devenue importante en raison de son dynamisme et du rôle qu'il joue aussi bien dans la coopérative, dont il est un des quatre encadreurs, que dans la caisse populaire d'épargne dont il est le premier membre fondateur. Aujourd'hui, à Maradi, son nom est inséparable de Timidria.

Ag. est instituteur à l'école Magama dans la commune de Maradi. C'est dans cette commune cosmopolite qu'il est devenu le secrétaire général de la section Timidria de Maradi qu'il a contribué activement à installer. Originaire de Idouk, à 13 kilomètres de Tchintabaraden, il est né vers 1964. C'est à Tchintabaraden qu'il a passé sa scolarité primaire et secondaire. Après avoir eu son BEPC, il poursuivit ses études au cours normal de Tahoua. Il y obtint un diplôme d'instituteur adjoint. Ag. a servi dans plusieurs localités du Niger : Tillabéry, Téra, Gothèye, avant de venir à Maradi. Entre-temps, Ag. se perfectionna en passant plusieurs concours et devint instituteur. Ag. se présente lui-même comme un « battant ». Actif au sein de la section, il est encadreur au niveau de la coopérative. Comme B., qu'il a emmené à Timidria, il est membre fondateur de la caisse populaire d'épargne créée par

17. Au Niger, le service civique a remplacé le service militaire.

l'association. C'est lui qui eut l'idée de la caisse et qui a été plus spécialement chargé de suivre les activités.

Par quoi ces personnalités remarquables se distinguent-elles des autres militants de l'association ? On peut identifier au sein de l'association plusieurs types de militants. Il y a ceux qu'on pourrait appeler les points focaux. Ils constituent une espèce de point de ralliement de tous les militants actifs de l'association. Cette position, ils la détiennent en raison de leur âge ou d'autres types de ressources personnelles, comme la possession d'un domicile propre ou encore l'ouverture d'esprit ou des prédispositions à rendre leur maison accueillante, à faire en sorte que tous les militants qui viennent s'y sentent à l'aise, « comme chez eux ». C'est par exemple, le cas de Ig., un autre membre de Timidria, qui occupe dans l'association le poste de secrétaire à l'information. Beaucoup de réunions du bureau se tiennent à son domicile. Mais Ig. n'est alphabétisé qu'en arabe. S'il maîtrise bien le tfinagh, sa connaissance de la langue française, qu'il a apprise « sur le tas », n'est pas solide, même s'il peut s'exprimer en cette langue. Cela constitue cependant un frein à sa conversion en courtier.

On peut aussi identifier un autre type de personnage remarquable, qu'on peut qualifier d'idéologue. Deux cas peuvent être rapportés pour illustrer cette situation. Même s'ils n'opèrent pas dans le même registre, leur rôle d'idéologues apparaît nettement à divers niveaux. Dans les réunions, ils interviennent souvent pour expliquer le sens de leur lutte. Leurs discours sont souvent accrédités d'une certaine force. C'est le cas de El Hadj, marabout de son état et grand orateur. Quand on pose le problème de l'esclavage, il en appelle à l'islam, sourates à l'appui, pour montrer à ses camarades l'utilité de la foi en Dieu, qui ne fait aucune distinction entre les croyants. C'est lui qui m'a expliqué de la manière la plus convaincante ce que Timidria voulait dire. Il y a aussi Alk. Gardien dans une importante société d'économie mixte, il s'impose dans l'association comme un intellectuel. C'est un poète. Il a déjà rempli plusieurs cahiers d'écolier de ses poèmes très prisés par ses camarades. Il n'écrit qu'en haoussa (avec caractères latins) et tamasheq (en tfinagh). Il fait la fierté de ses camarades. Il conclut ses interventions par des poèmes toujours bruyamment applaudis. Malgré leurs ressources personnelles indéniables, aucun de ces personnages n'a paru imposer sa présence en qualité de courtier dans les différentes activités décrites plus haut.

Les biographies de A., de I., de B. et de Ag. font ressortir par contraste une spécificité : ils naviguent sans cesse entre un groupe, dont ils définissent les contours au fur et à mesure qu'ils conçoivent leur projet, et le bailleur de fonds qui accepte de financer le projet. Au moment de la préparation du séminaire de Tahoua, par exemple, ce sont A. et I. qui faisaient sans cesse la navette entre l'USAID et leurs camarades éparpillés dans tout le pays, qui ont

rédigé le document du projet et qui prenaient les contacts avec les fournisseurs et les autorités administratives. Au moment du déroulement du séminaire, ce furent encore eux qui assurèrent le paiement des *per diem* après avoir fait les décaissements nécessaires auprès des bailleurs de fonds et qui procédèrent aux répartitions des tâches tout au long du séminaire. Après le séminaire, ils étaient chargés de la rédaction du rapport final nécessaire pour obtenir les derniers décaissements. Leur position de courtier alla donc en se confortant et la publicité faite autour du séminaire les fit connaître jusqu'à Niamey. Beaucoup de leurs nouveaux projets sont en voie d'aboutir : l'USAID voudrait financer un séminaire du même genre que celui de Tahoua et le Canada a, semble-t-il, accepté de financer des actions de sensibilisation autour des conflits agriculteurs / éleveurs dans la région de Maradi.

Une visite de reconnaissance rendue auprès de la coopération suisse m'a permis de rencontrer le responsable du financement suisse des projets de Timidria à Maradi. Celui-ci m'a tout de suite suggéré d'aller rencontrer B. et Ag. à Maradi. Ce sont eux qu'il a désignés et pas d'autres. Il reconnaissait qu'ils étaient les principaux initiateurs du projet. Arrivé à Maradi, tout mon séjour fut encadré par eux, ensemble ou individuellement. Dans les réunions, ils organisaient les débats. Ils étaient incontestablement les mieux informés de la vie de leur association et du fonctionnement de leur projet. Les militants de l'association à Maradi les reconnaissaient comme tels. Ils s'en remettaient volontiers à eux pour toute question qui pouvait leur être posée. Ces courtiers rencontraient régulièrement les autorités administratives, ainsi que les bailleurs de fonds qui venaient à Maradi. Un jour, alors que j'étais dans le bureau de B., il reçut un coup de téléphone de la coopération suisse à Niamey. Son interlocuteur lui demandait de sélectionner quatre femmes, membres du groupement féminin, pour un séminaire qui devait se tenir dans la région de Niamey, d'organiser et de financer les frais de voyage, de prendre aussi contact avec les conjoints des femmes retenues pour qu'ils permettent la participation de leur épouse au séminaire. Ce rôle de courtier leur confère une influence personnelle auprès de leurs camarades ainsi qu'auprès de la coopération suisse. Cependant, leur popularité et les avantages divers qu'ils retirent de leur fonction (*per diem*, réseau de relations) suscitent des convoitises chez certains militants, ce qui ne va pas sans créer des conflits en tous genres. Mais le conflit autour d'un rôle conforte l'idée de l'existence de ce rôle.

Ces portraits révèlent plusieurs éléments qui caractérisent les acteurs qui intègrent progressivement à leur rôle de militants associatifs les ressources constitutives du courtage en développement. Leur action n'est pas préorientée par leur espace de vie, comme les courtiers décrits par Blundo et Bako-Arifari qui se caractérisent par leur localisation et la position particulière qu'ils occupent dans le milieu vers lequel ils cherchent à attirer les projets de développement. Ils ne sont ni leaders d'associations villageoises ou urbaines,

ni leaders d'organisations fédératives. Par ailleurs, s'ils sont citadins, ils n'ont pas le même profil que les notables locaux décrit par P.-T. Robinson (1989), qui occupent simultanément des positions fortes en ville et au village, les uns renforçant les autres. En outre, s'ils ont beaucoup de points de ressemblance avec les courtiers décrits par Cohen et Comaroff (1976), ils ne cherchent pas comme ces derniers à drainer des ressources étatiques, mais s'intéressent surtout à des fonds extérieurs en l'absence de ressources mobilisables du côté de l'État nigérien. Ceux qui sont devenus courtiers par le biais de leurs activités au sein de l'association Timidria sont d'ailleurs surtout des fonctionnaires de l'État. Ils détiennent un capital scolaire et sont, au sein de l'association, des membres actifs, à l'exception de B. qui, bien que ne faisant pas partie du bureau de sa section, est engagé dans des activités diverses qui en font un élément essentiel, non seulement dans sa section de rattachement à Maradi, mais aussi au niveau du siège de l'association à Niamey.

Les courtiers qui opèrent dans le cadre de l'association Timidria s'identifient beaucoup plus au groupe de Touareg de souche noire, groupe hétéroclite qu'il n'est pas possible de localiser dans un espace géographique circonscrit. Eux vivent en ville et leurs activités associatives les occupent beaucoup, bien qu'elles ne soient que secondaires pour le moment, car tous maintiennent encore leur activité professionnelle principale. Timidria n'attend donc pas des subsides de l'État pour vivre. Les cotisations de membres, quoiqu'importantes en raison de leur nombre, ne sauraient non plus suffire à entreprendre des actions de grande envergure. La recherche de fonds extérieurs devient pour eux une sorte de passage obligé s'ils veulent conforter leur position dans l'association et accroître leur réseau de relations personnelles. Aussi sont-ils obligés de développer des compétences nouvelles leur permettant d'émarger à ces nouveaux guichets du développement. Ils acquièrent ainsi une meilleure maîtrise des rouages de l'État et des hommes chargés de l'animer. Ils développent aussi des compétences organisationnelles indispensables à la mise en œuvre des actions de courtage, tout comme ils développent des capacités stratégiques ainsi que des capacités de négociation, à mesure que leurs activités prennent de l'ampleur.

Ils deviennent ainsi courtiers par la force des choses, malgré eux. Quand l'association se mettait en place, ses membres actifs ne s'engageaient pas pour chercher des fonds ou pour servir d'intermédiaires entre des développeurs et leurs « populations cibles ». Ils ont pourtant vite compris qu'une association ne survit pas si elle ne défraie pas les chroniques de l'actualité et si elle ne se traduit pas par des activités concrètes au profit de ses membres. C'est ainsi qu'il leur a fallu fréquenter régulièrement les ministères, se faire connaître au niveau des ambassades et des organismes de développement en envoyant des prospectus et en s'y présentant physiquement. Les copains, amis et sympathisants des ministères peuvent être à l'occasion de bons infor-

mateurs qui renseignent sur les opportunités de financement et les filières. Ils disposent aussi du papier et des photocopieuses qui permettent de reproduire les dossiers. Avec les bailleurs de fonds, ils se familiarisent avec les documents de projets, ces fameux formulaires qu'il faut savoir remplir correctement si l'on veut accéder à la rente. Il faut aussi connaître les *desk officers*, ces « super commis du développement », qui ont la tâche d'identifier les projets et les ressources humaines nécessaires pour les mettre en œuvre, maintenant que cette activité ne relève plus de l'État. Pour ces gens-là, Timidria est une association comme une autre qui peut servir la politique de leur employeur. Pour eux, se familiariser avec le monde des associations, c'est surtout renforcer leurs ressources professionnelles propres, puisque s'ouvrir aux associations correspond à la nouvelle politique désormais prônée par leur institution. Le contact avec les associations leur permet d'apparaître performants aux yeux de leur hiérarchie, en sachant identifier les bonnes associations, celles qui sont capables de réaliser les projets nés de la nouvelle orientation, qu'ils peuvent exhiber lors des réunions internationales pour illustrer les trouvailles en matière de coopération au développement.

Pour les associations, la bonne exécution d'un projet entraîne automatiquement une nouvelle requête, souvent provoquée par le bailleur de fonds, qui fait miroiter de nouvelles possibilités de financement. Les bonnes exécutions répétées de projets permettent d'acquérir une nouvelle compétence dans l'exécution des projets et de « se faire un nom » dans le monde du développement. Car, dans ce monde-là, plus une association est connue, plus les bailleurs de fonds sont prêts à financer les projets qu'elle propose. Plus elle mobilise de financements, plus elle acquiert de la notoriété et de la légitimité.

Les courtiers en arrivent à occuper ainsi des positions confortables et convertibles sur le plan politique comme on l'a vu avec I. et comme le montre la cour assidue que font les partis politiques à ces militants d'association devenus maîtres dans l'art de contrôler des réseaux sociaux convoités par les hommes politiques. Il est possible que les courtiers se fassent recruter comme poulain prometteur d'un parti au pouvoir et puissent devenir député ou ministre. Ils s'installent alors dans une nouvelle identité professionnelle. Initialement bénévoles, ils se professionnalisent progressivement au détriment de leur profession d'origine qu'ils n'ont plus le temps ni l'envie d'exercer. Ils se découvrent de nouvelles ressources, de nouvelles compétences, de nouveaux desseins. Ils deviennent vraiment courtiers en développement.

Mais leur situation est précaire, car elle ne repose sur aucune position institutionnelle définitivement acquise. Ils doivent sans cesse gérer les ressources qu'ils ont mobilisées et les faire fructifier. Comme le *big man*, ils mettent en œuvre des ressources de toute nature, selon la logique des situations, les unes au moyen des autres (Médard, 1992 : 168). C'est donc à

juste titre que J. Boissevain (1974 : 147) a assimilé le courtier à un entrepreneur. Malgré cette précarité intrinsèque à toute entreprise, on peut dire qu'ils préfigurent certaines transformations sociales provoquées par les nouvelles politiques de développement en Afrique et dans d'autres pays du Tiers monde. Les sociétés se transforment aussi à travers la production de nouveaux acteurs nés de l'État, mais qui s'en éloignent à mesure que leur nouvelle identité s'ancre dans l'espace social national.

Bibliographie

- ABDOULAYE G., 1996, Dynamiques organisationnelles et portée politique de l'islam à Kandi (Programme de recherche sur les formes et dynamiques des pouvoirs en milieu urbain au Bénin, Rapport d'étape, Coopération interuniversitaire, Université nationale du Bénin/Université de Hohenheim, Allemagne), Cotonou, (miméo).
- ADAMS A., 1977, *Le long voyage des gens du fleuve*, Paris, Maspero.
- ADAMS R., 1970, « Brokers and Career Mobility Systems in the Structure of Complex Societies », *Southwestern Journal of Anthropology*, 26 : 315-327.
- AHOHOUNKPANZON M., 1988, *Du café au palmier à huile, deux expériences de modernisation dans la région d'Allada (Sud-Bénin)*, Cotonou : CBRST (Projet « Effets socio-structurels de l'assistance technique en Afrique de l'Ouest », miméo).
- ALLEN C., 1989, « Benin », in C. Allen M.S. Radu et K. Somerville (éds), *Benin, the Congo, Burkina Faso*, Londres, Printer : 1-144.
- ALTHABE G., 1969, *Oppression et libération dans l'imaginaire*, Paris, Maspero.
- ARDI, 1990, Rapport annuel : exercice 1989. Kigali, ARDI (miméo).
- Association Timidria, 1994, Rapport évaluatif du 1^{er} séminaire, tenu à Tahoua du 26 au 28 octobre 1994, Niamey (miméo).
- 1995, Rapport évaluatif du forum de réconciliation national, tenu à Tahoua du 28 au 30 septembre 1995. Niamey (miméo).
- BAILEY F.-G., 1960, *Tribe, Caste, and Nation : a Study of Political Activity and Political Change in Highland Orissa*, Manchester, Manchester University Press.
- 1969 / 1971, *Stratagems and Spoils. A Social Anthropology of Politics*. London : Basil Blackwell (trad. franç. : *Les règles du jeu politique*, Paris, PUF, 1971).

- BAKO-ARIFARI N., 1989, *La question du peuplement dendi dans la partie septentrionale de la République populaire du Bénin : cas du Borgou*, Mémoire de maîtrise, Abomey-Calavi, UNB-FLASH (miméo).
- 1994, *Démocratisation et enjeux de pouvoir en milieu rural au Bénin : cas de la commune rurale de Founougo au Nord-Bénin*, Mémoire de DEA, Marseille, EHESS (miméo).
- 1995, « Démocratie et logique du terroir. Le Bénin », *Politique africaine*, 59 : 7-24.
- 1999, *Dynamiques et formes du pouvoir politique en milieu rural ouest-africain : étude comparative sur le Bénin et le Niger*, Thèse de doctorat, Marseille, EHESS (miméo).
- BAKO-ARIFARI N., LAVIGNE DELVILLE P. et PERRIER J. M., 1996, *Identification d'un projet de développement local en milieu rural dans l'Atacora, Bénin. Rapport pour la Coopération française*, Paris, GRET-CIEDEL (miméo).
- BALANDIER G., 1967, *Anthropologie politique*, Paris, PUF.
- BARBEDETTE L. et OUEDRAOGO J., 1983, *Place des organisations du monde rural dans l'éclosion associative au Niger*, Coopération suisse / Association 6S (notes de mission).
- BARKAN J.-D. et HOLMQUIST F., 1989, « Peasant-state Relations and the Social Base of Self-help in Kenya », *World Politics*, 41 : 359-380.
- BARKAN J.-D., McNULTY M.-L. et AYENI M. A. O., 1991, « "Hometown" Voluntary Associations, Local Development, and the Emergence of Civil Society in Western Nigeria », *The Journal of Modern African Studies*, 29 : 457-480.
- BAYART J.-F., 1989, *L'État en Afrique. La politique du ventre*, Paris, Fayard.
- 1992 [orig. 1980], « Le politique par le bas en Afrique noire. Questions de méthode », in J.-F. Bayart et al., *Le politique par le bas en Afrique noire. Contributions à une problématique de la démocratie*, Paris, Karthala : 27-64.
- BERNUS E., 1976, *Touaregs nigériens. Unité culturelle et diversité régionale d'un peuple pasteur*, Paris, ORSTOM.
- BIERSCHENK T., 1988, « Development Projects as Arenas of Negotiation for Strategic Groups. A Case Study from Benin », in G. Elwert et T. Bierschenk (éds), *Aid and Development*, Sociologia Ruralis (special edition), vol. 28, n° 2/3 : 145-160.
- 1993a, « The Creation of Tradition. Fulani Chiefs in Dahomey / Benin from the Late 19th Century », *Paideuma*, 39 : 1-22.
- 1993b, « Außenabhängigkeit und Intermedialität : Merkmale des Beniner Staates vor 1989 », *Sozialanthropologische Arbeitspapiere*, 52, Berlin, Das Arabische Buch.

- 1994, « La démocratie au village : État, démocratisation et “politique par le bas” au Bénin », in T. Bierschenk (éd.), *Les effets socio-politiques de la démocratisation en milieu rural au Bénin*, Résultats de recherches, Stuttgart, Universität Hohenheim (miméo).
- 1995, « Rituels politiques et construction de l'identité ethnique chez les Peuls au Bénin », *Cahiers des sciences humaines*, 31 : 457-484.
- BIERSCHENK T., ELWERT G. et KOHNERT D., 1993, « Long-term Effects of Development Aid », *Economics*, 47 : 83-111.
- BIERSCHENK T. et LE MEUR P.-Y. (éds), 1996, « Le développement négocié : courtiers, savoirs, technologies », *Bulletin de l'APAD*, 12, Hamburg, LIT.
- BIERSCHENK T. et OLIVIER DE SARDAN J.-P., 1997, « Local Powers and a Distant State in Rural Central African Republic », *The Journal of Modern African Studies*, 35 : 441-468.
- 1998a, « Les arènes locales face à la décentralisation et à la démocratisation », in T. Bierschenk et J.-P. Olivier de Sardan (éds), *Les pouvoirs au village. Le Bénin rural entre démocratisation et décentralisation*, Paris, Karthala : 11-56.
- (éds), 1998b, *Les pouvoirs au village. Le Bénin rural entre démocratisation et décentralisation*, Paris, Karthala.
- BLANCHET G., 1983, *Élites et changements en Afrique et au Sénégal*, Paris, L'Harmattan.
- BLUNDO G., 1994, « Le conflit dans l'entente. Coopération et compétition dans les associations paysannes du bassin arachidier sénégalais », in J.-P. Jacob et P. Lavigne Delville (éds), *Les associations paysannes en Afrique. Organisation et dynamiques*, Paris, APAD-Karthala-IUED : 99-120.
- 1995, « Les courtiers en développement en milieu rural sénégalais. Anthropologie des intermédiaires locaux dans le système de distribution de l'aide au développement au Saloum Oriental », *Cahiers d'études africaines*, n° 137 : 73-99.
- 1996, « Élus locaux et courtiers en développement au Sénégal : trajectoires politiques, modes de légitimation et stratégies d'alliance », Présentation au colloque de l'APAD « Développement négocié : courtiers, savoirs, technologies », Stuttgart, Universität Hohenheim (miméo).
- 1998, *Élus locaux, associations paysannes et courtiers en développement au Sénégal. Une anthropologie politique de la décentralisation dans le sud-est du bassin arachidier (1974-1995)*, Thèse de doctorat, Université de Lausanne, Faculté des sciences sociales et politiques.
- BOISSEVAIN J., 1962, « Maltese Village Politics and their Relation to National Politics », *Journal of Commonwealth Political Studies*, 1 : 211-222.
- 1969, « Patrons as Brokers », *Sociologische Gids*, 16 : 379-386.

- 1974, *Friends of Friends, Networks, Manipulators and Coalitions*, Oxford, Basil Blackwell.
- BONTE P., 1976, « Structure de classe et structures sociales chez les Kel Gères », *Romm*, 21 : 141-162.
- BOUBOU H., 1967, *Recherches sur l'histoire des Touaregs sahariens et soudanais*, Paris, Présence africaine.
- 1981, Association SCOA pour la recherche scientifique en Afrique noire : Actes des colloques (1^{er}, 2^e et 3^e).
- BOURDIEU, P., 1980, *Le sens pratique*, Paris, Minuit.
- 1989, *Noblesse d'État*, Paris, Minuit.
- 1994, *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, Paris, Seuil.
- BOURGEOU A., 1995, *Les sociétés touarègues. Nomadismes, identités, résistances*, Paris, Karthala.
- BRATTON M., 1990, « Non-governmental Organisations in Africa : can they influence Public Policy ? », *Development and Change*, 21.
- CHAUVEAU J.-P., 1992, « Le "modèle participatif" de développement rural est-il "alternatif" ? Eléments pour une anthropologie de la culture des "développeurs" », *Bulletin de l'APAD*, 3 : 20-30.
- 1994, « Participation paysanne et populisme bureaucratique. Essai d'histoire et de sociologie de la culture du développement », in J.-P. Jacob et P. Lavigne Delville (éds), *Les associations paysannes en Afrique*, Paris, APAD-Karthala-IUED : 25-60.
- CHAUVEAU J.-P. et SAMBA A., 1999, Évaluation de la coopération tripartite « Collectif national des pêcheurs sénégalais-Credetip-Fucid », Bergen, (miméo).
- CLERC J., ADAM P. et TARDITS C., 1956, *Société paysanne et problèmes fonciers de la palmeraie dahoméenne, Étude sociologique et cadastrale (L'Homme d'Outre-Mer 2)*, Paris, ORSTOM.
- COHEN M.-D., MARCH J.-G. et OLSEN J.-P., 1972, « A Garbage-can Model of Organisational Choice », *Administrative Science Quarterly*, 17 : 1-25.
- COHEN A.-P. et COMAROFF J.-L., 1976, « The Management of Meaning : on the Phenomenology of Political Transactions », in Bruce Kapferer (éd.), *Transactions and Meanings*, Philadelphia, Institute for the Study of Human Issues : 87-107.
- COLL J., 1994, *Les courtiers locaux en développement : de nouveaux entrepreneurs politiques ? Étude anthropologique d'un cas d'association de développement rural au Sénégal*, Mémoire de DEA.
- CONDE J. et DIAGNE P.-S. (éds), 1983, *Les migrations internationales Sud-Nord. Une étude de cas : les migrants maliens, mauritaniens et sénégalais de la vallée du fleuve Sénégal en France*, Paris, OCDE.
- CORNEVIN R., 1987, *Le Togo des origines à nos jours*, Paris, Académie des Sciences d'Outre-Mer.

- CROMBRUGGHE G. et BITEGA J., 1988, *Évaluation*, Kigali, ARDI.
- CRUISE O'BRIEN D.-B., 1975, *Saints and Politicians, Essays on the Organisation of a Senegalese Peasant Society*, Londres, Cambridge University Press.
- DARBON D., 1988, *L'administration et le paysan en Casamance, Essai d'anthropologie administrative*, Paris, Pédone.
- DARTIGUES L., 1997, « La notion d'arène en anthropologie politique », *Working Papers on African Societies*, 18, Berlin, Das Arabische Buch.
- DAUM C., 1992, « L'immigration ouest africaine en France : une dynamique nouvelle dans la vallée du fleuve Sénégal ? », Rapport final de l'étude « Migrants et développement », Paris, Institut Panos (miméo).
- 1993, *Quand les immigrants du Sahel construisent leur pays*, Paris, L'Harmattan-Institut Panos.
- DEBUSMANN R., 1997, « Bureaucratie contre paysans : un modèle sociologique du pouvoir colonial », *La Recherche en histoire et l'enseignement de l'histoire en Afrique centrale francophone*, Colloque international, Publications de l'Université de Provence : 105-116.
- DELER J.-P., FAURÉ Y.-A., PIVETEAU A. et ROCCA P.-J. (éds), 1998, *ONG et développement. Société, économie et politique*, Paris, Karthala.
- DIOP A.-B., 1965, *Société toucouleur et migration*, Dakar, IFAN.
- 1978, « L'impact de la civilisation manding au Sénégal. La genèse de la royauté gelwar au Siin et au Saalum », *Bulletin de l'IFAN (série B)*, 40 : 689-707.
- 1981, *La société wolof. Tradition et changement*, Paris, Karthala.
- DIOP M.-A., 1990, « Le mouvement associatif négro-africain en France », *Hommes et Migrations*, 1132 : 15-20.
- DIOUF M., 1981, « Le problème des castes dans la société wolof », *Revue Sénégalaise d'Histoire*, 2 : 25-37.
- 1992, « Le clientélisme, la "technocratie" et après ? », in M. C. Diop, (éd.), *Sénégal, trajectoires d'un État*, Paris, Karthala-CODESRIA : 233-278.
- DISSOU M., 1983, *La palmeraie béninoise : exploitation traditionnelle et aménagement volontaire*, Thèse de doctorat, Paris, Université Paris X (miméo).
- DOGO K., 1983, *Togo 2000. Planification togolaise et voies africaines de développement*, Lomé, NEA (diffusion Karthala).
- DUANENYO S., 1987, « La révolution verte au Togo. Discours et Pratiques », *Politique africaine*, 27 : 31-36.
- DUBOIS J.-P., 1975, « Les Serer et la question des Terres Neuves au Sénégal », *Cahiers de l'ORSTOM*, 12 : 81-120.

- DUPUY C., 1990, « Les associations villageoises au Sénégal : fonctions économiques et modalités de financement », *Revue Tiers Monde*, vol. 31, n° 122 : 351-375.
- EISENSTADT S. et LEMARCHAND R., 1981, *Political Clientelism, Patronage and Development*, Beverly Hills, Sage.
- ERPICUM R. et KANZAYIRE J., 1988, « Donner au monde rural les animateurs dont il a besoin », *Dialogue*, 131 : 36-45.
- EVERS H.-D., 1987, « Trade and State Formation. Siam in the Early Bangkok Period », *Modern Asian Studies*, 21.
- FALL N., SECK I. et DIA M., 1993, Processus d'analyse et de réflexions paysannes face aux politiques agricoles au Sénégal, Thiès, FONGS (miméo).
- FALLERS L., 1955, « The Predicament of the Modern African Chief. An Instance from Uganda », *American Anthropologist*, 57 : 290-305.
- FARDON R. (éd.), 1990, *Localising Strategies, Regional Traditions of Ethnographic Writing*, Edinburgh, Scottish Academic Press.
- FOWLER A. F., 1989, *Political Dimensions of NGO Expansion in Africa and the Role of International Aid*, Unpublished ms.
- FOWLER A., 1992, « Distant Obligations : Speculations on NGO Funding and the Global Market », *Review of African Political Economy*, 55 : 9-29.
- GEERTZ C., 1960, « The Changing Role of the Cultural Broker : The Javanese Kijaji », *Comparative Studies in Society and History*, 2 : 228-249.
- GENTIL D., 1984, *Les pratiques coopératives en milieu rural africain*, Paris, L'Harmattan.
- GENTIL D., ROCHETTE R. et DROY I., 1981, *Évaluation du projet Grand-Hinvi*, Paris, IRAM.
- GENTIL D. et MERCOIRET M.-R., 1991, « Y a-t-il un mouvement paysan en Afrique noire ? », *Revue Tiers Monde*, vol. 32, n° 128 : 867-886.
- GESCHIERE P., 1982, *Village Communities and the State : Changing Relations among the Maka of Southeastern Cameroon since the Colonial Conquest*, Londres, Kegan Paul.
- GESCHIERE P. et GUGLER J., 1998, « The Urban-rural Connection : Changing Issues of Belonging and Identification », *Africa*, 68 : 309-319.
- GIDDENS A., 1987, *La constitution de la société*, Paris, PUF (orig. anglais 1984).
- GIKONYO W., 1982, *Development by the People. A Case Study of the Work of the Institute of Cultural Affairs in Central Division, Machakos District, Kenya* (Unpublished ms.).
- GIRARD C., 1994, « Politiques publiques de coopération au développement et organisations paysannes africaines : L'exemple des communautés européennes », in J.-P. Jacob et P. Lavigne Delville (éds), *Les associations*

- paysannes en Afrique. Organisation et dynamiques*, Paris, APAD-Karthala-IUED : 235-253.
- GLUCKMAN M., MITCHELL J.-C. et BARNES J.-A., 1949, « The Village Headman in British Central Africa », *Africa*, 19 : 89-106.
- GOFFMAN E., 1990, *Stigma. Notes on the Management of Spoiled Identities*, Londres, Penguin (3rd edition).
- GONZALEZ N. L., 1972, « Patron-client Relationships at the International Level », in A. Strickon et S. M. Greenfield (éds), *Structure and Process in Latin America*, Albuquerque.
- GRÉMION P., 1976, *Le pouvoir périphérique. Bureaucrates et notables dans le système politique français*, Paris.
- GUILLERMOU Y., 1994, « Encadrement étatique et formes d'organisations autonomes en secteur paysan "marginalisé" : le cas de l'Algérie et du Congo », in J.-P. Jacob et P. Lavigne Delville (éds), *Les associations paysannes en Afrique. Organisation et dynamiques*, Paris, APAD-Karthala-IUED : 201-218.
- HAMA B., 1967, *Recherches sur l'histoire des Touaregs sahariens et soudanais*, Paris, Présence africaine.
- 1981, Actes des colloques (1^{er}, 2^e et 3^e) : Association SCOA pour la recherche scientifique en Afrique noire.
- HARDING L., 1992, « Les grands commerçants africains en Afrique de l'Ouest : le cas du Sénégal et de la Côte d'Ivoire. Essai de synthèse », in B. Barry et L. Harding (éds), *Commerce et commerçants en Afrique de l'Ouest. Le Sénégal*, Paris, L'Harmattan : 5-27.
- HILL P., 1966, « Landlords and Brokers : a West African Trading System », *Cahiers d'études africaines*, vol. 23 : 349-366.
- HIRSCHMAN A., 1970, *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge, Harvard University Press.
- HYDEN G., 1994, « The Role of Social Capital in African Development », in H. Secher Marcussen (éd.), *Improved Natural Resource Management. The Role of the State versus that of the Local Community* (Occasional Paper 12), Roskilde University, Dep. of International Development Studies.
- IGUÉ J. et SOULÉ B., 1992, *L'État-entrepôt au Bénin*, Paris, L'Harmattan.
- IWACU (Centre de formation et de recherche coopératives) (éd.), 1987, *Inventaire des coopératives et groupements à vocation coopérative 1985*, Kigali, IWACU.
- 1989, *Stratégie d'appui à la structuration coopérative et associative*, Kigali, IWACU.
- JACOB J.-P., 1994, « Gouvernance, imputabilité et redondance : quelques réflexions sur la multiplication des groupements et la multiplicité des intervenants au Burkina Faso », in J. P. Jacob et P. Lavigne Delville (éds),

- Les associations paysannes en Afrique. Organisation et dynamiques*, Paris, APAD-Karthala-IUED : 255-272.
- JACOB J.-P. et LAVIGNE DELVILLE P. (éds), 1994, *Les associations paysannes en Afrique. Organisation et dynamiques*, Paris, APAD-Karthala-IUED.
- JOSEPH-NOËL-BEHANZIN Y., 1988, « Une forme spécifique de l'émigration guinéenne à l'époque coloniale : le navétanat », *Sozialanthropologische Arbeitspapiere*, 10, Berlin, Das Arabische Buch.
- KLEIN M. A., 1968, *Islam and Imperialism in Senegal*, Stanford, Stanford University Press.
- KONÉ M., 1994, *Être encadreur en Côte d'Ivoire : principes et pratiques (le cas de Sakassou)*, Thèse de doctorat, Marseille, EHESS (miméo).
- KOSCHÜTZKE A., 1994, « Die Lösung auf der Suche nach einem Problem ; NGOs diesseits und jenseits des Staates », in D. Dirmoser et al. (éds), *Lateinamerika, Analysen und Berichte*, Unkel.
- KOSSI A., 1994, *Associations de ressortissants au Togo : enjeux socio-culturels, enjeux de développement. Le cas d'Enouli I, association des ressortissants d'Enouli-Kodzo-Aza à Lomé*, Mémoire de DEA, Marseille, EHESS (miméo).
- 1998, *Associations de ressortissants au Togo : enjeux de développement, enjeux socioculturels et politiques. Étude de cas dans le groupe ethnique akposso*, Thèse de doctorat, Marseille, EHESS (miméo).
- KUPER A., 1970, « Gluckman's Village Headman », *American Anthropologist*, 72 : 355-358.
- LAMBRECHT S., 1994, *Opération ville propre à Kandi. Rapport de formulation de projet*, Amsterdam, SAWA-Consultants for Development (miméo.).
- LAURENT P.-J., 1993, « Un "mâle" nécessaire pour le programme de la fédération Wend-Yam », *Bulletin de l'APAD*, 6 : 19-24.
- 1997, « L'église des assemblées de Dieu du Burkina Faso. Histoire, transitions et recompositions identitaires », in J. Garcia-Ruiz et J. P. Willaime (éds), *Approche comparée des pentecôtismes*, Archives de Sciences Sociales des Religions.
- LAVIGNE DELVILLE P., 1991, *La rizière et la valise. Irrigation, migration et stratégies paysannes dans la vallée du fleuve Sénégal*, Paris, Syros-Alternatives.
- 1994, *Migrations internationales, restructurations agraires et dynamiques associatives en pays soninké et haalpulaar (1975-1990). Essai en anthropologie de changement social et du développement*, Thèse de doctorat, Marseille, EHESS (miméo.).
- LE MEUR P.-Y., 1995, « Le palmier vu d'en bas. État, paysannerie et pouvoirs locaux au Sud-Bénin », *Politique africaine*, 59 : 82-101.

- 1997a, « Pour une socio-anthropologie de la politique agricole. Le cas béninois », in T. Bierschenk, P.-Y. Le Meur et M. von Oppen (éds), *Institutions and Technologies for Rural Development in West Africa*, Weikersheim, Margraf Verlag : 309-320.
- 1997b, « The Social and Political Embeddedness of Innovation. A Case Study about Pineapple Cropping in South Benin », *Working Papers on African Societies*, 11, Berlin, Das Arabische Buch.
- 1997c, « Les courtiers locaux en développement – Synthèse », *Bulletin de l'APAD*, 12 : 103-108.
- 1998, « Empilements et chevauchements : pouvoirs et histoire à Ahouannozoun », in T. Bierschenk et J.-P. Olivier de Sardan (éds), *Les pouvoirs au village. Le Bénin rural entre démocratisation et décentralisation*, Paris, Karthala : 191-235.
- 2000, « Logiques paysannes au Bénin : courtage, associations, réseaux de marchés », *Autrepart* (sous presse).
- LENTZ C., 1988, « Why the Most Incompetent are on the Village Council. Development Projects in an Indian Village in Ecuador », in G. Elwert et T. Bierschenk (éds), « Aid and Development », *Sociologia Ruralis* (special edition), vol. 28, n° 2/3 : 199-215.
- 2000, « “Youth Associations” et ethnicité au Nord-Ghana », *Politique africaine* (sous presse).
- LESERVOISIER O., 1994, « L'évolution foncière de la rive droite du fleuve Sénégal sous la colonisation (Mauritanie) », *Cahiers d'études africaines*, 133-135 : 55-84.
- LOMBARD J., 1965, *Structure de type « féodal » en Afrique noire. Étude des dynamiques et des relations sociales chez les Bariba du Dahomey*, Paris, Mouton.
- LONG N., 1968, *Social Change and the Individual. A Study of the Social and Religious Responses to Innovation*, Manchester, Manchester University Press.
- 1975, « Structural Dependency, Modes of Production and Economic Brokerage in Rural Peru », in I. Oxaal, T. Barnett et D. Booth (éds), *Beyond the Sociology of Development : Economy and Society in Latin America and Africa*, Londres, Routledge et Kegan : 253-282.
- (éd.), 1989, *Encounters at the Interface. A Perspective on Social Discontinuities in Rural Development*, Wageningen, Agricultural University.
- 1994, « Du paradigme perdu au paradigme retrouvé ? Pour une sociologie du développement orientée vers les acteurs », *Bulletin de l'APAD*, 7 : 11-34.
- LONG N. et VILLAREAL M., 1993, « Exploring Development Interfaces : from the Transfer of Knowledge to the Transformation of Meaning », in

- F. Schurman (éd.), *Beyond the Impasse. New Directions in Development Theory*, Londres, Zed : 140-168.
- LUCAS J., 1994, « The State, Civil Society and Regional Elites : a Study of Three Associations in Kano, Nigeria », *African Affairs*, 93 : 21-38.
- LÜHE N. von der, 1996, « Landwirtschaftliche Beratung oder Tauschhandel ? », *Zur Funktionsweise des T&V-Beratungssystems in den CARDER Atlantique und Borgou, Republik Benin*, Weikersheim, Margraf Verlag.
- MAIR L., 1936 [réédité in Mair, 1968 : 65-74], « Chieftainship in Modern Africa », *Africa*, IX.
- 1968, *Anthropology and Social Change*, Londres, Athlone.
- MAMDANI M., 1996, *Citizen and Subject. Contemporary Africa and the Legacy of Late Colonialism*, Londres, James Currey.
- MAZIMPAKA I., MUNYANDAMUTSA T., UMUTESI M.-B. et VAN HOOF F., 1990, *Évaluation de la délégation régionale de Gisenyi*, Kigali, IWACU.
- MBITHI P. M. et RASMUSSEN R., 1977, *Self-reliance in Kenya. The Case of Harambee*, Uppsala, Scandinavian Institute of African Studies.
- MBODJ M., 1978, *Un exemple d'économie coloniale, le Siné-Saloum (Sénégal) de 1887 à 1940 : cultures arachidières et mutations sociales*, Thèse de 3^e cycle, Université de Paris VII, UER de Géographie et Sciences de la Société (miméo.).
- MÉDARD J.-F., 1976, « Le rapport de clientèle. Du phénomène social à l'analyse politique », *Revue française de science politique*, 16 : 103-131.
- 1992, « Le "big man" en Afrique. Esquisse d'une analyse du politicien entrepreneur », *L'Année Sociologique*, 42 : 167-192.
- MENDRAS H., 1976, *Sociétés paysannes. Éléments pour une théorie de la paysannerie*, Paris, Armand Colin.
- MILLER N. N., 1983, *Village Victories : New Motivational Techniques in Kenya and Zimbabwe*, Hannover, N.H., UFSI Reports.
- MINVIELLE J. P., 1985, *Paysans-migrants du Fouta Toro (Collection travaux et documents 191)*, Paris, ORSTOM.
- MITCHELL C., 1956, *The Kalela Dance*, Manchester, Manchester University Press.
- 1983, « Case and Situation Analysis », *Sociological Review*, 31 : 187-211.
- MÖLLER A., 1992, « Basisorganisation und internationaler Klientelismus », *Nord-Süd Aktuell*, 4 : 65-67.
- MONGBO R., 1992, « Vi ce do kutonu ou le retour des citadins : les associations locales de ressortissants dans le développement à la base », *Océanique*, 9 : 16-18.
- 1994, « La dynamique des organisations paysannes et la négociation quotidienne du "développement rural" à la base : une étude de cas au Bénin », in J.-P. Jacob et P. Lavigne Delville (éds), *Les associations*

- paysannes en Afrique. Organisation et dynamiques*, Paris, APAD-Karthala-IUED : 135-153.
- 1995, *The Appropriation and Dismembering of Development Intervention. Policy, Discourse and Practice in the Field of Rural Development in Benin*, Ph.D. Dissertation, Wageningen Agricultural University.
- MOORE S. F., 1996, « Post-socialist Micro-politics : Kilimanjaro, 1993 », *Africa*, 66 : 587-606.
- MUTARU N., 1991, *Evaluation Report on Management and Agricultural Correspondence Course System INADES-Formation Kenya*, Nairobi, INADES-Formation Kenya.
- NDIONE E., 1987, *Dynamique urbaine d'une société en grappe*, Dakar, ENDA.
- NELSON M. H., 1994, *Administration and Politics in Rural Thailand. Internal Differentiation and Expansion of the Political System*, Ph.D. Dissertation, Bielefeld University, Faculty of Sociology.
- NEUBERT D., 1997a, *Entwicklungspolitische Hoffnungen und gesellschaftliche Wirklichkeit. Eine vergleichende Länderfallstudie von afrikanischen Nicht-Regierungsorganisationen in Kenia und Ruanda*, Frankfurt, Campus.
- 1997b, « Nicht-Regierungsorganisationen in Kenia und Ruanda. Ergänzungsband zu einer vergleichenden Länderfallstudie. Daten, Tabellen und Materialien », *Sozialanthropologische Arbeitspapiere 68*, Berlin, Das Arabische Buch.
- 1997c, « A Development Utopia Re-visited. Non-Governmental Organisations in Africa », *Sociologus*, 47 : 51-77.
- 1997d, « The Role of Local Brokers in the Development System. Experiences with Self-help Projects in East Africa », *Working Papers on African Societies*, 15, Berlin, Das Arabische Buch.
- NSABIMANA N. et MUJAWAYO E., 1987, *Programme de développement*, Kigali, Église presbytérienne au Rwanda.
- NZISABIRA J., 1992, « Participation populaire au processus de développement du Rwanda. Les idées et les faits », *Cahiers du Cidep*, 13, Bruxelles, ARTEL-CRFC-IWACU.
- OCKEY J., 1992, *Business Leaders, Gangsters and the Middle Class : Societal Groups and Civilian Rule in Thailand*, Ph.D. Dissertation, Cornell University.
- OLIVIER DE SARDAN J.-P., 1982, *Concepts et conceptions songhay-zarma. Histoire, culture, sociétés*, Paris, Nubia.
- 1994a, « Possession, affliction et folie ; les ruses de la thérapisation », *L'Homme*, 34 : 7-27.
- 1994b, « Séniorité et citoyenneté en Afrique précoloniale », *Communications*, 59 : 119-136.

- 1995, *Anthropologie et développement. Essai en socio-anthropologie du changement social*, Paris, APAD-Karthala.
- OLIVIER DE SARDAN J.-P. et BIRSCHENK T., 1993, « Les courtiers locaux en développement », *Bulletin de l'APAD*, 5 : 71-76.
- OLIVIER DE SARDAN J.-P. et PAQUOT E. (éds), 1989, *D'un savoir à l'autre*, Paris, La Documentation Française / GRET.
- PETITEVILLE F., 1996, « La coopération décentralisée Nord-Sud : vieux vin, nouvelle bouteille ? », *Politique africaine*, 62 : 136-142.
- POLLET E. et WINTER G., 1972, *La société soninké*, Bruxelles, Ed. Univ. de Bruxelles.
- PUTNAM R. D., 1993, *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- QUIMINAL C., 1991, *Gens d'ici, gens d'ailleurs : migrations soninké et transformations villageoises*, Paris, Christian Bourgois.
- RES V., MOINEAU et HOUINSA, 1993, Rapport d'évaluation de la première phase des programmes d'appui au développement de la sous-préfecture de Coby (PADEC-Coby), de la sous-préfecture de Boukoumbé (PADEC-Boukoumbé) et de la circonscription urbaine de Kandi (PADEC-Kandi), Cotonou, SNV.
- ROBERT D. et BANKOULA A. M., 1993, Syndicats et associations au Niger, Niamey (miméo).
- ROBINSON P., 1989, « Traditional Clientage and Political Change in a Hausa Community », in Robinson et Skinner (éds), *Resiliency in Africa*, Washington, Howard University Press : 105-128.
- SAHLINS M., 1963, « Poor Man, Big Man, Rich Man, Chief. Political Types in Melanesia », *Comparative Studies in Society and History*, 5 : 285-303.
- SALOMON LESTER M., 1994, « The Rise of the Non-profit Sector », *Foreign Affairs*, 13 : 109-122.
- SAMUEL M., 1978, *Le prolétariat africain noir en France. Témoignages recueillis et présentés*, Paris, Maspero.
- SCHLECHTEN RAUBER M., 1995, « "Timidria", une dynamique inédite au Niger », in B. Sottas et Roost Vischer (éds), *L'Afrique part tous les matins*, Berne, Peter Lang.
- SCHMIDT S., 1974, « Bureaucrats as Modernising Brokers? Clientelism in Columbia », *Comparative Politics*, 6 : 425-450.
- SCHMIDT S. W., GUASTI I., LANDE C. H. et SCOTT J. (éds), 1977, *Friends, Followers and Factions : a Reader in Political Clientelism*, Berkeley, University of Berkeley Press.
- SCOTT J., 1990, *Domination and the Arts of Resistance. Hidden Transcripts*, New Haven, Yale University Press.

- SEELEY J. A., 1985, Praise, Prestige and Power : the Organisation of Social Welfare in a Developing Kenyan Town, Ph. D. Dissertation, University of Cambridge (miméo).
- 1987, « Social Welfare in a Kenyan Town : Policy and Practice », *African Affairs*, 86 : 541-566.
- SILVERMAN SYDEL F., 1965, « Patronage and Community-nation Relationships in Central Italy », *Ethnology*, 4 : 172-189.
- SNV, 1992, Quatre programmes d'appui au développement participatif au Bénin : PADES-Cobly, PADEC-Kandi, PEMR-Dogbo et PADUC / Solidarité-Cotonou, Cotonou, SNV.
- 1995, Projet d'appui au développement dans la circonscription urbaine de Kandi, document de formulation de la 2^e phase 1996-2000, Cotonou, SNV.
- SODEIK E., 1999, Ungleiche Partner. Handlungsoptionen von lokalen Selbsthilfeorganisationen und Forstprojekten im Norden Bénins, Doktorarbeit, Universität Hohenheim, Fakultät für Agrarwissenschaften II (miméo).
- SOGGE D. (éd.), 1996, *Compassion and Calculation. The Business of Private Foreign Aid*, Londres, Pluto Press.
- SPITTLER G., 1977, « Staat und Klientelstruktur in Entwicklungsländern. Zum Problem der politischen Organisation von Bauern », *Europäisches Archiv für Soziologie*, 18 : 57-83.
- 1981, *Vernaltung in einem afrikanischen Bauernstaat. Das koloniale Französisch-Westafrika 1919-1939*, Stuttgart, Steiner.
- 1983, « Administration in a Peasant State », *Sociologia Ruralis*, 23 : 130-144.
- 1993, *Les Touaregs face aux sécheresses et aux famines. Les Kel Ewey de l'Air (Niger)*, Paris, Karthala.
- SWARTZ M. J., 1968, *Local-Level Politics. Social and Cultural Perspectives*, Chicago, Aldine.
- TAG S., 1994, *Paysans, État et démocratisation au Mali. Enquête en milieu rural*, Hamburg, Institut für Afrikakunde.
- TENDLER J., 1982, Turning Private Voluntary Organisations into Development Agencies : Questions for Evaluation, Discussion Paper 12, Washington, USAID.
- TILLY C., 1986, « War Making and State Making as Organised Crime », in P. B. Evans, D. Rueschemeyer et T. Skocpol (éds), *Bringing the State back in*, Cambridge, Cambridge University Press : 169-191.
- TOURÉ I., 1993, « Interactions entre groupement et organisme d'appui : stratégies, négociation, confrontation, manipulation et alliances. Cas du projet de développement du village de Madinan Kouroulamini dans le cercle de Bougouni au Mali », *Bulletin de l'APAD*, 5 : 7-11.

- TROTHA T. von, 1998, *Koloniale Herrschaft. Zur soziologischen Theorie der Staatsentstehung am Beispiel des « Schutzgebietes Togo »*, Tübingen, Mohr.
- VALLET J., 1968, Région du Grand-Hinvi. Étude de géographie agraire. Rapport de synthèse, Paris, IGN.
- VENGROFF R. et JOHNSTON A., 1989, *Decentralisation and the Implementation of Rural Development in Senegal: The View from Below*, Lewiston, NY, Edwin Mellen.
- WANE Y., 1969, *Les Toucouleurs du Fouta Toro (Sénégal). Stratification sociale et structure familiale*, Dakar, IFAN.
- WEBER E. J., 1988, *La fin des terroirs : la modernisation de la France rurale (1870-1914)*, Paris, Fayard.
- WEIGEL J. Y., 1982, *Migration et production domestique des Soninké du Sénégal*, Paris, ORSTOM.
- WOLF E. R., 1966, « Kinship, Friendship and Patron-client Relations in Complex Societies », in M. Banton (éd.), *The Social Anthropology of Complex Societies*, Londres, Tavistock : 1-22.
- WOODS D., 1994, « Elites, Ethnicity and "Home Town" Associations in the Côte d'Ivoire : an Historical Analysis of State-society Linkage », *Africa*, 64 : 465-483.
- YVOIRE C. d', 1991, *Projets de santé villageois initiés par les migrants originaires d'Afrique de l'Ouest : enjeux sanitaires ou politiques ? Étude d'un cas : le dispensaire de Souéna*, Thèse de doctorat, Université de Paris VI, Faculté de médecine (miméo).
- ZUCCARELLI F., 1973, « De la chefferie traditionnelle au canton : évolution du canton colonial au Sénégal de 1855 à 1960 », *Cahiers d'études africaines*, vol. 13, n° 50 : 213-238.

Les auteurs

Nassirou Bako-Arifari. Historien et socio-anthropologue, chercheur à l'Université de Mayence (Allemagne).

Adresse : Institut für Ethnologie und Afrikastudien, Johannes Gutenberg-Universität, Forum 6, D-55099 Mainz, Allemagne. Fax : +49-(0)6131-39.3730, Email : bakoarif@hotmail.com

Thomas Bierschenk. Professeur de sociologie et anthropologie africaines à l'Université de Mayence (Allemagne).

Adresse : Institut für Ethnologie und Afrikastudien, Johannes Gutenberg-Universität, Forum 6, D-55099 Mainz, Allemagne. Fax : +49-(0)6131-39.3730, Email : biersche@mail.uni-mainz.de

Giorgio Blundo. Socio-anthropologue, maître de conférence à l'École des hautes études en sciences sociales (EHESS) à Marseille (France).

Adresse : EHESS-CNRS, Centre de la Vieille Charité, F-13002 Marseille, Fax : +33(0)4.91.91.34.01, Email : blundo@ehess.cnrs-mrs.fr

Jean-Pierre Chauveau. Socio-anthropologue, directeur de recherche à l'Institut de recherche pour le développement (IRD, ex-ORSTOM) à Montpellier (France).

Adresse : IRD-LER, 911 avenue Agropolis, B.P. 5045, F-34032 Montpellier Cédex 1, France. Fax : +33-(0)467.638778, Email : J-Pierre.Chauveau@mpl.ird.fr

Jérôme Coll. Socio-anthropologue, doctorant à l'École des hautes études en sciences sociales (EHESS) à Marseille (France).

Adresse : EHESS, Centre de la Vieille Charité, F-13002 Marseille, France. Fax : +33(0) 4.91.91.34.01, Email : jcoll66@hotmail.com

Honorat Edja. Agro-sociologue, consultant-chercheur.

Adresse : IITA, 08 BP 0932, Cotonou, Bénin. Fax : 00229-35 05 56,
Email : hedja@beninweb.org

Ankou Kossi. Socio-anthropologue, chargé d'études et de recherches,
Direction générale de la promotion féminine Togo.

Adresse : Direction générale de la promotion féminine, BP 369, Lomé,
Togo.

Philippe Lavigne Delville. Agronome et socio-anthropologue, consultant-chercheur au Groupe de recherche et d'échanges technologiques (GRET) à Paris (France).

Adresse : GRET, 213 rue Lafayette, F-75010 Paris, France. Fax : +33-(0)1.40.05.61.10, Email : gret@imagenet.fr

Pierre-Yves Le Meur. Agro-économiste et socio-anthropologue, enseignant-chercheur à l'Université de Mayence (Allemagne).

Adresse : Institut für Ethnologie und Afrikastudien, Johannes Gutenberg-Universität, Forum 6, D-55099 Mainz, Allemagne. Fax : +49-(0)6131-39.3730, Email : lemeur@mail.uni-mainz.de

Roch Mongbo. Sociologue, enseignant-chercheur à la Faculté des sciences agronomiques de l'Université nationale du Bénin à Cotonou (Bénin).

Adresse : Université nationale du Bénin, Faculté des sciences agronomiques, BP 526, Cotonou, Bénin. Fax : 00229-30.02.76, Email : rmongbo@intnet.bj

Dieter Neubert. Sociologue, professeur d'études de développement à l'Université de Hohenheim à Stuttgart (Allemagne).

Adresse : Universität Hohenheim, Institut 490, D-70593 Stuttgart, Allemagne. Fax : *49-(0)711-459.3658, Email : dneubert@uni-hohenheim.de

Jean-Pierre Olivier de Sardan. Socio-anthropologue, directeur d'étude à l'École des hautes études en sciences sociales (EHESS), directeur de recherche au Centre national de la recherche scientifique (CNRS) à Marseille (France).

Adresse : EHESS-CNRS, Centre de la Vieille Charité, F-13002 Marseille, Fax : +33(0) 4.91.91.34.01, Email : jpos@ehess.cnrs-mrs.fr

Eva Sodeik. Socio-anthropologue et agronome, chargée de projets à « Pain pour le Monde » à Stuttgart (Allemagne).

Adresse : Brot für die Welt, Africa Desk, Stafflenbergstr. 78, 70184, Stuttgart, Allemagne, Email : e.sodeik@brot-fuer-die-welt.org

Mahaman Tidjani Alou. Politologue, ministère des Affaires étrangères et de l'Intégration africaine à Niamey (Niger), chargé de cours à l'Université Abdou Moumouni et à l'École nationale d'administration de Niamey (Niger).

Adresse : BP 10832, Niamey, Niger. Email : mata@intnet.ne.

Liste des sigles

AAPI	Association pour l'appel et la promotion de l'islam
ACCT	Agence de coopération technique et culturelle
ADF	African Development Fund
AFBD	Association des femmes béninoises pour le développement
AG	Assemblée générale
AGDS	Agence de gestion de la dimension sociale de l'ajustement structurel
AGETUR	Agence de gestion des travaux à haute intensité de main-d'œuvre
ALDIPE	Association de lutte pour un développement intégré et la protection de l'environnement
ANDDH	Alliance nigérienne pour les droits de l'homme
ANR	Assemblée nationale révolutionnaire
APAD	Association euro-africaine pour l'anthropologie du changement social et du développement
ARDET	Agence régionale pour le développement du tourisme
ARDI	Association rwandaise pour la promotion du développement intégré
ASC	Associations sportives et culturelles
AVA	Agent de vulgarisation agricole
AVAL	Action de valorisation des savoirs-faire agro-alimentaires locaux en Afrique
AVD	Association villageoise de développement
AVR	Association villageoise de ressortissants
BBD	Banque béninoise de développement
BEN	Bureau exécutif national
BEPC	Brevet d'études du premier cycle
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit
CAPES	Certificat d'aptitude professionnelle à l'enseignement secondaire
CAR	Coopérative d'aménagement rural
CARDER	Centre d'action régionale pour le développement rural
CBEDIBA	Centre béninois pour le développement des initiatives à la base

CDD	Comité départemental de développement
CE	Communauté européenne
CEBEDES	Centre béninois pour l'environnement et le développement économique et social
CEG	Collège d'enseignement général
CEL	Commission électorale locale
CEMG	Collège d'enseignement moyen général
CENA	Commission électorale nationale
CENOU	Centre national des œuvres universitaires
CEPE	Certificat d'études primaires élémentaires
CER	Centre d'expansion rural
CES	Collège d'enseignement secondaire
CFD	Caisse française de développement
CGT	Confédération générale du travail
CIRAD	Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement
CIRAPIP	Centre d'information, de recherche et d'action pour la promotion des initiatives paysannes
CLCAM	Caisse locale de crédit agricole mutuel
CLD	Comité local de développement
CM2	Cour moyen 2 ^e année
CNCA	Caisse nationale de crédit agricole
CNCR	Comité national de concertation des ruraux
CNRS	Centre national de recherche scientifique
COJ	Comité d'organisation des jeunes
CONAIB	Conférence nationale des associations islamiques du Bénin
COSAPAD	Comité de soutien à l'action du président Abdou Diouf
CPR	Centre de promotion rural
CR	Communauté rurale
CRCAM	Caisse régionale de crédit agricole mutuel
CRD	Comité régional de développement
CRT	Croix-Rouge togolaise
CTA	Centre de coopération technique et rural
CTU	Coopération technique universitaire
DANIDA	Danish International Development Agency
DEA	Diplôme d'études approfondies
DED	Deutscher Entwicklungsdienst, cf. SAD
DFG	Deutsche Forschungsgemeinschaft
DLD	Démocratie-Liberté-Développement
EHESS	École des hautes études en sciences sociales
ESTHER	École Supérieure de techniciens en hydraulique et équipement rural

FAC	Fonds d'aide à la coopération
FACEEN	Front d'action commune des élèves et étudiants du Nord
FAO	Food and Agricultural Organization of the United Nations
FARD	Front d'action pour le renouveau démocratique
FAST	Faculté des sciences et techniques
FDDM	Forum pour le développement de la démocratie
FDV	Fonds de développement villageois
FEAMH	Fédération des ententes associées de Malem-Hodar
FGIM	Fédération des groupements de la zone de Ida Mouride
FONGS	Fédération des ONG du Sénégal
FSA	Faculté des sciences agronomiques (de l'UNB)
FUPROBE	Fédération des unions des producteurs du Bénin
GCN	Groupement coopératif Nudewenu
GDSER	Groupement des jeunes diplômés sans emploi en reconversion
GF	Groupement féminin
GIE	Groupement d'intérêt économique
GPF	Groupement de promotion féminine
GRVC	Groupement révolutionnaire à vocation coopérative
GTZ	Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
GV	Groupement villageois
IITA	International Institute for Tropical Agriculture
INRAB	Institut national de la recherche agronomique du Bénin
IRD	Institut de recherche pour le développement
LD-MPT	Ligue démocratique - Mouvement pour le parti du travail
MAFAR	Maisons familiales rurales
MICAC	Mission française de coopération et d'action culturelle
MRE	Ministère de la Recherche et de l'Enseignement
n.d.a.	note de l'auteur
n.d.e.	note des éditeurs
NUFFIC	Ministère néerlandais de la Coopération et du Développement
OJRB	Organisation de la jeunesse révolutionnaire du Bénin
ONAB	Office national du bois
ONCAD	Office national de coopération et d'assistance au développement
ONG	Organisation non gouvernementale
ORSTOM	Office de recherche scientifique et technique d'Outre-Mer (devenu depuis IRD, Institut de recherche pour le développement)
PADEC	Projet d'appui au développement économique (de la sous-préfecture) de Cobly (Atacora).
PAI	Parti africain de l'indépendance
PAM	Programme alimentaire mondial
PDEBE	Projet de développement de l'élevage bovin dans le Borgou-Est

PDS	Parti démocratique sénégalais
PGRN	Projet de gestion de ressources naturelles
PILSA	Projet d'interventions locales pour la sécurité alimentaire
PIT	Parti de l'indépendance et du travail
PMR	Projet du plateau Adja
PNUD	Programme des Nations unies pour le développement, cf. UNDP
PPSA	Projet pilote de sécurité alimentaire
PS	Parti socialiste
RADI	Réseau africain pour le développement intégré
RAMR	(Projet de) recherche appliquée en milieu rural au Mono
RB	Renaissance du Bénin
RDR	Responsable de développement rural
RFA	République fédérale d'Allemagne
SAD	Service allemand du développement
SHADYC	Sociologie, histoire et anthropologie des dynamiques culturelles
SIX S	Savoir se servir de la saison sèche au Sahel
SNV	Association néerlandaise d'assistance au développement
SOBAF	Société béninoise d'ananas et fruits
SODEVA	Société de développement et de vulgarisation agricole
SONADER	Société nationale pour le développement rural
SONAPRA	Société nationale pour la promotion agricole
SONICOG	Société nationale pour l'industrie des corps gras
SOP	Spécialiste des organisations paysannes
UDP	Union départementale de producteurs
UDS	Union pour la démocratie et la solidarité nationale
UGAMH	Union des groupements associés de Malem-Hodar
UGAPS	Union des groupements agro-pastoraux pour la promotion sociale
UGDO	Union générale pour le développement de Ouidah
UGTSF	Union générale des travailleurs sénégalais en France
UJEDAN	Union de la jeunesse démocratique Alboury Ndiaye
UNB	Université nationale du Bénin
UNB / UVA / ER	Projet de l'Université nationale du Bénin et de l'Universitéit Van Amsterdam pour l'enseignement de l'économie rurale
UNDP	United Nations Development Program, cf. PNUD
UNICEF	United Nations Children's Fund (Fonds des Nations unies pour l'éducation de l'enfant)
UNSP	Union nationale pour la solidarité et le progrès
USAID	United States Agency for International Development
VAF	Volet aménagement forestier
ZOCA	Zone de cultures annuelles

Table des matières

Introduction : Les courtiers entre développement et État, <i>par Thomas Bierschenk, Jean-Pierre Chauveau et Jean-Pierre Olivier de Sardan</i>	5
1. Dans les interstices de l'État : des courtiers en col blanc. Cadres ressortissants et développement local à Kandi (Nord-Bénin), <i>par Nassirou Bako-Arifari</i>	43
2. Élus locaux et courtiers en développement au Sénégal. Trajectoires politiques, modes de légitimation et stratégies d'alliance, <i>par Giorgio Blundo</i>	71
3. Animateurs et coordinateurs. Les courtiers en développement de Malem-Hodar (Sénégal), <i>par Jérôme Coll</i>	101
4. Médiateurs traditionnels à l'école du courtage en développement. Un exemple autour des projets du service allemand de dévelop- pement (DED) à Kalalé au Nord-Bénin, <i>par Honorat Edja</i>	125
5. Dynamique associative, courtage en développement et stratégies d'insertion. L'association des ressortissants d'Enouli-Kodzo-Aza au Togo, <i>par Ankou Kossi</i>	145
6. Courtiers en développement ou entrepreneurs politiques ? Les responsables d'associations villageoises de développement dans une région d'émigration internationale (Mali, Sénégal), <i>par Philippe Lavigne Delville</i>	165
7. Courtage en développement et champ du pouvoir local au Sud-Bénin, <i>par Pierre-Yves Le Meur</i>	189
8. Le développement local et les courtiers. Concepts et réalités d'un phénomène social au Bénin, <i>par Roch L. Mongbo</i>	217

9. Le rôle des courtiers locaux dans le système du développement. Quelques expériences de « projets d'autopromotion » en Afrique de l'Est, <i>par Dieter Neubert</i>	241
10. Interfaces sans courtiers ? Conditions d'émergence du courtage et conséquences de son absence, <i>par Eva Sodeik</i>	259
11. Courtiers malgré eux. Trajectoires de reconversion dans l'asso- ciation Timidria au Niger, <i>par Mahaman Tidjani Alou</i>	279
Bibliographie	305
Les auteurs	319
Liste des sigles	323

Composition, mise en pages :

Écriture Paco Service

27, rue des Estuaires - 35140 Saint-Hilaire-des-Landes

Achévé d'imprimer en janvier 2000

sur les presses de la Nouvelle Imprimerie Laballery - 58500 Clamecy

Dépôt légal : janvier 2000

Numéro d'impression : 001061

Imprimé en France

Toute agence de coopération ou toute ONG qui monte un « projet » en Afrique a besoin d'interlocuteurs locaux qui expriment les « besoins » ou les « attentes » des populations, tout en les formulant dans un langage susceptible de plaire aux bailleurs de fonds. Ces intermédiaires, qui assurent l'interface entre les destinataires du projet et les institutions de développement, drainent vers les villages les ressources de l'aide (la « rente du développement »). En fait, loin d'être les opérateurs passifs d'une logique d'assistanat, ces « courtiers en développement » sont les personnages clés d'une quête de projets devenue centrale dans l'Afrique contemporaine.

Pour la première fois les courtiers en développement font l'objet d'une étude systématique, qui apporte une perspective nouvelle sur le monde du développement. La série d'études empiriques de cas, ici proposée, a été menée dans divers pays (Sénégal, Bénin, Niger, Togo, Kenya et Rwanda) par une équipe de chercheurs africains et européens à partir d'une problématique socio-anthropologique commune. Elle entend éviter tout préjugé, tant positif (les courtiers comme émanation d'une « société civile » se dressant face à l'adversité) que négatif (les courtiers comme « profiteurs » d'une aide mal maîtrisée).

L'ouvrage comporte une contribution théorique qui dégage les acquis principaux de ces études de cas. Il situe également le phénomène des courtages dans son contexte historique et scientifique.

Collection dirigée par Jean Copans



ISBN : 2-84586-013-7