

LES PETITS ENTREPRENEURS EN CÔTE D'IVOIRE : MODALITÉS D'ACQUISITION DU CAPITAL CULTUREL INCORPORÉ

THÈSE DE DOCTORAT DE SOCIOLOGIE

Présentée et soutenue le 25 novembre 2025 à l'Université de Lille
(Clersé UMR 8019) par

Ollibo Arnaud GOUEKOU

En vue de l'obtention du grade de

DOCTEUR EN SOCIOLOGIE

Sous la direction de **SAINSAULIEU Ivan**, Professeur titulaire, Lille

Devant un jury composé de :

BOIDIN Bruno, Professeur titulaire, Économie, Lille – Président du jury

BALLET Jérôme, Maître Conférences HDR, Économie, Bordeaux – Rapporteur

GNABELI Yao Roch, Professeur titulaire, Sociologie, Abidjan – Rapporteur

LAMANTHE Annie, Professeure émérite, Sociologie, Marseille – Examinatrice

KERNEN Antoine, Maître de Recherches, Sociologie, Lausanne – Examineur

VAMPO Charlotte, Chercheuse, Centre Maurice Halbwachs – Invitée

Table des matières

Table des matières	3
Remerciements	10
Résumé exécutif	12
Abstract	13
Sigles et abréviations	14
Liste des tableaux, cartes, encadrés, photos et images	15
Introduction générale.....	17
1 Le contexte général et la pertinence de l'étude	19
1.1 Les enjeux politiques et économiques autour de l'entrepreneuriat	19
1.2 De fortes attentes sociales autour de l'entrepreneuriat.....	22
1.3 L'entrepreneuriat, un objet d'intérêt scientifique en Afrique.....	23
2 Une sociohistoire du phénomène entrepreneurial postcolonial en Afrique subsaaharienne	26
2.1 Des choix politiques contre-productifs ou des actions complices du maintien de la domination.....	26
2.2 Des facteurs sociaux et culturels de la discontinuité.....	28
2.3 Quelques explications de l'émergence de milieux entrepreneuriaux africains	30
3 La problématique de recherche	33
3.1 Le contexte d'émergence du problème	33
3.1.1 La crise économique de 1980 et ses effets sur la création d'entreprises formelles	33
3.1.2 Le marché du travail salarié et ses insuffisances.....	35
3.1.3 Le système éducatif et ses conséquences sur l'emploi.....	37
3.1.4 La formulation du problème de recherche	39
3.2 La revue de la littérature.....	41
3.2.1 La sociologie des entrepreneurs	41
3.2.2 Le concept de « capital culturel ».....	46
3.3 La délimitation de l'objet de recherche et du champ de l'étude	50
3.4 La question de recherche et les hypothèses.....	51
3.4.1 Le questionnement de recherche	51
3.4.2 Les hypothèses de recherche et l'objectif de la thèse.....	52
4 La méthodologie de recherche	54
4.1 La description de la population cible et de l'échantillonnage	54
4.2 Le terrain d'étude et le déroulement de l'enquête.....	57
4.3 L'analyse et le traitement des données.....	60
5 La construction des chapitres de la thèse et l'annonce du plan.....	61

Première partie	65
Chapitre 1 : De la gestion du legs colonial à la tentative de diversification de l'économie ivoirienne	67
1 L' « économie de plantation » comme fondement de l'économie ivoirienne et comme instrument de hiérarchisation des régions	69
1.1 Les caractéristiques de l'économie de plantation en Côte d'Ivoire.....	69
1.2 Les débuts de l' « économie de plantation » en Côte d'Ivoire	70
1.2.1 Les Européens comme premiers planteurs en Côte d'Ivoire.....	70
1.2.2 L'appropriation du café et du cacao par les populations indigènes et les raisons de la différence entre Est et Ouest.....	75
1.3 Les exigences édaphiques du cacaoyer et du caféier et la valorisation économique des régions77	
1.3.1 Le Sud-Est, première « Boucle du cacao » en Côte d'Ivoire	79
1.3.2 Le retour du cacaoyer au Sud-Ouest, nouvelle « boucle du cacao » en Côte d'Ivoire	81
2 Le rôle du facteur démographique dans le développement de l'économie de plantation et dans la formation de la société ivoirienne	85
2.1 De la constitution de la main-d'œuvre agricole	86
2.1.1 Des mouvements migratoires spontanés	86
2.1.2 Le bénéfice indirect des actions coloniales aux planteurs autochtones.....	87
2.2 La « terre » comme moyen de contrôle et de soumission des étrangers	89
2.2.1 L'argument de la terre comme bien collectif	89
2.2.2 L'argument de l'autochtonie	93
2.3 L'« économie de plantation » au-delà des rapports de production.....	95
2.3.1 Le courtage, une fonction historique des Dioulas	95
2.3.2 Le rôle des Dioulas dans l'économie de plantation en Côte d'Ivoire	97
3 La crise de la monoculture d'exportation et ses conséquences économiques et sociales	99
3.1 Des signes avant-coureurs de la crise.....	100
3.1.1 Une économie de plantation à bout de souffle : causes et effets.....	101
3.1.2 La théorie économique du « <i>Dutch disease</i> » et le cacao ivoirien	101
3.1.3 Le phénomène de « la crise après le boom » et ses conséquences sociales ...	103
3.2 Des tentatives de relance par une plus grande diversification de l'agriculture	105
3.2.1 Les raisons du changement de culture dans l'ancienne boucle du cacao.....	106
3.2.2 La diversification par la remise au goût du jour des cultures déclassées	107
4 Une diversification de l'économie par l'industrie et par les services	109
4.1 Le paradoxe de forte présence de l'État libéral dans les affaires	110
4.2 Un important appui financier et technique de l'État aux entrepreneurs nationaux	111

4.3	La faiblesse des politiques d' « ivoirisation » du commerce et la problématique du secteur informel.....	114
4.4	Les premiers résultats des politiques de diversification, plus de 40 ans après.....	116
	Conclusion du chapitre 1	117
	Chapitre 2 : Les néo-ruraux ivoiriens ou l'avènement du capital culturel dans l'économie rurale	121
1	Capital culturel et ruralité.....	123
1.1	De la sociologie rurale au néo-ruralisme.....	123
1.2	La néo-ruralité : une unité d'observation du capital culturel, même au Sud	126
1.3	Néo-ruraux et agriculture	128
1.4	La femme dans l'organisation du travail agricole et dans le néo-ruralisme.....	130
1.5	Le capital d'autochtonie : une ressource essentielle pour les néo-ruraux	133
2	Les formes du « capital culturel » des néo-ruraux de Yopohué.....	136
2.1	Une brève présentation de Yopohué, terrain de notre enquête.....	137
2.2	Le capital scolaire des néo-ruraux et ses effets sur les pratiques agricoles.....	138
2.2.1	La distinction par le niveau d'études.....	140
2.2.2	Les effets de l'école sur les pratiques agricoles	143
2.3	L'habitus paysan des néo-ruraux.....	145
2.3.1	Un habitus paysan forgé durant la socialisation primaire	146
2.3.2	Une socialisation secondaire comme gage d'une reconversion réussie	148
2.4	Le foncier, un bien économique aux dimensions de capital culturel objectivé.....	150
2.4.1	Le cacao, un héritage culturel.....	150
2.4.2	L'autochtonie, un capital symbolique mobilisé par les néo-ruraux pour conserver le contrôle de la ressource foncière	152
3	Du petit planteur de cacao au petit entrepreneur : une analyse de processus de transformation en cours	155
3.1	Fin du collectif, place à l'individualisme	156
3.1.1	La préférence du cacao comme symbole de la fin de la dépendance au lignage et aux pratiques polygamiques	156
3.1.2	Le capital culturel comme source de repli individualiste.....	159
3.2	Innover pour faire face à la crise de la main d'œuvre agricole et pour s'adapter aux effets du changement climatique	161
3.2.1	Une mise à jour des contrats de travail anciens.....	161
3.2.2	De nouveaux contrats comme le signe du maintien de la domination des autochtones sur les étrangers.....	165
3.2.3	Des techniques co-construites pour faire face aux effets du changement climatique	167
3.3	Diversifier les sources de revenus pour mieux faire face aux conséquences économiques et sociales des crises du cacao.....	169

3.3.1	Le cacao mais pas seulement	169
3.3.2	Les activités non agricoles en soutien au développement de projets agricoles 171	
	Conclusion de chapitre 2	174
	Chapitre 3 : Une tentative de transformation des matières premières agricoles par des locaux 176	
1	L'industrialisation en question	179
1.1	Un regard sociologique contrasté sur les apports de la spécialisation du travail ...	180
1.2	Sociologie industrielle ou sociologie du travail	181
1.3	La controverse autour de l'industrialisation manquée des pays du Sud	182
1.4	L'industrialisation manquée de la Côte d'Ivoire	185
2	Une analyse du capital culturel détenu par les petits transformateurs	188
2.1	La présence paradoxale de diplômes généraux dans des activités techniques et spécialisées	189
2.1.1	Des transformateurs sans capital technique.....	189
2.1.2	Des petits industriels de type artisan	192
2.2	La faiblesse de l'habitus industriel des petits transformateurs.....	194
2.2.1	Des petits transformateurs rarement passés par la case industrie.....	195
2.2.1	Un ethos d'entrepreneur forgé loin du monde industriel	197
2.3	Les héritiers : des activités d'intermédiaires à la transformation.....	200
3	Le capital culturel des petits transformateurs à l'épreuve de la domination des multinationales	202
3.1	Des transformateurs sans matières premières	203
3.2	Des petits transformateurs face à la défaillance de l'écosystème et à la domination des multinationales.....	206
3.2.1	Mobiliser le capital culturel pour contourner les obstacles de financement ..	207
3.2.2	Faire face à l'inexistence locale du matériel de production	209
3.3	Un esprit capitaliste et une culture industrielle en formation chez les petits transformateurs.....	212
3.3.1	Le petit transformateur preneur de risque	212
3.3.2	Des petits transformateurs à la conquête de nouveaux marchés	214
4	Une tentative d'appropriation locale du cacao	219
4.1	Déconstruire le mythe du chocolat et adapter le cacao aux réalités locales.....	219
4.2	S'approprier le cacao par la diffusion massive des savoir-faire.....	223
	Conclusion du chapitre 3.....	224
	Deuxième partie	227
	Chapitre 4 : La socialisation communautaire des petits entrepreneurs de l'activité marchande traditionnelle	229
1	Une analyse sociologique du phénomène marchand.....	231

1.1	La construction identitaire du petit commerçant traditionnel	232
1.2	Des communautés marchandes spécialisées	235
1.3	Ethnicité et activité marchande chez les communautés immigrées	237
1.4	Religion, activité économique et Max Weber	240
1.5	Un modèle pour analyser le petit commerce traditionnel en Côte d'Ivoire	242
2	Les formes de capital culturel présentes dans le petit commerce traditionnel	244
2.1	L'incongruité du diplôme dans le petit commerce traditionnel	244
2.2	La prégnance des savoirs incorporées	247
2.3	Le petit commerce en héritage	251
3	Les communautés ethniques et religieuses comme cadres de diffusion des savoirs marchands traditionnels et comme ressorts de conservation des avantages commerciaux	255
3.1	Les ressorts ethniques de la communautarisation du petit commerce	256
3.2	L'appartenance religieuse comme vecteur de transmission des savoirs marchands	261
3.3	Les fondements sociaux et culturels de fermeture et de contrôle dans le petit commerce et leurs ressorts ethnico-religieux	264
4	Le petit commerce traditionnel à la croisée des chemins	268
4.1	Le paradoxe du « désencastrement » communautaire des petits commerçants	269
4.2	La survie du petit commerce traditionnel mis à mal par le capital culturel	273
	Conclusion du chapitre 4	278
	Chapitre 5 : Les petits commerçants diplômés à la conquête du marché en ligne	281
1	Le « réseau social » : entre structure relationnelle formelle et sociabilité en ligne	283
1.1	Le réseau, une structure relationnelle formelle	284
1.2	Le réseau comme produit du capital	285
1.3	Le réseau social en ligne comme réinvention de la sociabilité	288
1.4	Les réseaux sociaux, outils de propagande pour la consommation de masse	290
1.5	Une ébauche de modèle pour analyser le petit commerce en ligne en Côte d'Ivoire	293
2	Le diplôme dans le petit commerce	294
2.1	Capital scolaire et développement des compétences technologiques	295
2.2	Une division technique et intellectuelle des tâches à l'œuvre dans le petit commerce en ligne	299
2.3	Le petit commerce en ligne, une activité taillée sur mesure pour les diplômés	303
3	Des réseaux sociaux au monde réel : la dépendance matérielle des petits commerçants diplômés	307
3.1	Agir en entrepreneurs-frontière grâce au capital culturel	308

3.2	L'étape de l'approvisionnement en marchandises : une dépendance au lien social	313
3.3	L'étape critique de la livraison : entre sale boulot et manifestation de la confiance	316
Conclusion du chapitre 5.....		320
Chapitre 6 : Les enjeux socio-économiques de la certification des savoirs informels.....		323
1	Le capital culturel par les compétences pratiques : une tentative d'objectivation de la notion	325
1.1	Les compétences pratiques : une ressource culturelle importante pour les classes populaires	327
1.2	La dimension spatiale et les limites de la conversion des savoirs non-certifiés	329
1.3	Le diplôme pour compenser la faiblesse du réseau de relation.....	332
1.4	La reconnaissance sociale au prisme de l'utilité	334
1.5	La théorie de la reconnaissance sociale d'Axel Honneth et ses controverses.....	336
2	Des compétences pratiques socialement utiles mais faiblement reconnues...	339
2.1	Des diplômés sans valeurs réelles dans le quartier.....	340
2.2	Le quartier, un espace d'acquisition et de développement des compétences pratiques	346
2.3	Des savoir-faire pratiques qui s'ajustent aux demandes du quartier.....	348
3	Lutter pour une reconnaissance sociale : entre quête du statut d'entrepreneur et calcul économique.....	352
3.1	A la recherche du capital symbolique	353
3.2	L'importance des « compétences molles » : un paradoxe ?	355
3.3	La certification, garantie d'une meilleure conversion économique des compétences	359
4	La contribution des dispositifs publics de formation et de certification des savoirs informels	362
4.1	L'académie des talents (ACT) : rendre les lieux de formation disponibles et attrayants pour attirer plus de jeunes et les détournés des circuits informels	363
4.2	L'école de la 2e chance (E2C) : une opportunité pour la reconnaissance sociale et professionnelle	370
4.3	Difficultés et paradoxe des processus de validation des acquis de l'expérience (VAE)	374
Conclusion du chapitre 6.....		378
Conclusion générale		381
Bibliographie générale		398
Les annexes		413

Remerciements

Au terme de cette recherche, je voudrais exprimer ma reconnaissance et mes remerciements à toutes les personnes qui, de près ou de loin et d'une manière ou d'une autre, ont contribué à la réalisation de ce projet. Ce fut un long chemin semé d'embûches et de nombreux défis dont je ferai l'économie pour ne retenir que les moments positifs, motivants. La thèse n'est jamais un fleuve tranquille et j'ai pu m'en apercevoir durant ces années.

Mes premiers remerciements vont à l'endroit de mon directeur de thèse, Ivan SAINSAULIEU, grâce aux soutiens de qui j'ai pu m'inscrire à l'université de Lille et réaliser cette thèse au sein du Clersé. Son soutien a été constant, avant notre première rencontre au Sénégal, puis en Côte d'Ivoire et en France. Je lui dois aussi l'aboutissement de ce travail et en plus des paroles de remerciement que je lui adresserai, je me dois de le mentionner par écrit dans ce manuscrit. Ensuite, je voudrais remercier Alexandre HOBEIKA pour son soutien matériel qui a contribué aussi à la réalisation de ce projet, Muriel SURDEZ pour ses conseils scientifiques et pour son hospitalité et Abdoulaye Moussa DIALLO pour son partage d'expérience de thèse.

Par la suite, je voudrais adresser mes remerciements à tous le Clersé et à l'ensemble des doctorants pour avoir grandement contribué à mon intégration rapide et particulièrement à mes collègues du bureau 12, Aimane ABDELSALAM, Klara BABINSKA, Raymond TOUA, Rémi MARCOS, Mariame WATTARA, Fernande N'GUEMO et bien d'autres pour leur disponibilité, leur bienveillance et leur grande générosité. Avec le temps, ils sont devenus bien plus que de simples collègues pour moi. J'adresse également mes remerciements à la direction du SESAM et à Constance GOOSSENS en particulier.

La dernière série de remerciement concerne mes camarades du Séminaire dématérialisé organisé par Ivan SAINSAULIEU. Plus qu'un espace d'échanges entre doctorants, directeur de thèse et invités, ce sont surtout des liens qui sont tissés progressivement et qui continuent de se consolider. Merci à Abdoulaye, Déborah, Jong, François, Mamadou, Sarra et Antoinette pour ces instants d'échanges et de partages.

Enfin, je voudrais dédier cette œuvre à tous les membres de ma famille pour leur foi, leur soutien, leurs prières et leurs encouragements et rendre un hommage appuyé à César et à Christine qui, de là où ils sont, seront sûrement fiers du parcours accompli.

Résumé exécutif

Cette étude a concerné les petits entrepreneurs de l'économie ivoirienne (entrepreneurs individuels, micro et petits entrepreneurs) et visait deux objectifs majeurs : décrire les formes de capital culturel présentes dans les petites activités économiques et identifier les modalités d'acquisition. Un constat a motivé l'étude : 80 % des PME/TPE font faillite avant 5 années d'existence. Les petits entrepreneurs étudiés ont généralement un niveau d'études bas (en moyenne le primaire) et ont très rarement hérité des activités qu'ils exercent (sauf pour certaines activités exercées de façon communautaire). En revanche, ils possèdent la forme incorporée du capital culturel. Si l'objectif de cette thèse n'était pas nécessairement de découvrir les raisons non économiques de la mortalité élevée ou de la pérennité de certaines petites entreprises (ce qui demanderait une étude plus longue), nous avons surtout découvert qu'il existe différentes modalités d'acquisition du capital culturel incorporé, en fonction des groupes de petits entrepreneurs, du type d'activité, des ressources, canaux et des raisons. Nous avons ainsi pu identifier trois modes d'acquisition. D'abord, il y a la modalité « communautaire », souvent mobilisée par les petits commerçants traditionnels et par les néo-ruraux reconvertis dans l'agriculture. Ces groupes s'appuient sur leur communauté d'origine (groupe d'appartenance) mais aussi sur leur communauté ethnique et religieuse (groupe de référence). Ce choix s'inscrit dans un schéma de reproduction des activités, de monopolisation communautaire (principalement dans le petit commerce traditionnel) et de contrôle des moyens de production et de domination (la ressource foncière par les agriculteurs autochtones). Ensuite, nous avons la modalité de « Réseaux » qui concerne majoritairement le groupe des petits commerçants en ligne et celui des petits artisans. Les ressources qu'ils mobilisent sont la sociabilité en ligne (liens faibles), la proximité (voisinage) et les compétences technologiques. Les raisons de ce choix sont généralement économiques puisqu'ils visent à adapter leurs compétences pratiques (acquises de façon informelles) aux besoins du marché du travail (petits artisans) et s'assurer des revenus par la pratique d'une activité moins contraignante (petit commerce en ligne). Enfin, la modalité « Bifurcation » qui est celle des petits transformateurs de matières premières. Les ressources et canaux qu'ils utilisent sont souvent les bénéfices du parcours professionnel et l'ethos entrepreneurial. Les motivations de reconversion sont généralement liées à l'envie de nouvelle création (innovation), à la conversion économique du capital culturel accumulé et à la saisie d'opportunités rendue possible par le positionnement dans un réseau.

Abstract

This study focused on small entrepreneurs within the Ivorian economy (individual entrepreneurs, micro-entrepreneurs, and small business owners) and pursued two main objectives : to describe the forms of cultural capital present in small-scale economic activities and to identify the modalities through which such capital is acquired. The study was motivated by a striking observation : 80% of SMEs and microenterprises fail within their first five years of existence. The small entrepreneurs under study generally have low levels of formal education (on average, primary school) and have rarely inherited the activities they engage in (except for certain community-based activities). However, they do possess the embodied form of cultural capital. Although the primary aim of this thesis was not to uncover the non-economic reasons behind the high failure rates or the sustainability of some small enterprises (which would require a longer investigation), it revealed that there exist different modalities for acquiring embodied cultural capital, depending on the groups of small entrepreneurs, the type of activity, the resources and channels mobilized, and the underlying motivations. Three main modes of acquisition were identified. First, there is the “community” modality, often used by traditional small traders and neo-rural entrepreneurs who have shifted into agriculture. These groups rely on their community of origin (membership group) as well as their ethnic and religious communities (reference groups). This choice fits within a broader pattern of activity reproduction, community monopolization (mainly in traditional small trade), and control over means of production and domination (notably land resources by indigenous farmers). Second, the “network” modality mainly concerns small online traders and artisans. The resources they mobilize include online sociability (weak ties), neighborhood proximity, and technological skills. The reasons for this choice are generally economic: they seek to adapt their informally acquired practical skills to labor market demands (in the case of artisans) and to secure income through less constraining activities (in the case of online commerce). Finally, the “bifurcation” modality characterizes small-scale processors of raw materials. The resources and channels they mobilize often stem from their professional trajectories and entrepreneurial ethos. Their motivations for professional reconversion are typically linked to the desire for innovation, the economic conversion of accumulated cultural capital, and the seizing of opportunities enabled by their position within a network.

Sigles et abréviations

AFD :	Agence Française de Développement
ANADER :	Agence Nationale du Développement Rural
AOF :	Afrique Occidentale Française
ATC :	Académie des Talents
BAD :	Banque Africaine de Développement
BCEAO :	Banque Centrale des États de l’Afrique de l’Ouest
BRVM :	Bourse Régionale des Valeurs Mobilières
CCC :	Conseil du Café et du Cacao
CEPICI :	Centre de Promotion des Investissements en Côte d’Ivoire
CFA :	Communauté Financière Africaine
CIPME :	Agence Côte d’Ivoire PME
CIRAD :	Centre de Coopération International en Recherche Agronomique pour le Développement
CNRA :	Centre National de Recherches Agronomiques
E2C :	École de la 2 ^e Chance
METFPA :	Ministère de l’Enseignement Technique de la Formation Professionnelle et de l’Apprentissage
PAC :	Programme d’Actions Commerciales
PAS :	Programme d’Ajustement Structurel
RNDH :	Rapport National sur le Développement Humain
SEJA :	Stratégie pour l’Emploi des Jeunes en Afrique
TPE :	Très Petites Entreprises
UEMOA :	Union Économique et Monétaire Ouest-Africain

Liste des tableaux, cartes, encadrés, photos et images

Tableau 1 :	Évolution du nombre d'établissements d'enseignement supérieur entre 2019 et 2024	P 39
Tableau 2 :	Stratification des PME en Côte d'Ivoire.....	P 55
Tableau 3 :	Nombre d'enquêtés par strate et par type d'activité.....	P 56
Tableau 4 :	Les caractéristiques sociodémographiques des néo-ruraux.....	P 138
Tableau 5 :	Distribution spatiales des cultures pratiquées en « Planter-Partager ».....	P 163
Tableau 6 :	Les caractéristiques sociodémographiques des petits artisans.....	P 340
Tableau 7 :	Évolution des effectifs de l'enseignement technique	P 365
Tableau 8 :	Composition du capital culturel des petits entrepreneurs étudiés.....	P
Tableau 9 :	Modalités d'acquisition du capital culturel incorporé selon la classe.....	P 387
Tableau 10 :	Modalités d'acquisition du capital culturel incorporé selon l'activité.....	P 388
Tableau 11 :	Synthèse des modalités, des ressources sociales et des raisons.....	P395
Carte 1 :	Ville d'Abidjan.....	P 56
Carte 2 :	Territoire administratif de la région du Goh.....	P 57
Carte 3 :	Répartition spatiale de la production de café et de cacao par zone.....	P 68
Carte 4 :	Distribution spatiale des plantations européennes.....	P 70
Carte 5 :	Présentation de la phytogéographie.....	P 75
Carte 6 :	Les boucles du cacao.....	P 75
Carte 7 :	Distribution régionale de la production de cacao.....	P 79
Carte 8 :	Distribution spatiale des groupes ethniques.....	p 80
Encadré 1 :	Immersion dans l'ancienne boucle du cacao.....	P 87
Encadré 2 :	Deux profils différents de petits artisans sur un même marché.....	P 341
Graphique 1 :	Répartition des entreprises étudiées en fonction des strates.....	p 55
Graphique 2 :	Répartition des néo-ruraux en fonction du niveau d'études par cycle.....	P 138
Graphique 3 :	Évolution du nombre de planteurs accédant à la terre par le contrat de « Planter Partager ».....	P 159
Graphique 3 :	Répartition des petits transformateurs par type de formation.....	P 186
Photo 1 :	Boutique de vente de chocolat fabriquer par un petit transformateur.....	P 361
Photo 2 :	Produits cosmétiques fabriqués à partir du cacao.....	P 363
Photo 3 :	Description du processus de fabrication de chocolat récréatif.....	P 364
Image 1 :	Détail du dispositif de l'enseignement technique.....	P 213
Image 2 :	Établissement de formation professionnelle en cours d'achèvement.....	P 214
Image 3 :	Matériel acquis pour la formation technique.....	P 216

Introduction générale

L'entrepreneuriat est aujourd'hui au cœur des dynamiques économiques, sociales et politiques contemporaines. Longtemps envisagé sous l'angle de la création d'entreprise ou de l'innovation économique, il tend à être repensé comme un ensemble de pratiques situées, inscrites dans des contextes sociaux, culturels et institutionnels spécifiques. De la figure héroïque du créateur d'entreprise à celle plus diffuse du travailleur autonome, l'entrepreneur incarne désormais un idéal de flexibilité, de prise d'initiative et de responsabilité individuelle au sein d'un monde du travail en mutation. Dans les économies émergentes comme dans les contextes marqués par la précarité, l'entrepreneuriat apparaît non seulement comme un levier de développement mais aussi comme une réponse sociale à la désindustrialisation et à ses conséquences sur l'emploi.

En Afrique subsaharienne, l'entrepreneuriat occupe une place centrale et s'inscrit dans un tissu d'activités multiples, où coexistent initiatives individuelles, solidarités communautaires, réseaux familiaux et régulations informelles. L'entrepreneuriat y apparaît à la fois comme une nécessité économique face à l'insuffisance des emplois salariés et comme un espace d'inventivité sociale, où se redéfinissent les rapports au travail, à la réussite et à l'appartenance communautaire. Dans un contexte africain marqué par la précarité structurelle, la pauvreté, l'importance des logiques de subsistance et l'insuffisance des moyens de production, étudier l'entrepreneuriat, c'est aussi interroger les arrangements et les tensions entre dépendance et autonomie, entre innovation et survie, et plus largement, les formes contemporaines de l'agir économique dans un environnement institutionnel instable.

Généralement décrit comme un phénomène dont les apports économiques et sociaux sont considérables (ONU, UE, BAD, etc.), l'entrepreneuriat est de plus en plus inscrit aux politiques nationales et internationales de développement, faisant penser qu'il s'agit d'un phénomène nouveau en Afrique subsaharienne. L'histoire économique des sociétés africaines montre pourtant que les petites activités de productions de biens et de services ont toujours constitué l'essentiel de l'activité économique. La période coloniale qui a inauguré le salariat n'a pas réussi à inverser la tendance. En effet, si plus de 60 ans après le salariat mobilise assez peu les chercheurs contemporains (Copans, 2014), cela veut dire aussi que le reste marginal dans les sociétés africaines, confirmant dans le même temps la prépondérance des activités non salariées. Notre projet ne portant pas nécessairement sur l'objet « salariat », mais plutôt sur « le

petit entrepreneuriat », il est nécessaire de préciser que le constat de la faiblesse du « salariat » en Afrique subsaharienne s'explique en partie par la forte proportion du secteur informel dans lequel se trouve la part la plus importante des salariés.

Les théories économiques présentent l'entrepreneuriat comme une activité innovante et fondée sur le principe de la prise de risque (Schumpeter, 1911 ; Kirzner, 1973). Cette dimension peut à elle seule enlever aux activités inscrites dans une stratégie de reproduction, leur caractère entrepreneurial. Du côté des sciences de gestion, l'entrepreneuriat est décrit comme un processus débouchant sur la création d'une organisation et reposant, entre autres, sur un business plan (Penrose, 1959 ; Aldrich, 1999) présenté comme une garantie de performance et de pérennité des entreprises (Jabulani, 2024 ; Nabisubi & Zikusooka, 2024). Cette conception ne nous rapproche pas non plus du phénomène tel qu'il apparaît généralement en Afrique. Pour l'anthropologie en revanche, l'entrepreneuriat, notamment dans les pays du Sud, relève souvent d'activités informelles créées en dehors du cadre réglementaire (Copans, 1988 ; Labazée, 1988 ; Olivier de Sardan, 2021). L'entrepreneuriat renvoie donc à des figures et à des situations différentes en fonction des espaces, des époques et des acteurs. En Afrique subsaharienne, le phénomène est assez proche de la description faite par les anthropologues et l'étude que nous avons réalisée visait à appréhender le phénomène en Côte d'Ivoire à travers le petit entrepreneuriat. En le liant au capital culturel, l'objectif était d'identifier les ressorts socioculturels qui permettent son émergence et son existence.

L'introduction générale de cette thèse est organisée en cinq points. Le premier présente le contexte général et la pertinence de l'étude sur l'« entrepreneuriat » en nous appuyant sur la place qu'il occupe dans le discours politique mondial, sur les attentes économiques et sociales formulées au niveau régional et sous régional et sur l'intérêt scientifique qu'il suscite. Dans le second point, nous faisons une sociohistoire du phénomène entrepreneurial postcolonial en Afrique subsaharienne et en Côte d'Ivoire en insistant sur les facteurs qui ont globalement empêché son développement et en présentant les conditions qui ont permis son émergence dans certaines régions d'Afrique. Le troisième point est consacré à la spécification de la problématique, c'est-à-dire à l'identification du problème et à la formulation des questions et hypothèses de recherches. Dans cette partie, nous délimitons l'objet de recherche et précisons l'angle sous lequel nous avons choisi de l'étudier. Le quatrième point décrit le terrain d'enquête ainsi que l'approche méthodologique de collecte et d'analyse des données ayant servi à la

vérification des hypothèses. Enfin, dans le cinquième et dernier point, nous présentons le plan d'écriture de la thèse, sa structure et l'organisation des 6 chapitres qui la composent.

1 Le contexte général et la pertinence de l'étude

Aujourd'hui, les pays riches ou pauvres sont confrontés à une crise de l'emploi et du travail salarié et réfléchissent (de façon collégiale ou individuellement) à la promotion de l'entrepreneuriat. Les entrepreneurs ayant toujours joué un rôle important dans le développement économique des pays, ces réflexions concernent l'augmentation des niveaux et des taux d'activités entrepreneuriales. Cet enjeu sociétal et économique concerne à la fois les petites, moyennes et grandes entreprises dont la contribution peut s'apprécier à des niveaux macro, méso et microsociologiques. Dans le système économique mondial fondé sur le capitalisme, les entrepreneurs apparaissent comme les piliers de l'économie de marché et leurs activités sont créatrices de valeurs, d'emplois et d'avantages pour les consommateurs (Marniesse, 1999).

Dans le contexte mondial et particulièrement dans celui de l'Afrique marqué par des transformations rapides (croissance démographique, urbanisation croissante, mutation des structures familiales, essor des technologies numériques, etc.), l'entrepreneuriat devient un objet d'intérêt politique et une modalité centrale d'insertion économique et sociale pour des millions de jeunes et de moins jeunes.

1.1 Les enjeux politiques et économiques autour de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est perçu par les institutions internationales comme une réponse structurelle au chômage des jeunes et à la faible capacité d'emploi du secteur public. La Banque mondiale, l'OCDE ou encore l'Union africaine ont multiplié des programmes en vue de stimuler la « culture entrepreneuriale » sur le continent. Mais cette approche technocratique tend à réduire l'entrepreneuriat à une somme d'initiatives individuelles, en occultant les structures sociales, politiques et culturelles dans lesquelles s'inscrit l'action économique. Or, comme l'avait souligné Max Weber dans *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (1905), l'économie ne peut être comprise indépendamment des valeurs, des représentations du monde et des habitus qui la sous-tendent. Même si cette approche de Weber sous-estime le rôle des institutions

politiques, des structures de classe, des bénéfices de la colonisation, etc. (Sombart, 1911 ; Schluchter, 1988) et les effets des échanges mondiaux avec l'Asie, le monde Islamique et l'Afrique sur la formation de l'ethos entrepreneurial des européens (Goody, 2006 ; Gosh, 2008), elle accorde au moins une place importante à l'analyse situationnelle.

Dans ses résolutions de 2015, l'Assemblée générale de l'ONU a souligné la nécessité de mettre en place un cadre global pour la promotion de l'entrepreneuriat et elle a demandé aux organes compétents des Nations Unies de continuer à accorder une place à l'entrepreneuriat en l'intégrant dans leurs politiques de développement. Ainsi, sous son impulsion, plusieurs réflexions ont abouti à l'élaboration de politiques nationales de l'entrepreneuriat en Afrique (Ghana, Gambie), en Europe (Irlande), au Moyen-Orient (Jordanie) et en Amérique Latine (Chili). En outre, elle a exhorté les gouvernements à améliorer les cadres réglementaires et les politiques qui favorisent l'entrepreneuriat et à déterminer les indicateurs pouvant servir à mesurer le succès des politiques en faveur de l'entrepreneuriat. Ces résolutions montrent également que la tendance est désormais à l'entrepreneuriat vert, mais aussi à l'entrepreneuriat social, à l'entrepreneuriat des jeunes et à celui des femmes (Rapport du secrétariat général de l'ONU sur l'entrepreneuriat – 2015).

En Europe, plusieurs pays ont adopté des politiques d'innovation qui tiennent compte de la croissance et du développement des PME¹. Des rapports tels que « Israel the Scale-Up Nation », « Scale Up UK, Scale Up Europe » et « Scale Up America », ont promu la mise en place d'un environnement politique et économique favorable à la création de valeurs. De façon générale, ces rapports invitent à la création d'un écosystème de l'innovation, capable de porter le développement des entreprises existantes, de stimuler la commercialisation des biens et services produits et de faire grandir les entreprises par un accès plus facile aux capitaux et aux bons de fournisseurs.

Dans plusieurs autres pays, des réformes de la réglementation commerciale ont voulu faciliter la création d'entreprises et simplifier la législation relative au travail et à la fiscalité. Selon le rapport *Doing Business* de 2015, c'est en Afrique subsaharienne que ces réformes ont été les plus nombreuses. En 2024, le rapport *Business Ready* (ou *B-Ready*) de la Banque mondiale² a indiqué que huit pays africains ont obtenu des scores particulièrement élevés sur les réformes

¹ www.prodem.ungs.edu.ar/blog/2014/10/icsed_english/, consulté le 8 février 2015

² Le *Business Ready* ou *B-Ready* remplace le rapport *Doing Business* qui se limitait qu'aux PME

apportées aux trois principaux piliers que sont le cadre réglementaire, les services publics et l'efficacité opérationnelle. Le Rwanda est en tête du classement africain, suivi de l'Ile Maurice et du Maroc. La Côte d'Ivoire se classe à la huitième place avec un score de 52,67/100. A la différence du *Doing Business* qui se limitait aux PME, le nouveau rapport *B-Ready* prend en compte l'amélioration du climat global des affaires, incluant les grandes entreprises et les multinationales.

Le projet *B-Ready* intègre à la fois des mesures *de jure* (lois et réglementations) et *de facto* (pratiques réelles), fournissant des données à la fois comparables d'un pays à un autre et pertinentes dans le contexte national. Il se structure autour de 10 domaines qui couvrent le cycle de vie d'une entreprise depuis son lancement, son exploitation (ou son expansion) jusqu'à sa fermeture (ou sa réorganisation) : création ; implantation ; service d'utilité publique ; emploi ; services financiers ; commerce international ; fiscalité ; règlement des litiges ; marché et concurrence ; insolvabilité. En Avril 2025, 43 nouveaux indicateurs issus du projet *B-Ready* ont été ajoutés à la base de données des indicateurs du développement dans le monde (Pirlea & Yang, 2025).

La promotion de l'entrepreneuriat prend aussi en compte l'évolution technologique d'autant plus que, d'après un rapport du *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) de 2013³, il y a plus de chances que les jeunes aient des idées nouvelles du fait d'avoir été en contact avec le numérique dès leur plus jeune âge et d'avoir des niveaux d'instruction plus élevés que ceux de leurs parents. Ainsi, afin de tirer profit de ce « potentiel », plusieurs pays ont mis en place des politiques et des programmes en faveur des « jeunes entrepreneurs ». Dans cet esprit, les pays africains ont été les premiers à introduire la formation à l'entrepreneuriat dans l'enseignement secondaire. En Angola, 139 enseignants ont ainsi suivi une formation certifiée dans ce domaine et, à ce jour, ont dispensé des cours à 9 800 lycéens. En Europe, le plan d'action « Entrepreneuriat 2020 » a désigné l'entrepreneuriat comme l'une des huit compétences essentielles que chaque jeune devrait posséder⁴.

³ AMOROS J. E., & BOSMA N., 2014, Global Entrepreneurship Research Association, *Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2013*, en ligne : <http://www.gemconsortium.org/docs/download/3106>, consulté le 8 février 2015.

⁴ Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, 2014, *Fostering entrepreneurial youth*, rapport de la réunion, tenue du 11 au 13 novembre 2014 à Vienne.

En citant ici ces rapports, nous nous gardons de questionner leur pertinence ou leur caractère propagandiste. Ce qui importe pour nous à ce stade, c'est la place qu'occupe la question de l'entrepreneuriat dans le discours politique au niveau mondial et régional.

1.2 De fortes attentes sociales autour de l'entrepreneuriat

L'Afrique est le continent qui compte la plus forte proportion de jeunes. Sur 1,3 milliard d'habitants en Afrique subsaharienne, environ 780 millions (soit 60 % de la population totale) sont des jeunes (PNUD, 2023). Même si la pression démographique et les questions d'éducation qu'elle soulève n'expliquent pas à elles seules le chômage et le sous-emploi des jeunes africains, ces questions représentent bien des défis importants pour le continent. En effet, les déséquilibres observés à ce niveau peuvent partiellement s'expliquer par les effets du néolibéralisme et par la dépendance économique des pays d'Afrique subsaharienne traduite d'une part, par les plans d'ajustement structurel et d'autre part, par les politiques de développement et de réduction de la pauvreté qui tardent à produire des résultats (Bond, 2006 ; Ferguson, 2015 ; Pan, King & Nosrati, 2025). Cette thèse offre aussi l'occasion d'approcher la question des effets du néolibéralisme sur l'économie locale à travers la forte présence des multinationales, principalement dans les matières premières agricoles.

Chaque année, ce sont donc onze millions de jeunes africains qui entrent sur un marché de l'emploi ne pouvant en offrir qu'à seulement trois millions, soit huit millions de personnes qui se retrouvent ou au chômage, ou dans des emplois précaires proposés le secteur informel⁵. Annoncée au cœur des priorités des politiques nationales, des sociétés civiles africaines et des partenaires au développement, la problématique de l'accès des jeunes à l'emploi pousse les acteurs à proposer des réponses nouvelles, en particulier pour faire face au sous-emploi et à la précarité. Depuis plusieurs années, des dispositifs d'appui transversaux sont testés afin d'accompagner les jeunes dans des contextes où peu d'entre eux parviennent à accéder à un emploi ou à évoluer dans des conditions qui les satisfont.

En réponse à ce problème, la Banque Africaine de Développement (BAD) a adopté une Stratégie pour l'Emploi des Jeunes en Afrique (SEJA) couvrant la période 2016-2025. Cette stratégie entend créer 25 millions d'emplois et développer les compétences professionnelles et entrepreneuriales de 50 millions d'autres jeunes (BAD 2017). Dans cet esprit, la Banque a

⁵ Stratégies pour l'emploi des jeunes en Afrique – BAD 2017

organisé cinq Conférences ministérielles régionales sur l'emploi et l'entrepreneuriat des jeunes. Pour favoriser le développement de l'entrepreneuriat et des PME, les pays doivent mettre en œuvre des initiatives incluant le développement des compétences, la création de fonds pour accroître l'accès aux financements et pour promouvoir les *starts up*. L'entrepreneuriat est ainsi promu, au niveau régional, comme une solution au problème d'emploi et une réponse aux difficultés d'insertion socioprofessionnelle des jeunes (SEJA).

Au niveau sous régional, plusieurs initiatives ont également vu le jour dans l'espace UEMOA qui regroupe huit pays (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo). Au nombre de ces initiatives, il y a le Salon Africain des jeunes entrepreneurs (SAJE-UEMOA) qui se tient chaque année à Bamako (Mali). En 2017, une conférence internationale a été organisée à Lomé (Togo) par la Société *Emergence Capital* et le *Think Tank Club 2030 Afrique*, avec le soutien de l'Agence Française de Développement (AFD) et les *Young Leaders de la Fondation Africa France*. La conférence a réuni des chefs d'entreprises, des experts, des professionnels, des *start-ups*, etc. Au programme, plusieurs thématiques ont été abordées : les conditions et facteurs clés pour favoriser l'attractivité de la zone UEMOA vis-à-vis des investissements directs étrangers ; l'importance des PME/PMI pour une répartition plus juste des fruits de la croissance économique ; l'intégration juridique pour le climat des affaires et la prospérité des entreprises ; l'entrepreneuriat comme une réponse à la question de l'emploi des jeunes ; l'adéquation entre les formations et les besoins du marché de l'emploi dans un contexte de forte croissance démographique ; etc. Tout cela prouve l'existence d'un discours officiel en faveur de l'entrepreneuriat. Mais au-delà du discours, il est également devenu un objet d'investigation scientifique.

1.3 L'entrepreneuriat, un objet d'intérêt scientifique en Afrique

Depuis les années 1970, les études réalisées sur l'entrepreneuriat en Afrique ont conclu à une forte concentration des entreprises dans le secteur informel. Contrairement au continent européen, il est encore difficile de mesurer le niveau réel de contribution des petites entreprises à la création de richesse. Jusqu'au milieu des années 1980, les activités informelles n'étaient pas considérées comme significativement contributives à la croissance économique et leur disparition à court ou moyen terme était annoncée. Certaines études économiques présentaient l'entrepreneuriat informel comme un phénomène transitoire caractérisé par l'existence d'une poche de sous-emplois, qui se résorberait avec la modernisation des économies des pays en développement. Ces études n'ont donc pas cherché à fournir des conclusions très quantifiées

car l'intérêt de mettre en œuvre des systèmes élaborés et coûteux de collecte et d'analyse des données pour étudier un phénomène transitoire ne se justifiait pas. Mais, les années 1990 vont marquer un tournant dans la perception de ces petites activités (Marniesse, 1999).

La crise économique des années 1970 et 1980 et l'application consécutive de plusieurs plans d'ajustement structurel (PAS) ont laissé sans ressources des millions de sans-emplois que seul le secteur informel semblait capable d'accueillir. Globalement, le taux d'emploi informel des pays d'Afrique subsaharienne était à cette époque largement supérieur à 50 %, atteignant même 90 % dans le cas du Bénin (Charmes, 1997). En Côte d'Ivoire, le Rapport national sur le développement humain (RNDH) de 2013 indiquait que 93 % des emplois étaient informels. En 2019, il a légèrement baissé à 89,3 % malgré une croissance économique moyenne d'environ 8 % depuis 2012 (www.economie-ivoirienne.ci). De façon globale, les recherches sur l'entrepreneuriat montrent un faible niveau de développement et de dynamisme des PME en Afrique et encore plus, au Sud du Sahara (Djadé, 2011).

D'un point de vue sociologique, l'étude du phénomène entrepreneurial permet de déconstruire certaines catégories importées comme celles de « *start-up* », de « *leadership* » ou d'« *innovation* » et de produire une lecture endogène des pratiques économiques africaines. Ces travaux s'inscrivent dans le prolongement de ceux, assez critiques, sur l'« *africanisation* » des savoirs (Comaroff & Comaroff, 2012) qui valorisent les formes locales d'adaptation, de créativité et de résistance face aux injonctions globales au développement par l'entreprise. En Côte d'Ivoire où coexistent de multiples figures du petit entrepreneur (auto-entrepreneur urbain ; agro-entrepreneur rural ; commerçants transfrontaliers ; jeunes diplômés en reconversion), une étude sociologique du petit entrepreneuriat permet justement d'explorer les tensions entre formel et informel, individuel et collectif, réussite personnelle et obligation sociale (Soko, 2011). Elle contribue, *in fine*, à une meilleure compréhension des mutations contemporaines du travail, des inégalités sociales et des imaginaires du progrès dans les sociétés africaines.

D'un point de vue social, l'entrepreneuriat peut être envisagé comme un espace de reconversion des statuts, de recomposition identitaire et d'expression de nouvelles aspirations sociales. Il touche en particulier les jeunes et les femmes, souvent exclus des circuits d'emploi classiques et il constitue un terrain privilégié pour observer les mutations des rapports au travail, à la réussite et à l'autonomie. En ce sens, les recherches d'Aminata Diaw (2007), de Béatrice Hibou (2011) ou encore de Charlotte Vampo (2021) ont mis en évidence comment les politiques

néolibérales et les dynamiques locales de socialisation façonnent les subjectivités entrepreneuriales dans les sociétés africaines contemporaines.

L'entrepreneuriat en Afrique et en particulier en Côte d'Ivoire, ne peut être dissocié du rôle central de l'économie informelle qui représente la majorité des activités non agricoles sur le continent (Portes, Castells & Benton, 1989). Il s'agit d'un espace hétérogène dans lequel coexistent auto-emploi de survie, petites entreprises familiales, innovation marginale et aspirations à la formalisation. Les travaux de Jean-Pierre Olivier de Sardan (2008), à travers l'anthropologie des pratiques économiques en Afrique de l'Ouest, soulignent l'importance des logiques sociales (réseaux de parenté, obligations communautaires, clientélisme) dans la structuration des trajectoires entrepreneuriales. Ces logiques défient souvent les normes de rationalité instrumentale supposées universelles et appellent une lecture située de l'action économique.

Du point de vue de beaucoup d'analystes et de chercheurs, le monde des micro-activités indépendantes urbaines ou rurales non-agricoles, dénommé selon les auteurs et les approches « secteur informel », « non-structuré » ou « de subsistance », se caractérise par un processus de reproduction simple. Les maigres surplus générés par les activités sont absorbés dans la seule satisfaction des besoins essentiels, ne permettant aucune accumulation de capital financier et maintenant les exploitants dans une précarité physique et institutionnelle (Fauré, 1992 ; Soko, 2011). La perspective de la sociologie économique inspirée de Pierre Bourdieu (2000) permet d'appréhender l'entrepreneuriat comme le produit d'un faisceau de capitaux (économiques, sociaux, culturels et symboliques) inégalement répartis et comme un espace de lutte pour la reconnaissance, la réussite sociale ou l'autonomie. Appliquer cette grille de lecture à la Côte d'Ivoire conduit à interroger les conditions de possibilité d'entrepreneuriat : qui peut devenir entrepreneur.se ? Dans quelles conditions ? Avec quelles ressources ? Face à quelles contraintes ?

2 Une sociohistoire du phénomène entrepreneurial postcolonial en Afrique subsaharienne

La littérature scientifique qui touche de près ou de loin la question entrepreneuriale en Afrique subsaharienne met en lumière des travaux sur les retards et obstacles au développement du capitalisme et des firmes privées et sur le caractère incomplet ou artificiel des comportements entrepreneuriaux. Les obstacles, difficultés et contraintes qui hypothèquent le plein épanouissement des vertus, initiatives et organisations entrepreneuriales au sud du Sahara ont été maintes fois identifiés, inventoriés, décomposés et expliqués (Faure, 1990). Les multiples études attachées à ces problèmes soulèvent, *grosso modo*, trois grands ordres de considérations qui épousent les principales perspectives analytiques et disciplinaires : des raisons politiques, des raisons économiques et des raisons socioculturelles. Une analyse sociohistorique et anthropologique du phénomène en Afrique permet ainsi de saisir un phénomène aux antipodes des principes capitalistes.

2.1 Des choix politiques contre-productifs ou des actions complices du maintien de la domination

Du point de vue des raisons politiques, l'œuvre majeure d'Ivor Wilks (1975) sur la puissante société Ashanti du Ghana donne un aperçu des divers obstacles liés aux conditions d'exploitation économique, à l'organisation et au fonctionnement de ce royaume. Selon l'auteur, ces conditions n'ont pas favorisé la transformation du dynamique et riche milieu marchand du royaume en un groupe entrepreneurial ou en « bourgeoisie d'affaires » autonome. Le contrôle du commerce à longue distance était exercé à la fois par l'État, puissant et remarquablement organisé, et par de riches marchands. Plusieurs facteurs peuvent rendre compréhensible l'absence d'accomplissement d'une classe entrepreneuriale dans ce contexte : la longue prédominance de l'exploitation économique sur la base d'une main d'œuvre assurée par des esclaves et des captifs, encourageant l'investissement en hommes plutôt qu'en capital technique, mais aussi et surtout la valorisation, savamment suscitée, orchestrée et monnayée par le pouvoir royal, des fonctions publiques et des titres prestigieux. Ainsi, tout semble s'être passé dans cette société, comme si le pouvoir politique avait constitué le principal obstacle au plein développement des potentialités capitalistes de l'économie et, partant, de l'épanouissement sur la longue durée des entreprises et des entrepreneurs (Wilks, *Ibid.*).

A l'image du royaume Ashanti du Ghana, plusieurs autres études ont conclu que les pré conditions politiques et étatiques définies par Max Weber pour expliquer la montée du capitalisme et l'éclosion des entreprises étaient souvent loin d'être réunies dans le contexte postcolonial africain. L'absence de stabilité ou de continuité administrative, les faiblesses d'un corps de réglementations rationnelles et légales permettant d'assurer la prévisibilité et la calculabilité des agents économiques (sur quoi Weber fondait l'essentiel de la rationalisation et du désenchantement du monde) étaient patentes dans beaucoup de pays africains. Pourtant, une analyse des facteurs exogènes offre aussi des éléments d'explication de cette situation.

Les obstacles et difficultés économiques identifiés par la littérature peuvent être grossièrement regroupés sous quelques rubriques. Certaines contraintes tenant au caractère tardif et/ou marginal de la transformation capitaliste de la production, des échanges et des rapports sociaux qui en découlent auraient freiné l'installation d'économies de marché ainsi que l'exercice des activités économiques dans le cadre de véritables entreprises. Dans ces conditions, les relations d'exploitation et l'organisation professionnelle étaient susceptibles d'être fortement influencées par les positions statutaires des individus et des groupes et modelées par des valeurs coutumières et les règles de l'économie distributive qui primaient (ou cohabitaient) encore sur celles de l'économie de marché (Fauré, 1992).

D'autres travaux ont ensuite mis l'accent sur les caractéristiques majeures des systèmes économiques dans le cadre desquels devaient être replacées les conditions de fonctionnement des entreprises et sur la nature des relations entre les économies nationales et le monde extérieur qui conditionnait les orientations de l'entrepreneuriat interne et ses chances de prospérité. Ces études ont mis l'accent sur la décomposition des mécanismes de fonctionnement de ces économies pouvant expliquer la genèse des faiblesses grevant les possibilités d'expansion d'une part (Lebret, 1961 et Albertini, 1967), et ont insisté sur la force des facteurs externes qui entretiennent ces faiblesses intérieures, d'autre part (Amin, 1967). L'ensemble de cette littérature trace le cadre des réalités économiques qui, en même temps qu'elles fondent la situation de non ou de faible développement, hypothèquent grandement l'éclosion et l'épanouissement d'un tissu entrepreneurial efficace, autonome et prospère (Fauré, 1992).

Selon Hopkins (1988), les économies africaines présentaient un tableau peu reluisant avec de fortes contraintes : des secteurs agricoles dominants d'un point de quantitatif mais très peu productifs, des équipements et infrastructures inexistantes ou défectueux, des marchés intérieurs très étroits, des placements détournés de l'industrie du fait des coûts d'investissements élevés

pour une rentabilité faible et à long terme, etc. Comme nous allons le voir dans les chapitres de la thèse (cf. chapitre 1 et 2), la plupart de ces contraintes auraient été entretenues par les agents des ex puissances coloniales qui craignaient de perdre le contrôle sur les ressources agricoles indispensables au fonctionnement de l'industrie occidentale. Ce qui était alors présenté comme des risques ou handicaps économiques, financiers, politiques internes aux pays africains étaient pour la plupart suscités de l'extérieur, en complicité avec les élites locales, pour les maintenir dans la domination et la dépendance (Lipietz, 1988).

De plus, la domination externe a souvent été incriminée dans la réduction ou la délimitation des espaces entrepreneuriaux nationaux. Les chefs d'entreprise locaux étaient censés ne pouvoir occuper dans de telles conditions que des positions « subordonnées » et « interstitielles », les privant des plus profitables opportunités d'expansion. Dans le nouveau schéma de domination, les multinationales et les institutions financières internationales se sont substituées aux États dominateurs (Mbembe, 2023). Les politiques, l'aide, les régimes commerciaux et les multinationales perpétuent des formes de dépendance et sabotent la souveraineté réelle des pays africains (Langan, 2018), comme nous le démontrerons au chapitre 3. La domination décrite par ces auteurs contemporains se met en place historiquement après le commerce des esclaves avec le développement des firmes européennes et le déclin, l'éviction ou la soumission des grands marchands africains en Afrique de l'Ouest (Hopkins, 1973) et en Côte d'Ivoire (Chauveau et Dozon, 1985).

2.2 Des facteurs sociaux et culturels de la discontinuité

En plus des handicaps économiques et politiques à l'épanouissement entrepreneurial identifiés plus haut, il y a aussi les contraintes sociales et culturelles. Les travaux qui en parlent (Fauré, 1992) se fondent sur l'approche de « l'encastrement » de l'économie dans le social. Les actes économiques n'ayant pas de sens ou de valeur en eux-mêmes et pour eux-mêmes, leur compréhension n'est possible que s'ils sont reliés aux univers symboliques et aux croyances qui cimentent les groupes (le cas des Bété étudiés par Dozon, 1977, cf. chapitre 2). Autrement dits, les actes économiques ne sont pas autonomes, ils ne sont pas un but en soi d'accomplissement des individus, mais un simple moyen de reproduction et de participation aux normes et croyances du groupe (Polanyi 1974 ; 1983).

Si ces analyses et démarches font de l'économie un « non-objet » empirique et conceptuel, c'est aussi en opposition à une tendance qui généralise la conception du « marché » et ses

principes à tous les contextes, offrant un modèle auquel on est parfois tenté de se référer pour comprendre les limites ou les « défaillances » des logiques capitalistes dans les situations présentes au sud du Sahara (Perroux, 1960). Rappelant les dangers attachés à l'application universelle et sans discernement des principes économiques à tous les contextes, Pierre Bourdieu (1980) dénonce cette façon de faire qui s'apparente à de l'« économisme ethnocentrique ».

En référence à l'émergence du capitalisme en Europe et au développement de l'organisation entrepreneuriale, Max Weber (1964 [1905]) a montré comment les facteurs religieux et culturels ont influencé l'esprit d'entreprise. Il explique que ces facteurs ont eu un effet sur l'accumulation du capital, la valorisation de l'épargne et le renforcement des systèmes de crédit et des relations d'affaires pour un groupe social qui a choisi l'ascétisme et l'abstinence comme mode de vie. Mais tout ceci a été facilité par l'appartenance préalable à une même communauté de valeurs (religion, associations), fondatrice de liens de confiance. D'un certain point de vue, la morale sociale consubstantielle à l'Islam a produit des effets homologues sur les communautés marchandes africaines musulmanes. Chez les Haoussa, les Kooroko (wahabisme), les Dioulas, etc., l'enrichissement et la réussite en affaires permettent d'accomplir au mieux les obligations religieuses (aumône, pèlerinage, construction d'édifices religieux, etc.).

Un autre et important aspect de l'influence du mode d'organisation sociale sur les entreprises concerne la difficulté, la rareté, voire l'impossibilité d'une transmission des affaires par succession. Les principes d'héritage ont généralement eu pour effet de diluer les patrimoines et ceux constitués au plan professionnel échappent moins que les autres à de tels mécanismes sociaux. Dans certains cas, la fragmentation a valu la disparition de l'entreprise. Selon les régimes de la filiation et de la succession, les risques peuvent être appréciés différemment d'un groupe socio-ethnique à un autre et ils peuvent être d'une plus grande ampleur dans les ensembles où prédomine le principe matrilineaire (Fauré, 1992). A ce niveau, les communautés marchandes traditionnelles ont su mettre en œuvre des correctifs qui assurent la survie des grands réseaux d'échanges et le maintien des rapports clientélistes qui en font l'ossature (Cohen, 1969). Toutefois, il est fréquent que le décès de l'entrepreneur signe la mort de son entreprise et la littérature sur le sujet montre la grande rareté des transmissions des exploitations par héritage (Kennedy 1988 ; Labazée 1988).

Au total pour Yves Alain Fauré (1992), les principes sociaux et culturels qui interdisent généralement les transferts intergénérationnels intacts des patrimoines professionnels sont l'une des principales causes de la faible institutionnalisation des entreprises en Afrique subsaharienne et de leur fragilité sur le long terme. Du point de vue de l'analyse économique, ils hypothèquent incontestablement la chaîne historique et sociologique de l'accumulation dont le temps et la durée sont un facteur de constitution et de consolidation. Ces diverses et pesantes contraintes économiques et sociales qui freinent ou handicapent les entreprises africaines ne sauraient être niées, même si les débats sont toujours ouverts sur leur nature, leur mesure et leur incidence réelle sur le cours des affaires dans les sociétés africaines.

2.3 Quelques explications de l'émergence de milieux entrepreneuriaux africains

Dans ses travaux, Janet Mac Gaffey (1987) s'est intéressée à la montée en puissance de milieux entrepreneuriaux véritables, solides, relativement indépendants des États et des élites nationales hors du pouvoir. Elle a ainsi montré que la très active bourgeoisie entrepreneuriale de Kisangani au Zaïre (sans l'aristocratie politico-militaire locale dont les attitudes dans les affaires relèvent du pillage et de la prédation pure et simple), ne devait rien ou à peu près rien à des connexions alimentées avec le pouvoir central de la lointaine Kinshasa. Au contraire, c'est l'impuissance de l'administration centrale à contrôler ou à orienter rationnellement l'économie de la province qui avait laissé intacts d'immenses besoins d'approvisionnement et de fourniture auxquels ont su répondre des entreprises manufacturières et commerciales. C'est donc en quelque sorte sur les friches de la politique et de l'État que s'est édifié un milieu économiquement très entreprenant.

Dans une perspective plus large et comparative on peut se demander si des milieux et des communautés n'ont pas trouvé dans le fait qu'ils avaient été défavorisés pendant la colonisation et au moment des indépendances, la force et l'efficacité qu'ils ont ensuite manifestées dans les affaires. L'hypothèse ici avancée revenait à dire que, l'effet d'éviction du champ politico-étatique dans les années soixante ou plus tard, la mise à l'écart volontaire de certaines communautés des meilleures positions et ressources publiques ont pu être, dans certains cas, contre-productifs. L'exemple des *Frafra* du nord du Ghana montre une communauté qui s'est lancée avec succès dans les affaires à partir, ou à cause, de ses positions sociales et politiques fort désavantageuses au moment de l'indépendance du pays (Kennedy 1988 : 142). En Côte-

d'Ivoire, il est permis de se demander si la prospérité des Dioula, traditionnels et toujours dynamiques commerçants, n'a pas été à la mesure de ce que beaucoup d'entre eux n'ont guère été politiquement récompensés ou « servis » au moment des indépendances ? (Fauré, 1988).

Cette hypothèse d'une corrélation entre réussite économique à base strictement professionnelle et éviction du champ du pouvoir se trouve renforcée par d'autres observations. Jacques Champaud ne reconnaît-il pas que « *l'originalité de la bourgeoisie camerounaise, et particulièrement celle à l'ouest du pays (Bamileke), tient peut-être dans son relatif détachement vis-à-vis de l'administration et du parti ainsi que dans la multiplicité des activités économiques que pratiquent ses membres* » ? (Champaud 1983 : 267). Dans une perspective plus historique encore, Amselle (1977) indique par exemple que les « négociants de la savane », les *Kooroko*, actifs commerçants de longue distance sont, par leurs origines, éloignés du pouvoir. Cette hypothèse est donc loin d'être gratuite et abstraite.

Par ailleurs, d'autres travaux ont éclairé et expliqué des réussites entrepreneuriales dans plusieurs communautés sociales ou ethniques : Mourides (O'Brien 1971, 1975 et 1981, Diop 1981, Ebin 1991, etc.), Haoussa (Cohen 1969 et 1971, Works 1976, Schildkrout 1978, Agier 1983, etc.), Nande (MacGaffey 1987), Bamileke (Hurault 1970, Dongmo 1981, etc.), Kooroko (Amselle 1977) et bien d'autres groupes encore.

Ces analyses montrent d'une part, que les effets de reflux, de subordination, d'éviction des intérêts économiques locaux liés à la pénétration triomphale du capitalisme colonial et à l'installation d'entreprises européennes n'ont pas empêché que continuent à se développer et qu'émergent ici et là, de remarquables entreprises, initiatives et organisations commerciales africaines dont les succès peuvent déborder de très loin leurs cadres territoriaux originaires ou les frontières nationales postcoloniales. D'autre part, elles indiquent que les valeurs culturelles autochtones, les normes sociales des communautés, les ressorts traditionnels des activités, loin d'être un obstacle au développement des affaires, ont été non seulement intériorisés et instrumentalisés conformément aux intérêts économiques des entreprises, mais qu'ils ont souvent constitué des outils sur lesquels s'est bâti un mode d'exploitation particulier (au regard d'un modèle entrepreneurial qu'on croyait sans doute trop universel quand il n'était qu'occidental) et d'une redoutable efficacité organisationnelle et productive (Fauré, 1992).

Au total le nombre et le croisement des contraintes n'ont pas partout empêché que prospèrent des milieux entrepreneuriaux. Cependant, comme plusieurs auteurs l'ont remarqué, la

littérature spécialisée a eu davantage tendance à insister sur les handicaps à l'émergence et au développement des entreprises et sur la faiblesse des hommes d'affaires africains. On relèvera que si les contraintes et faiblesses, les handicaps et les obstacles étaient si nombreux et si rédhibitoires qu'ils sont si couramment présentés, on pourrait alors adopter l'attitude inverse consistant à s'étonner qu'aient survécu ou que se soient développés en maints endroits et à des époques différentes, tant d'entreprises et tant d'entrepreneurs. Ces études qui, malgré tout, ont abordé plus ou moins la question sociale et culturelle des entrepreneurs, se sont surtout limitées à la dimension économique de leurs actions.

Aujourd'hui, quelques grands hommes d'affaires africains émergent et concurrencent les multinationales dans plusieurs secteurs sans forcément avoir de proximité avec le pouvoir politique. Le groupe Oxfam France (www.oxfamfrance.org) a indiqué qu'en 2000, l'Afrique ne comptait aucun milliardaire en dollars, contre 23 aujourd'hui, avec en tête, le nigérian Aliko Dangoté qui a fait fortune dans le sucre, le ciment et le pétrole. En Côte d'Ivoire, Jean-Louis Billon (agro-industrie et commerce), Jean Kacou Diagou (Banque et assurance) et Koné Dossongui (Finance et industrie) font partie des hommes d'affaires ivoiriens les plus prospères. Si la famille du premier avait déjà une certaine renommée dans les affaires avant d'entrer en politique, les deux autres s'en tiennent, pour le moment, officiellement éloignés.

L'émergence d'hommes et de femmes d'affaires au plan continental et national peut être interprétée comme l'expression d'un mouvement entrepreneurial qui se diffuse à tous les niveaux de la structure économique et qui implique différents types de ressources. Bien que l'évolution soit plus visible par le haut, nous avons fait le choix de prendre le contre-pied en nous intéressant à ses effets par le bas, c'est-à-dire sur les petits entrepreneurs dont la contribution économique est certes marginale, mais dont les apports sociaux et culturels sont importants et nécessaires pour le fonctionnement de l'écosystème entrepreneurial, ne serait-ce que par la multiplication des petites activités et par la circulation des savoirs.

3 La problématique de recherche

Notre problématique de recherche est construite à partir de constats qui émergent du contexte économique et social ivoirien. Après la description du contexte et l'identification du problème de recherche, la littérature scientifique et sociologique a servi à circonscrire l'objet de recherche et à établir la relation existante entre l'entrepreneuriat et le capital culturel à partir duquel nous choisissons de l'étudier.

3.1 Le contexte d'émergence du problème

A la différence du contexte mondial et africain présenté dans la première section de l'introduction, cette partie insiste sur le cas ivoirien dans le but d'identifier le problème à l'origine de l'étude.

3.1.1 La crise économique de 1980 et ses effets sur la création d'entreprises formelles

Depuis les années 1980 et la constatation des premiers effets de la crise économique sur l'emploi et le niveau de vie, l'entrepreneuriat a été identifié comme un moyen d'insertion sociale et professionnelle pour les diplômés et les non diplômés. Depuis cette époque, il est régulièrement inscrit aux priorités des différents gouvernements qui se sont succédés à la tête du pays. Entre 1960 et 1990, plusieurs structures d'accompagnement des entrepreneurs (OPEI, CAPEN, ONAA, CFAR, APPMECI, etc.) et de financements de projets (FGCEI, SONAFI, FSPME, CCI, BIDI, etc.) ont ainsi été créées. Mais ces initiatives portées par l'État de Côte d'Ivoire en faveur de la création d'entreprises formelles par les nationaux ont globalement échoué. Depuis 2011, de nouvelles structures (CIPME, Emplois-Jeunes, etc.) et même des ministères dédiés à l'entrepreneuriat ont été mis en place pour favoriser l'emploi et la création d'entreprises formelles sans toutefois y parvenir.

En Côte d'Ivoire, les petites entreprises sont informelles à 90 % (www.economie-ivoirienne.ci). Pour elles, très peu de données existent même si certaines études montrent qu'elles sont plus résistantes aux chocs économiques que les entreprises formelles (Lognon et Gnabeli, 2010). Cet argument peut s'entendre dans la mesure où les entreprises informelles n'ont pas les mêmes obligations fiscales ni les mêmes charges sociales que les entreprises formelles (Soko, 2011). En effet, les études réalisées en Côte d'Ivoire sur le phénomène entrepreneurial ont souvent expliqué l'échec entrepreneurial par les difficultés d'accès au capital financier, par le poids

fiscal et par des obstacles institutionnels (Fauré, 1992 ; Soko, 2009). Peu d'approches sociologiques se sont attachées à l'appréhender sous l'angle du capital culturel et à analyser son rôle dans la structuration de l'activité entrepreneuriale et son influence sur les trajectoires de ces petits acteurs économiques, évoluant dans les marges de l'économie formelle.

Les petits entrepreneurs, souvent faiblement dotés en capital culturel savant (capital scolaire et diplômes), se caractérisent aussi par une méconnaissance des procédures de formalisation des entreprises et par une aversion pour les prêts bancaires et les microcrédits pour lesquels ils sont déjà peu éligibles à la base. Mais si les petites entreprises disparaissent par manque de financements suffisants, comment comprendre alors que certaines parviennent malgré tout à se maintenir dans l'espace économique sans ressources financières conséquentes ? Pour nous, il faut saisir la question sous l'angle du capital culturel, c'est-à-dire des ressources culturelles mobilisées (savoirs, savoir-faire) et des dispositions (savoir-être), afin de vérifier son niveau d'implication dans la création et la conduite des projets entrepreneuriaux, d'autant plus que moins de 5 % des petits entrepreneurs bénéficient effectivement d'un accompagnement à la rédaction d'un business plan et que moins de 1 % sont suivis par les services privés ou publics d'incubation et d'accélération (www.mde.ci).

Si, selon Pierre Bourdieu (1979, 2000), le capital culturel est susceptible de jouer un rôle central dans la reproduction ou la transformation des positions sociales, pour nous, le concept peut bien être appliqué à l'objet entrepreneurial dans la mesure où il propose une grille d'analyse qui permet de dépasser une lecture centrée seulement sur le capital monétaire et d'interroger comment des compétences non certifiées, des savoirs pratiques ou des codes sociaux spécifiques sont mobilisés et (re)convertis pour initier ou développer une activité. Dans les milieux populaires urbains et ruraux où les individus ont un accès limité aux ressources éducatives et institutionnelles, il se développe souvent d'autres formes de capital culturel (comme la forme incorporée) acquises dans le cadre familial, par l'apprentissage informel, par l'autoformation, ou encore à travers des réseaux religieux et communautaires. La plupart du temps, ces ressources jouent un rôle déterminant dans la formation des habitus et dans le développement des capacités à créer, à gérer ou à faire évoluer une petite activité économique. Si en Côte d'Ivoire la reconnaissance sociale de ces formes de capital culturel reste inégale selon les contextes et les secteurs d'activités, leur utilité et leur influence sur les activités économiques sont suffisamment visibles.

3.1.2 Le marché du travail salarié et ses insuffisances

Témoins du développement du salariat et de l'entreprise au 20^e siècle, certains sociologues français annonçaient un inversement du mouvement au siècle suivant. Selon leurs analyses, de nouvelles logiques de production entraîneraient l'émergence de nouveaux types d'activités. Le salariat de longue durée étant un artifice social, une convention développée au 19^e siècle pour répondre aux exigences de l'industrialisation et pour codifier le travail dans les mines et les administrations, il aurait moins de chance de survivre aux mutations du travail et aux nouvelles formes de production (Dubois, 1999). Pourtant, malgré l'émergence de nouveaux types d'emploi et de statuts professionnels, tels que celui d'« Entrepreneur individuel » (Convert & Mahieu, 2014), le salariat reste encore très élevé en France (87,6 % en 2021 selon l'Insee) et dans d'autres pays industrialisés comme la Suisse (82 % en 2023)⁶.

En France, le « petit entrepreneuriat » ou « petit patronat » a pendant longtemps fait l'objet d'oubli et de mépris, à l'époque d'une « société salariale » conquérante où il était difficile de considérer les petits commerçants et artisans autrement que comme les avatars d'une « société traditionnelle ». On l'assimilait à une vague persistance archaïque d'un symptôme « retard français » (Faure, 1979), manifestant son hostilité politique à la modernité progressiste (Mayer, 1986). Les incriminations et les moqueries à l'égard du « petit patron » étaient légion depuis Saint Thomas d'Aquin jusqu'à Gustave Flaubert qui a même écrit dans son *Dictionnaire des idées reçues* que l'épicier, par définition, « pense basement » et son activité n'offre « que des carrières peu valorisantes » (Plessis, 1997). Négligées également par l'histoire économique et cataloguées sous le label dénigré des « entreprises traditionnelles » prédestinées à un déclin inévitable, les petites structures ont commencé à faire l'objet d'un regard différent à la fin des années 1990.

Sous l'influence conjointe de l'économie des organisations et des sciences de gestion, l'image du « petit patron » a évolué. Décrit comme innovateur et flexible, il incarne le véritable « esprit d'entreprise » par opposition au capitalisme managérial (Zalc, 2012). Les historiens de l'économie ont alors commencé à travailler autour du paradoxe de la petite entreprise, dénigrée et pourtant particulièrement résistante (Lescure, 1996), en mettant l'accent sur le dynamisme et les performances des entreprises familiales, produits de l'imperfection des marchés et de la décentralisation des activités par les grandes entreprises. Parallèlement, le développement de la

⁶ Enquête suisse sur la population active (ESPA) – 2022

sociologie économique a produit un regain d'intérêt pour la figure du « petit entrepreneur », témoin de la diversité des situations productives comme des liens entre environnement social et activité économique (Zalio, 2004). Le nouveau regard porté sur cette catégorie socioéconomique a abouti à la reconnaissance officielle du petit entrepreneur et à la création du statut d'« auto-entrepreneur » en France (Zalc, *Ibid.*).

Le contexte économique ivoirien totalement différent de celui de la France vante souvent le potentiel du petit entrepreneur formel ou informel et le présente comme un agent capable de résister aux chocs. Alors qu'en Côte d'Ivoire l'industrie est quasi inexistante, les mouvements migratoires organisés depuis le secteur primaire ont principalement eu pour destination le secteur tertiaire dans les villes et centres urbains. En 2019, la proportion de l'emploi salarié était de 23,7 % et le chômage s'établissait à 2,9 %. Les emplois informels représentaient 89,2 % et le taux d'emplois vulnérables se situaient à 71,1 %. Malgré sa faible capacité à offrir des emplois décents, le secteur informel joue un rôle important dans la réduction du chômage. Finalement, le faible taux de chômage enregistré n'a pas beaucoup de signification puisque la vulnérabilité touche plus de 2/3 des personnes en emploi. Ces statistiques traduisent les insuffisances du marché du travail salarié et légitiment l'existence des emplois non-salariés (autoentrepreneur, très petit entrepreneur, petit entrepreneur, etc.) et par conséquent du secteur informel.

Pour Bamba, Tuo & Duguay (2020), les crises économiques récurrentes et prolongées ont provoqué un chômage important et persistant qui engendre des situations de précarité à répétition et fondent l'existence d'emplois informels et vulnérables. Face au chômage, en particulier celui des jeunes, dû à l'incapacité du marché de l'emploi à absorber les vagues successives de diplômés et à l'inadéquation de la formation avec les besoins du marché du travail, l'entrepreneuriat semble une option crédible mais provisoire, puisque destiné, selon eux, à l'abandon dès qu'un emploi salarié se présente. Cette hypothèse peut-elle être retenue comme une explication crédible à la disparition précoce des « petites entreprises » en Côte d'Ivoire ? Considéré au départ comme un phénomène transitoire (Marniesse, 1999), le petit entrepreneuriat et le secteur informel sont finalement devenus des piliers de la structure économique du pays. A ce titre, ils méritent une plus grande attention scientifique en tant que phénomène économique et social pérenne et omniprésent.

3.1.3 Le système éducatif et ses conséquences sur l'emploi

A l'instar de beaucoup de pays dans le monde, la Côte d'Ivoire est confrontée à un problème de chômage et d'insertion professionnelle. Les jeunes, diplômés ou non, constituent la frange sociale la plus concernée par cette problématique, tant l'accès à un emploi salarié devient difficile. Après des années de quasi-plein-emploi entre 1975 et 1980, la Côte d'Ivoire a connu au début des années 1980 son premier déséquilibre significatif entre l'offre et la demande de travail (Fauré & Médard, 1982). Une situation qui a perduré et qui s'est amplifiée.

Devenu indépendant le 7 août 1960, le pays a fait de l'éducation l'un des axes majeurs de sa politique de développement. Dépourvue de ressources humaines de qualité et en nombre suffisant, les nouvelles autorités ivoiriennes prennent la mesure du retard dans ce domaine et de l'obstacle que pourrait constituer un déficit de cadres et techniciens compétents sur le chemin de la construction du pays. Hérité de la colonisation, le système éducatif a été organisé en trois (03) niveaux : l'éducation de base (cycle primaire et secondaire général), l'enseignement technique et professionnel et l'enseignement supérieur. A cette époque, environ 44 % du budget était alloué chaque année au développement des infrastructures scolaires et universitaires et à la formation des personnels éducatifs (Goin Bi & Koutou, 2019). Plus tard, le pays s'est doté d'instruments juridiques et politiques pouvant lui permettre d'atteindre son objectif de scolarisation de 100 % des enfants du pays, conformément à la déclaration universelle des droits de l'homme de 1948 et à la Convention des Nations Unies relative aux droits à l'éducation de l'enfant. Une loi sur l'enseignement a par la suite été votée en 1995⁷ puis modifiée par la loi n° 2015-635 pour rendre l'école obligatoire pour tous les enfants âgés de 6 à 16 ans. Malgré toutes ces actions, le taux brut de scolarisation reste relativement bas aujourd'hui : 69,5 % au primaire en 2022 et 55 % au secondaire en 2024 (UNESCO).

Bien que l'enseignement général enregistre le plus grand nombre d'élèves, on note ces dernières années un intérêt grandissant pour l'enseignement technique et la formation professionnelle. Cette tendance s'explique par la baisse du nombre d'emplois salariés dans le secteur public (fonction publique), principal employeur des diplômés issus de l'enseignement général et des universités publiques jusqu'au début des années 1990 (Bamba, Tuo & Duguay, 2020). Aujourd'hui, l'enseignement technique et la formation professionnelle répondraient mieux à la demande de main d'œuvre qualifiée des entreprises et aux besoins de formation des populations

⁷ Loi n° 95-639 du 7 septembre 1995

pour leur insertion dans la vie active et leur promotion sociale et professionnelle. Pour ce faire, deux programmes majeurs (L'Académie des talents ACT et l'École de la deuxième chance E2C) sont déployés par le ministère de l'enseignement technique et de la formation professionnelle (présentés dans le chapitre 6). Les objectifs poursuivis sont d'une part, de préparer l'élève à acquérir des qualifications techniques et professionnelles pouvant lui permettre d'exercer un métier et de faciliter son insertion dans la vie active et d'autre part, d'améliorer la productivité des populations. Les diplômes délivrés vont du Certificat d'Aptitude Professionnel (CAP) à la Licence en passant par le Brevet de technicien supérieur (BTS) (www.education-formation.gouv.ci).

Réservé aux titulaires du Baccalauréat issus de l'enseignement secondaire général, mais aussi aux bacheliers techniques et professionnelles, l'enseignement supérieur comptait en 2015 plus de 150 000 étudiants inscrits dans 216 établissements supérieurs installés dans tout le pays, dont 15 % d'universités (publiques et privées) et 85 % de grandes écoles. Tout comme les deux premiers niveaux du système éducatif, l'un des défis majeurs après l'adoption et la mise en place du système LMD reste le renforcement des capacités d'accueil. A ce niveau, une politique de renforcement des capacités a permis de passer de trois universités publiques et deux Unités de recherches scientifiques (URS) en 2011 à 9 universités en 2025 (www.enseignement.gouv.ci). En plus des universités, la Côte d'Ivoire compte des écoles supérieures d'excellences logées au sein de l'Institut National Polytechnique Félix Houphouët-Boigny (INPHB) de Yamoussoukro⁸, qui forment chaque année des ingénieurs et cadres supérieurs depuis les années 1970.

⁸ Capitale politique et administrative de la Côte d'Ivoire

Tableau 1 : Évolution du nombre des établissements d'enseignement supérieur entre 2019 et 2024

TYPE ÉTABLISSEMENT	STATUT ÉTABLISSEMENT	ANNÉE ACADÉMIQUE				
		2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024
UNIVERSITÉ	PUBLIC	7	7	8	8	9
	PRIVÉ	40	40	127	127	127
	TOTAL	47	47	135	135	136
GRANDE ÉCOLE	PUBLIC	35	35	35	35	35
	PRIVÉ	318	341	444	444	444
	TOTAL	353	376	479	479	479
TOTAL GÉNÉRAL		400	423	614	614	615

Source : *Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique*

L'augmentation des capacités du système éducatif règle en soi un problème, celui de l'accès à l'éducation et à la formation, même si 18,8 % des jeunes restent toujours sans éducation, sans formation et sans emploi (France 24 – article publié en ligne le 15/09/2025). Cependant, cette évolution ne résout pas totalement le problème de l'adéquation des formations avec les besoins du marché du travail et pose, en plus, la question de l'insertion professionnelle des diplômés issus du système scolaire et universitaire.

3.1.4 La formulation du problème de recherche

Le problème qui se dégage du contexte que nous venons de présenter découle d'une part, des statistiques en lien avec l'emploi et l'activité entrepreneuriale et d'autre part, du manque de connaissances sociologiques sur des dimensions non économiques du phénomène entrepreneurial en Côte d'Ivoire.

En effet, si le taux de chômage se situe à 2,9 % et que la proportion des emplois salariés est seulement de 23,7 % (economie-ivoirienne.ci), cela voudrait dire que de nombreux emplois ne sont pas salariés et sont exercés par des travailleurs indépendants, des auto-entrepreneurs, des petits entrepreneurs, etc., parmi lesquels il est possible de retrouver des diplômés de l'enseignement supérieur dont 15 % étaient officiellement en situation de chômage en 2022 (France 24, *Ibid.*). Mais les TPE et PME qui offrent ces emplois sont majoritairement

informelles et souvent exposés à des risques élevés de mortalité. Cette situation interroge aussi sur la capacité de ces petits entrepreneurs à conduire un projet entrepreneurial à son terme.

Les statistiques publiées par le Centre de promotion des investissements en Côte d'Ivoire (CEPICI) indiquent que le nombre annuel de création d'entreprises est en croissance. Il est ainsi passé de 2 775 entreprises créées en 2013 à 14 812 en 2018⁹. En 2024, l'Agence nationale de la statistique (Anstat) a comptabilisé 82 548 entreprises formelles. Ces chiffres confirment non seulement la prépondérance des PME dans le tissu économique, mais ils témoignent aussi du dynamisme au niveau de la création d'entreprises en Côte d'Ivoire (classée 26 sur le plan mondial avec un score de 93,7/100 selon le *Ranking Doing Business* 2019). Cependant, ces statistiques cachent bien des réalités vécues par les entrepreneurs puisque selon des chiffres non officialisés, (mais pas contestés) 80 % des PME ivoiriennes n'atteindraient pas 5 années d'existence¹⁰.

Même si la mortalité des PME existe aussi dans les pays développés (estimée à 50 % dans l'OCDE¹¹), elle ne pose pas les mêmes problématiques et n'entraîne pas les mêmes conséquences qu'en Afrique subsaharienne. Dans l'économie ivoirienne où plus de 95,4 % des entreprises formelles sont des PME qui emploient environ 90 % de la population active (Agence nationale de la statistique, 2024), les conséquences sont certainement plus lourdes. Toutefois, cette mortalité est-elle due à un abandon des activités entrepreneuriales au profit d'emplois salariés comme le laissent entendre certaines études économiques ? S'agit-il plutôt de faillites provoquées par des contre-performances économiques ou par des incompétences insuffisantes ? Le manque d'informations officielles rend impossible l'identification des véritables causes de la mortalité. Pour les organisations et associations de PME, les principales causes de cette mortalité sont le déficit de formation des petits patrons, l'inaccessibilité aux financements (crédits bancaires) et le poids des charges fiscales. Si ces causes (réelles ou supposées) peuvent être différentes d'une PME à une autre, le problème de la mortalité demeure quant à lui entier.

Pour tenter d'appréhender le problème, nous avons fait le choix de porter notre regard scientifique sur les petites entreprises en nous intéressant particulièrement aux ressources

⁹ www.cepici.gouv.ci

¹⁰ Ce chiffre a été révélé lors d'un panel d'échanges organisé par la confédération des grandes entreprises de Côte d'Ivoire (CGECI) en 2020. Il n'a pas été contredit par le responsable de l'Agence Côte d'Ivoire PME, mise en place par l'État de Côte d'Ivoire pour l'accompagnement des PME.

¹¹ <https://smallbiztrends.com/2016/11/startup-statistics-small-business.html>

culturelles mobilisées par les petits entrepreneurs. Pour la sociologie, le capital culturel fait partie des ressources dont se sert l'entrepreneur pour déployer son action.

3.2 La revue de la littérature

L'entrepreneur et l'entrepreneuriat ne sont pas des objets exclusifs des sciences économiques et des sciences de gestion puisqu'ils intéressent aussi les sociologues. Si les deux premières étudient l'entrepreneur à travers ses qualités individuelles et exceptionnelles, la sociologie s'intéresse plutôt à la dimension relationnelle de son action et aux ressources sur lesquelles il s'appuie pour la déployer. Même si le capital culturel reste un concept majeur en sociologie de l'éducation particulièrement convoqué pour expliquer les réussites ou les échecs scolaires et pour étudier les conditions de la reproduction sociale, il peut également être pertinent pour étudier d'autres phénomènes et objets sociologiques comme l'entrepreneuriat et l'entrepreneur.

3.2.1 La sociologie des entrepreneurs

« Entrepreneur » est une notion qui invite ordinairement à un cadre d'analyse individualiste comme celui que proposent en particulier les sciences de gestion (Pierre-Marie Chauvin *et al.*, 2014). C'est pourquoi les sociologies de tradition durkheimienne, qui concentrent leur intérêt sur les régularités sociales et sur l'appartenance des individus à des groupes ou à des cultures, ne l'ont guère considéré comme un objet privilégié (Mauss, 1924). Pour la sociologie de tradition wébérienne en revanche, l'entrepreneur est un objet qui mérite toute l'attention des sociologues.

Du point de vue de la relation que nous voulons établir avec la notion de capital culturel, beaucoup reste à construire. L'objet « entrepreneuriat », quoique récent dans les travaux de sociologie économique, ne constitue pas pour autant un champ d'études vierge. Ainsi, pour mieux nous positionner et pour le circonscrire et le délimiter, il est nécessaire d'explorer les travaux déjà réalisés.

L'entrepreneur : homo economicus ou sociologicus ?

Max Weber peut être considéré comme celui qui a ouvert la voie à une réflexion sociologique sur les conditions sociales, religieuses ou culturelles pouvant expliquer l'émergence de milieux entrepreneuriaux particulièrement denses. Même s'il n'a pas écrit une théorie de l'entrepreneur,

il en a tout de même posé les bases dans *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (2004 [1905]). Dans cet ouvrage, il décrit les conditions d'apparition de ce nouveau type d'individu ainsi que le rôle qu'a joué le protestantisme et particulièrement l'ascétisme calviniste dans sa formation. Ce nouvel individu qu'est l'entrepreneur se caractérise par sa force de caractère, son sang-froid, son dynamisme, sa capacité à diriger, à conduire des ouvriers, à séduire les clients, à rompre avec les traditions et à contrebalancer les effets néfastes des bureaucraties (Weber, *Ibid.* ; 1922).

Pour les économistes, l'entrepreneur est un acteur isolé, une sorte de héros qui réussit par sa capacité à innover et à créer. Les approches qu'ils développent ne s'éloignent pas de la description faite par Weber, puisqu'elles se rapportent aussi à la notion de profit, considéré non pas comme la rémunération d'un service, mais comme la contrepartie spécifique d'une capacité à innover, à repérer des opportunités ou à surmonter des situations d'incertitude. Ainsi selon la théorie schumpétérienne (1911), la particularité de l'entrepreneur se trouve dans son « anticonformisme » qui l'amène à vaincre les résistances que lui oppose son milieu social et dans sa « rationalité composite » qui fait de lui un acteur mû, non seulement par un calcul coût-avantage, mais aussi par un tempérament aventurier et un désir constant de créer quelque chose de nouveau.

La sociologie économique reproche aux économistes cette perception de l'entrepreneur « héros » et l'analyse qu'ils font du profit. Pour cette branche de la sociologie, s'intéresser à l'entrepreneur c'est spécifier comment certaines propriétés d'un milieu, d'une organisation ou d'une situation, comment certaines configurations relationnelles (position dans un réseau), comment certains dispositifs de la vie économique (règles juridiques, équipements matériels ou cognitifs, organisations), permettent ou favorisent l'incorporation dans une personne, de capacités à conduire une activité économique visant la réalisation d'un profit, que cette activité soit indépendante ou insérée dans une organisation (Zalio, 2014). C'est sous cet angle que les sociologues vont étudier l'entrepreneur et analyser son activité et la rentabilité qui en découle.

Pierre Paul Zalio (*Ibid.*) regroupe les travaux sociologiques réalisés sur les entrepreneurs suivant trois lignes de force. La première consiste à référer la performance des entrepreneurs à leur position dans un réseau relationnel. La seconde porte sur l'étude des équipements et les dispositifs (matériels, juridiques, organisationnels, cognitifs) qui rendent possible le travail entrepreneurial. La troisième présente l'activité entrepreneuriale comme un jeu sur l'hétérogénéité inhérente au monde social, en insistant sur les conditions (sociales, culturelles,

organisationnelles ou juridiques) dans lesquelles un entrepreneur peut identifier des opportunités de profit, innover et surmonter des incertitudes.

Encastrement social de l'entrepreneur

Les travaux qui portent sur la position relationnelle et la performance des entrepreneurs insistent premièrement sur le caractère déterminant des ressources relationnelles et des appuis personnels dans la création ou le développement d'une entreprise (Aldrich et Zimmer, 1986 ; Grossetti et Bès, 2001). Dans un deuxième temps, ils s'intéressent aux liens entre performances et type de réseaux interpersonnels dans lesquels est inscrit l'entrepreneur. Parmi ces travaux, ceux de Mark Granovetter (2003) font figure de référence puisqu'ils concernent des contextes économiques et sociaux différents. A l'issue de ces travaux, il a développé la « théorie des conditions de l'activité entrepreneuriale » et présenté l'entrepreneur comme un acteur qui sait trouver le bon équilibre entre son encastrement dans un environnement social (couplage, accroissement des dépendances) et son nécessaire désencastrement vis-à-vis de celui-ci (découplage, autonomisation). Il existe donc pour l'entrepreneur, un optimum d'encastrement dans le réseau au-delà duquel un réseau de relation trop dense est défavorable à l'autonomie de l'entrepreneur. Ce qui permet de conclure que la position dans des structures relationnelles offre à certains, mais pas à tous, l'opportunité de bénéficier de certaines ressources indispensables.

Dans une étude qu'elle a réalisée sur les ouvriers du bâtiment en France, Catherine Comet (2007) a montré que la relation entre performance et encastrement varie selon les différents corps de métier intervenant sur un chantier. Moins l'activité est routinière et prévisible (maçonnerie et électricité) plus la performance des entrepreneurs dépend d'une capacité à jouer, par la maîtrise de « trous », un rôle d'intermédiaire entre plusieurs réseaux. A l'inverse, les entrepreneurs aux activités plus routinières (plomberie) tirent avantage d'un encastrement intensif mais dans des réseaux plus limités. Par ses travaux, la sociologie économique montre sa capacité à expliquer comment l'entrepreneur, en fonction des incertitudes liées à son activité, construit sa profitabilité en jouant sur la variété et les niveaux d'encastrement relationnels.

D'autres travaux ont également montré que l'entrepreneuriat est rendu possible par l'existence de dispositifs d'accompagnement, d'incitation ou par des équipements (juridiques, cognitifs, organisationnels, matériels). A partir d'une recherche réalisée sur les chômeurs créateurs d'entreprise, Martin Giraudeau (2007 ; 2009) montre par exemple que l'entrepreneur en tant qu'individualité porteuse d'un projet singulier est d'abord le produit d'un travail collectif où

sont engagés des dispositifs (aide à la création, conseils juridiques, équipements matériels, formulaires, contrats types, business plans). C'est ce collectif qui met en forme le travail du futur entrepreneur et lui donne une représentation de ce qu'est un entrepreneur. Dans cette perspective, l'entrepreneur n'est plus un individu isolé, mais l'incarnation d'un véritable collectif entrepreneurial (Giraudeau, *Ibid.*).

Pour Claire Champenois (2007), les dispositifs en faveur de la création d'entreprise tendent à bureaucratiser ce qui relevait auparavant de logiques de réseaux personnels et le recours accru des entrepreneurs à ces dispositifs tend à standardiser et à rationaliser les conceptions de « l'entreprendre ». Aux États-Unis, une enquête collective réalisée auprès de 200 entreprises de la *Silicon Valley* a montré l'intérêt d'étudier tous les documents qui définissent le projet de l'entreprise et le partage des responsabilités. En rappelant le profit que tire une entreprise des plans cohérents si elle peut en disposer au moment de sa création, l'étude montre que son encastrement, l'hétérogénéité de ses partenaires ainsi que la nature du lien entre sciences et industrie peuvent la prémunir contre certains risques et coûts liés à d'éventuelles modifications (Baron et Hamon, 2005).

A partir de l'étude des équipements et des dispositifs sociaux, la sociologie économique marque son intérêt pour le travail social qui fait qu'un individu devient « entrepreneur ». A ce titre, leur mobilisation n'est nullement un recours à des liens personnels, mais à un travail collectif dont l'entrepreneur est le produit fini.

L'entrepreneur face à l'hétérogénéité et la pluralité des espaces de socialisation économique

La troisième ligne de force identifiée par Zalio (2014) repose sur la perspective sociologique qui consiste à analyser la singularité de l'activité entrepreneuriale en s'intéressant à la manière dont les acteurs, pour obtenir un profit, jouent de l'hétérogénéité du monde social et de l'incomplétude des ordres économiques. La singularité fait ici référence à la saisie par un acteur, d'opportunités que d'autres n'ont pas vu ou su voir, ou, pour le dire autrement, comme la capacité à repérer des hétérogénéités dans l'évaluation des biens, de sorte que, recombinaison et/ou déplacés, ces biens trouvent, dans la transaction aval, preneur à un prix supérieur à celui obtenu dans les transactions en amont nécessaires pour réunir les facteurs de production.

Cette théorie portée par Michel Peraldi (2001) a étudié les échanges de produits variés entre les deux rives de la Méditerranée. Il note que, pour surmonter des hétérogénéités de frontières, ces entrepreneurs « ethniques » (Waldinger, Aldrich et Ward, 1990) s'appuient sur des ressources sociales ou familiales fondées sur l'appartenance à une communauté d'origine. Se référant au *trabendo*, une forme de colportage entre la France et l'Algérie qui jouaient sur l'hétérogénéité du dispositif colonial et sur ses porosités (en termes de différences de niveau de vie, de niveau accès à la citoyenneté, de migration en métropole, etc.), il montre que la force des entrepreneurs résidait dans leur mobilité et leur capacité à déplacer des biens entre des espaces qui offrent de forts différentiels de prix.

L'analyse de Hervé Sciardet (2003) s'inscrit également dans cette perspective. A partir d'une étude sur les brocanteurs du marché aux puces de Saint-Ouen, il décrit l'entrepreneur-commerçant comme un acteur jouant sur une multiplicité de ressources et d'espaces pour percevoir le profit qui peut résulter de l'écart entre la valeur d'un bien dans le contexte du marché initial et sa nouvelle valeur possible, quand déplacé, nettoyé, remis en scène avec d'autres biens, et donc recontextualisé, il « prend de la valeur ». C'est ce que montre aussi l'anthropologue Frederik Barth (2000 [1978]) qui, en exploitant une enquête réalisée dans la région du Darfour au Soudan, définit l'entrepreneur comme celui qui connecte des sphères économiques et sociales généralement séparées. Le point essentiel qu'il soulève, c'est le rôle joué par l'existence de sphères économiques séparées où l'évaluation du travail est différente et l'idée que « *les entrepreneurs dirigent de manière prééminente leurs activités vers les points d'un système économique où les écarts d'évaluation sont les plus grands et qu'ils s'efforcent de mettre en place des transactions de couplage permettant d'exploiter ces écarts* » (p. 58).

Au fond, l'activité entrepreneuriale peut se décrire dans cette perspective, comme un travail de couplage de scènes sociales où la différence de valeur des biens et des services est exploitée. Ce qui rend possible cette activité c'est d'une part, l'existence d'un ensemble de dispositifs de couplage entre l'amont et l'aval d'une production et, d'autre part, celle d'acteurs (les entrepreneurs) aptes à reconnaître le profit qu'on peut tirer de l'enchaînement des transactions, du déplacement et de la transformation des produits entre des scènes sociales différenciées.

Au total, ce petit tour d'horizon des études sur l'entrepreneur permet d'apprécier la profondeur des formes transactionnelles, la variété des contextes culturels et l'hétérogénéité des scènes sociales sur lesquelles jouent les entrepreneurs. Elles permettent également de comprendre le rôle des dispositifs et équipements collectifs dans la mise en place des projets entrepreneuriaux

individuels, grâce à la mobilisation de ressources sociales. Mais, la religion en tant que ressource culturelle (Weber, 1905) n'a pas fait l'objet d'intérêt particulier de la part de sociologues contemporains. Serait-ce dû à un simple choix de positionnement théorique ? S'agit-il au contraire d'une façon subtile de dénier à la religion sa dimension culturelle et son rôle dans le processus entrepreneurial ? Quoi qu'il en soit, nous pensons que, tout comme l'ethnicité, elle influence les trajectoires entrepreneuriales et constitue un mode d'acquisition et de transmission des dispositions entrepreneuriales, ne serait-ce que par un choix de vie ascétique.

Lorsque les sociologues contemporains se sont intéressés aux ressources culturelles des entrepreneurs, c'est généralement à travers leurs diplômes, leurs trajectoires de formation et leur style de vie. En outre, leur intérêt s'est principalement porté sur les grands patrons et sur les cadres (Bourdieu & Passeron, 1970 ; Boltanski, 1982 ; Villette & Vuillermot, 2005 ; Finez et Comet, 2010 ; Lutz, Noseleit & Tundu, 2021 ; Oferlé, 2021.). Pourtant, les petits patrons sont aussi des entrepreneurs (Zalc, 2012) et le capital culturel ne se réduit pas qu'au diplôme et au capital scolaire. C'est pourquoi nous avons choisi d'analyser le capital culturel sous toutes ses formes et de vérifier sa contribution à la formation de l'ethos entrepreneurial et au développement de l'habitus des petits entrepreneurs.

3.2.2 Le concept de « capital culturel »

Introduite dans *La Reproduction* (1970), c'est surtout dans *La Distinction* (1979a) que Bourdieu développe la métaphore économique de « capital » pour désigner les propriétés associées aux ressources culturelles (transmission, accumulation et profits associés).

De la métaphore du « capital »

Chez Pierre Bourdieu, la notion économique de capital est à la fois une réinterprétation critique et une extension sociologique du concept économique classique de Karl Marx (1867). Il ne s'agit pas uniquement du capital financier, mais d'un ensemble de ressources accumulables, convertibles et transmissibles qui permettent aux individus ou aux groupes d'occuper des positions sociales dominantes ou dominées dans un champ donné. Dans la tradition économique, le capital est défini comme un facteur de production, généralement matériel ou financier, utilisé pour générer un revenu (Marx, Smith, Ricardo, etc.).

Par cette métaphore, Pierre Bourdieu promeut l'idée d'investissement productif et l'élargit à des domaines non économiques, en insistant sur ses dimensions symboliques, sociales et culturelles, souvent invisibles dans les analyses économiques classiques.

De la définition restreinte du « capital culturel » à une définition large

Pierre Bourdieu (1979b) a identifié trois formes sous lesquelles se présente le « capital culturel ». La forme incorporée qui se traduit par des dispositions durables de l'organisme, la forme objectivée qui se rapporte aux biens culturels (tableaux, livres, dictionnaires, instruments, machines, etc.) et la forme institutionnalisée qui se matérialise par les diplômes et les titres scolaires. Dans *Le sens pratique* (1980)¹², il définit le capital culturel comme « *l'ensemble des qualifications intellectuelles produites par l'investissement scolaire, mais aussi par la transmission familiale de dispositions et de compétences* » (p. 128). Cette définition fait pourtant l'objet de débat et entretient un clivage entre les partisans d'une définition restreinte et ceux qui sont pour son élargissement.

Diffusée massivement en sociologie de l'éducation et dans le monde anglo-saxon en particulier, la définition restreinte a eu tendance à assimiler le « capital culturel » à la grande culture, la culture savante ou *highbrow* culture, celle des groupes de haut statut (Di Maggio, 1982). Pourtant, le rapport à la culture va au-delà du rapport aux œuvres d'art ou de l'esprit, puisque Bourdieu inclut dans sa définition les dispositions corporelles et esthétiques, les façons de se tenir, de se vêtir, de parler, de manger, de se tenir à table, ainsi que les goûts raffinés qui s'expriment dans toutes les activités de la vie sociale, etc., et qui ne sont pas propre à la culture savante. Selon Di Maggio (2007), les adeptes de cette définition du « capital culturel » sont majoritairement quantitativistes et leur choix répond à une préoccupation bien précise : celle de pouvoir rendre le concept opérationnel (Di Maggio, 2007).

En revanche, la définition large du concept de capital culturel est dominante dans les travaux des sociologues français. En mettant l'accent singulièrement sur son rôle dans la reproduction scolaire et sociale, cette définition invite à opérer une distinction entre l'effet et le contenu du « capital culturel ». La *highbrow* culture étant en déclin (Donnat, 1994 ; Peterson & Kern, 1996 ; Gans, 1999), les tenants de la définition large s'interrogent sur la pertinence des nouveaux contenus culturels de la notion, car n'importe quelle compétence donnée peut

¹² BOURDIEU P., 1980, *Le sens pratique*, Paris, Éditions de Minuit

désormais fonctionner comme du capital culturel. Pour Fabiani (2007), la définition large est plus respectueuse et conforme à celle de Bourdieu parce qu'elle ne se réduit pas à une définition des différentes « cultures » (légitime, commune, scolaire) comme simples répertoires d'œuvres ou de productions culturelles, mais elle relève d'une définition relationnelle, donc mouvante.

Pour l'étude que nous avons réalisée, la définition large du concept s'est avérée plus adaptée à notre objet et à notre cible, à savoir l'entrepreneuriat pratiqué par les classes populaires.

L'institution scolaire et la reproduction sociale

L'histoire de l'éducation rappelle que l'école n'a pas de tout temps et en tout lieu joué un rôle central dans le processus de hiérarchisation des groupes sociaux. C'est récemment que l'école a acquis un rôle prépondérant dans la légitimation des positions sociales. Selon Jourdain et Naulin (2011), Bourdieu a montré dans ses travaux que la reproduction sociale n'est pas toujours passée par l'école. Dans *Le Raisonnement sociologique* (1991) Jean-Claude Passeron précise même que la thèse de la reproduction est « historiquement fausse » si on pense qu'elle décrit une réalité transhistorique.

Dans la petite production marchande artisanale ou agricole par exemple, le temps de l'apprentissage et celui du travail se recouvrent très largement : on apprend un métier en commençant à l'exercer sous la direction d'un maître expérimenté. L'école en tant qu'institution reconnue n'est donc pas l'unique cadre d'acquisition des savoirs et des compétences assimilables au capital culturel. Par ses différentes formes, le capital culturel met en scène des espaces différents dans lesquels ils se construisent dans le temps à travers des rapports sociaux complexes mais qui débouchent sur certaines régularités des actions des individus. La « théorie dispositionnelle de l'action » de Pierre Bourdieu propose une alternative au subjectivisme (action guidée par les choix rationnels) et à l'objectivisme (action déterminée par les structures). Selon son auteur, la pratique est « le produit de la relation dialectique entre une situation et un « habitus », entendu comme un système de dispositions durables et transposables qui, intégrant toutes les expériences passées, fonctionne à chaque moment comme une « matrice de perceptions, d'appréciations et d'action ». C'est donc cet « habitus » qui rend possible l'accomplissement de tâches infiniment différenciées, grâce aux transferts analogiques de schèmes permettant de résoudre les problèmes de même forme et grâce aux corrections incessantes des résultats obtenus, dialectiquement produites par ces résultats » (Bourdieu, 1997).

Le concept de capital culturel est traditionnellement rattaché au champ de la reproduction sociale par l'institution scolaire, mais la théorie dispositionnelle de l'action qui en découle peut-être appliquée à d'autres champs et d'autres objets sociologiques. De plus, en tant que concept dynamique, nous pouvons considérer ses autres formes et étendre le capital culturel au-delà du diplôme et de l'école qui ne constituent que, pour notre part, l'un des champs d'application du concept, mais pas le seul. Au nom de la flexibilité que lui donne la définition alternative ou large, toute compétence peut fonctionner comme du capital culturel (Blasius & Friedrichs, 2003) et d'autres capitaux (comme le capital culturel international), sont identifiées comme de nouvelles formes du capital culturel en s'appuyant sur les principes d'investissement et d'accumulation des savoirs (Draelants & Ballatore, 2014).

Ethos et habitus : deux notions en rapport avec l'incorporation

Les notions d'ethos et d'habitus appartiennent à une même famille conceptuelle : celle des catégories qui visent à rendre intelligible la continuité et la cohérence des pratiques sociales, au-delà de la simple conscience des acteurs. Toutes deux tentent de répondre à une question fondatrice des sciences sociales : comment les conduites individuelles traduisent-elles des structures collectives ?

Le terme ethos a d'abord été employé en philosophie morale (notamment chez Aristote) pour désigner la manière dont un individu incorpore des vertus et construit son caractère à travers l'habitude. En sociologie, Max Weber (1905) réinvestit ce concept pour analyser la relation entre les systèmes religieux et les comportements économiques en le définissant comme un ensemble de dispositions éthiques intériorisées qui orientent les conduites économiques par la valorisation du travail, de la discipline et l'épargne chez les protestants calvinistes. Pour lui, l'ethos n'est pas seulement une morale individuelle, mais aussi une forme de rationalité culturelle et une manière pour une société de donner sens à l'action en légitimant certaines pratiques (l'accumulation capitaliste) et en délégitimant d'autres (l'oisiveté, les dépenses improductives).

Quant au terme habitus qui veut dire disposition acquise en Latin, il est d'abord emprunté à Aristote puis redéfini par Marcel Mauss dans son *Essai sur les techniques du corps* (1936) pour désigner les manières socialement acquises de se tenir, de marcher, de manger, d'agir qui sont des habitudes façonnées par la culture. Mais c'est Pierre Bourdieu qui en fait un concept sociologique et lui confère toute sa portée sociologique. Dans *Esquisse d'une théorie de la*

pratique (1972) et *Le sens pratique* (1980), il définit l'habitus comme un système de dispositions durables et transposables, structures structurées prédisposées à fonctionner comme structures structurantes. Autrement dit, l'habitus est la mémoire incorporée des structures sociales, un principe générateur de pratiques et de perceptions cohérentes, sans qu'il soit nécessaire de les calculer ou d'en avoir conscience. Il ne s'agit pas d'un système moral explicite, mais d'une logique pratique tacite, produit de la socialisation. L'habitus permet de comprendre pourquoi des individus issus du même milieu ont des goûts, des jugements ou des trajectoires analogues. Il rend compte du "sens du jeu" social (Bourdieu, 1980).

Si au départ l'ethos était défini comme une disposition morale reposant sur la tension entre valeur religieuse et rationalité économique, à partir d'études anthropologiques postérieures, l'ethos devient une valeur culturellement codée, une tonalité affective et normative collective, visible dans les pratiques, les rites, les formes d'expression. Il s'agit d'un style moral collectif (Geertz, 1973). À l'inverse, l'habitus n'est pas fondé sur la conscience morale mais sur la socialisation pratique et est produit par la répétition d'expériences structurées (famille, école, travail), qui engendrent des dispositions durables. L'habitus relie donc structure sociale et pratique individuelle sans passer par l'intériorisation consciente de valeurs. C'est le cas par exemple des goûts culturels, des stratégies scolaires ou professionnelles, des styles de consommation (Bourdieu, 1979), qui ne résultent pas d'un calcul, mais d'une affinité entre positions sociales et dispositions incorporées. Pour Bourdieu, l'habitus est aussi un principe de reproduction sociale qui reconduit les inégalités en adaptant les attentes et les pratiques aux conditions objectives d'existence. Cependant, il n'est pas totalement déterministe puisqu'il contient une marge de jeu (*hysteresis effect*) qui permet aux individus d'improviser ou de se réajuster en fonction des contextes.

3.3 La délimitation de l'objet de recherche et du champ de l'étude

Erik Neveu (2013) observe que la notion de capital culturel a eu un succès considérable, mais s'inquiète de la prolifération des nouveaux capitaux auxquels elle a donné lieu (capital politique, journalistique, militant, scientifique, etc.). Il identifie deux risques majeurs : une inflation conceptuelle, puisqu'à force de décliner la notion pour tous les champs, elle risque de perdre en rigueur théorique et en pouvoir explicatif ; et une analogie abusive, étant donné que certains usagers la réduisent à un simple synonyme de « ressource », alors que chez Bourdieu il s'agit d'un concept articulé à des logiques de champ, de pouvoir et de reproduction.

Si au départ l'idée nous a tenté d'inclure de nouvelles dimensions à la notion de capital culturel, nous l'avons finalement abandonnée pour rester dans les proportions définies par son concepteur. Toutefois, nous avons choisi de prendre le concept dans son sens élargi afin de mieux l'appliquer au petit entrepreneur, tout en restant attachés aux logiques de champ, de pouvoir et de reproduction rappelées par Neveu (*Ibid.*). En effet, à travers ses différentes formes, nous voulons aussi montrer comment le capital culturel est mobilisé dans différents champs, tantôt pour maintenir une domination et conserver des monopoles, tantôt pour modifier les rapports de pouvoir établis, tantôt pour atteindre certaines positions et avoir une reconnaissance économique et sociale.

Étant donné que le capital culturel ne concerne pas uniquement les diplômes et les institutions scolaires, nous avons étudié aussi les processus et les circuits par lesquels il se transmet et s'acquiert à travers les espaces, les institutions et cadres sociaux, ainsi qu'à travers les trajectoires sociales et professionnelles.

3.4 La question de recherche et les hypothèses

Le problème ayant été identifié, la revue de la littérature nous a permis de circonscrire l'objet de recherche ainsi que le champ de l'étude. Ceci étant, quelle est la question principale de la recherche et quelles sont les hypothèses que nous formulons ?

3.4.1 Le questionnement de recherche

Notre étude s'intéresse au capital culturel des petits entrepreneurs, c'est-à-dire aux différentes formes sous lesquelles il existe, ainsi qu'à leurs modalités d'acquisition. Si elle ne vise pas précisément à expliquer la mortalité ou la pérennité des petites entreprises, elle contribue au moins à identifier la forme la plus déterminante du capital culturel des petits entrepreneurs dont les activités survivent au-delà de 5 ans, ainsi que les modalités par lesquelles elle s'obtient. Pour se faire, notre question principale est celle-ci :

- Comment identifie-t-on les formes du capital culturel des petits entrepreneurs de Côte d'Ivoire, comment s'acquiert la forme incorporée et comment influence-t-elle les trajectoires entrepreneuriales ?

Les questions secondaires auxquelles nous serons également amenés à répondre sont les suivantes :

- Quelles sont les institutions et mécanismes sociaux qui permettent l'acquisition de la forme incorporée du capital culturel des petits entrepreneurs issus pour la plupart des milieux populaires ?
- Quelle place le diplôme et les titres scolaires occupent-ils dans les activités exercées par les petits entrepreneurs ?
- Comment se fait le choix de la modalité d'acquisition de la forme incorporée de capital culturel par les petits entrepreneurs ?

3.4.2 Les hypothèses de recherche et l'objectif de la thèse

L'identification du problème et la formulation des questions qui ont orienté la démarche de recherche débouchent sur la proposition de réponses provisoires, c'est-à-dire les hypothèses (N'da, 2015).

Nos hypothèses de recherche

Une hypothèse générale et des hypothèses opératoire peuvent être proposées en guise de réponses provisoires aux questions de recherche que nous avons posées.

L'Hypothèse générale :

- Le capital culturel des petits entrepreneurs est identifiable à travers les diplômes, les biens culturels à dimension économique et surtout les savoir-faire et les dispositions (capital culturel incorporé) qui influencent particulièrement les trajectoires entrepreneuriales et expliquent la volonté de création d'entreprises.

Les hypothèses opératoires :

- Les petits entrepreneurs de l'économie ivoirienne s'appuient majoritairement sur les institutions non formelles pour acquérir et accumuler le capital culturel incorporé nécessaire à la création et à la conduite de leurs projets entrepreneuriaux.

- Le diplôme n'apparaît pas comme une ressource indispensable pour la création d'une activité, même s'il peut s'avérer utile pour son développement en fonction du domaine et du type d'activité exercée.
- Le choix de la modalité d'acquisition du capital culturel incorporé dépend des ressources sociales et culturelles disponibles, ainsi que de la nature des activités exercées.

L'objectif de la thèse

Au moment où les débats sur l'évolution du contenu sociologique du concept de capital culturel se poursuivent (Neveu, 2013 ; Draelants & Ballatore, 2014 ; Glevarec, 2018, 2022) et où l'intérêt pour une « sociologie des petites entreprises » devient plus grand (Nivet et Trouvé, 2021), cette étude se veut une contribution à la réflexion sociologique sur les usages possibles du concept de capital culturel, notamment hors de son champ d'application traditionnel. En choisissant de porter le regard scientifique sur les « petits entrepreneurs » de Côte d'Ivoire, *a priori* faiblement dotés de capitaux et issus majoritairement des classes populaires, nous voulons analyser les formes de capital culturel qu'ils détiennent et établir la relation entre elles, les modalités d'acquisition et le type d'activité exercée.

Étant donné que l'école est universellement reconnue comme l'unique institution par laquelle s'acquiert la forme institutionnalisée du capital culturel et que la forme objectivée se traduit généralement par la transmission de biens culturels à dimension économique ou non, notre attention s'est davantage portée sur la forme incorporée dont l'acquisition donne lieu à une diversité des modalités, d'espaces et de canaux formels et informels. Premièrement, il s'agissait d'identifier chez chaque groupe d'entrepreneurs étudiés, les éléments correspondant aux différentes formes de capital culturel définies par Pierre Bourdieu (1979 ; 1980 ; 1986) pour vérifier la pertinence du concept sur un objet économique et sur une catégorie d'acteurs sensés détenir moins de capitaux culturels. Deuxièmement, il était question d'identifier les différents modes d'acquisition de la forme incorporée du capital culturel qui, à la différence des 2 autres, peut donner lieu à plusieurs cadres et circuits formels ou non. En définitive, cette étude est une contribution à la sociologie des petits entrepreneurs par la description des modalités d'acquisition et de transmission des savoirs en fonction du type d'activité exercé.

4 La méthodologie de recherche

La stratégie déployée pour vérifier nos hypothèses repose sur un mixte d'approches fait d'observation, d'entretien semi-directifs et de *focus group*, et porte sur plusieurs groupes différents de petits entrepreneurs. La présentation de la méthodologie se fait en plusieurs points. D'abord nous décrivons la population cible et l'échantillon, ensuite nous présentons les différents terrains d'enquête et le déroulement de la recherche et enfin nous expliquons le processus de traitement et d'analyse des données.

4.1 La description de la population cible et de l'échantillonnage

De Max Weber (1905) jusqu'aux auteurs contemporains, les sociologues ont toujours présenté les entrepreneurs comme un groupe hétérogène (Chauvin et *al.*, 2014). Dans ses travaux sur les champs sociaux, notamment le champ économique, Pierre Bourdieu (2000) montre que la différence des entrepreneurs, poursuivant tous des objectifs en termes de gains, se situe au niveau des capitaux possédés. Pour d'autres chercheurs comme Howard Aldrich et Martin Ruef (2018), l'hétérogénéité du groupe des entrepreneurs est visible à travers les trajectoires individuelles et le niveau d'implication du capital social dans la création d'entreprise (réseaux, appartenance communautaire, ethnicité, religion, autochtonie, etc.). Ces descriptions correspondent aussi aux petits entrepreneurs de Côte d'Ivoire. C'est pourquoi notre échantillon a été constitué de sorte à être le représentatif possible des petits entrepreneurs de l'économie ivoirienne, aussi bien en termes de capitaux mobilisés que de trajectoires sociales et professionnelles.

En Côte d'Ivoire, les petits entrepreneurs sont définis à travers leurs caractéristiques et à travers celles de leurs entreprises. Constant Soko (2011) les décrit comme des sociétés de personnes œuvrant principalement dans l'industrie, les travaux de construction, les travaux publics et ayant moins d'une trentaine d'employés. Selon sa description, ceux qui exercent dans le secteur formel ont une « solide » formation alors que les petits entrepreneurs informels n'ont généralement pas un niveau d'études élevé.

En Côte d'Ivoire, la législation inclut les microentreprises parmi les PME (MPME) et les distingue sur la base des critères de nombre d'employés et de chiffres d'affaires.

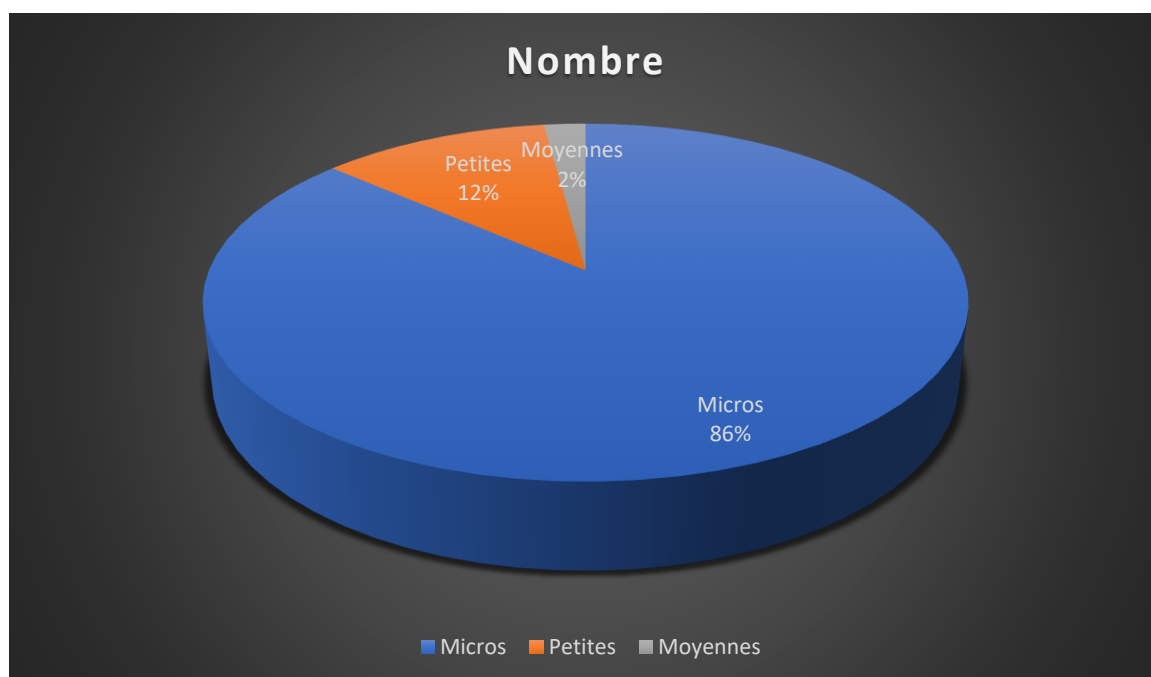
Tableau 2 : Stratification des PME en Côte d'Ivoire

Type d'entreprise	Effectifs	Chiffres d'affaires (en CFA)
Micro entreprise	1 à 10 employés	Moins de 30 millions (45 000 €)
Petite entreprise	Moins de 50 employés	Entre 30 et 150 millions (225 000 €)
Moyenne entreprise	Moins de 200 employés	Entre 150 millions et 1 milliard (1,5 M €)

Source : Site du ministère en charge des PME

Suivant cette stratification, notre échantillon se compose comme suit : 83 microentreprises, 11 petites entreprises et 2 petites entreprises.

Graphique 1 : Répartition des entreprises étudiées en fonction des strates



Source : Données d'enquêtes

Notre échantillon se compose majoritairement de Micro-entreprises (ou TPE) et de quelques Petites entreprises. Il inclut les auto-entrepreneurs qui sous-traitent une partie de leurs activités comme la livraison de marchandises aux clients ou encore l'entretien des plantations par une main d'œuvre agricole saisonnière ou ponctuelle. Ne disposant pas toujours de base de données

sur les petits entrepreneurs, nous globalement avons constitué un échantillon aléatoire, mais de façon stratifiée (Glaser, 1978 ; N'da, 2015).

Pour les petits entrepreneurs agricoles, nous avons ciblé les néoruraux reconvertis dans l'agriculture et originaires de notre village maternel. Concernant le petit commerce pratiqué de façon traditionnelle, notre échantillon a été constitué dans un marché de la commune de Yopougon (Abidjan) selon des critères ethniques, religieux et communautaires. L'histoire de la Côte d'Ivoire montre que le commerce est pratiqué en majorité par des communautés non ivoiriennes qui gardent le monopole de la petite distribution (Chapitre 1 et 4). Quant aux petits entrepreneurs qui pratiquent le commerce en ligne et aux petits artisans, nous nous sommes appuyés sur notre réseau de relations et sur des recommandations pour constituer l'échantillon dans notre quartier de résidence et au-delà. Enfin, pour les petits transformateurs des matières premières et pour quelques entrepreneurs de la petite finance, nous avons eu recours d'une part, à la liste des transformateurs agréés (voir annexes) dressée par le Conseil du café et du cacao (CCC)¹³ et d'autre part, à des contacts établis lors d'événements réunissant des petits entrepreneurs à Abidjan.

Au total, l'échantillon que nous avons voulu assez représentatif de la structure des petites entreprises compte 96 enquêtés, dont 25 femmes.

Tableau 3 : Nombre d'enquêtés par strate et par type d'activité

Entrepreneurs	Nombre
Néoruraux	14
Petits commerçants traditionnels	25
Petits commerçants en ligne	12
Petits transformateurs	22
Petite finance	3
Petits artisans	15
Administratifs	5
Total	96

Source : Nos données de terrain

¹³ Organe régulateur de l'achat et de la vente du café et du cacao en Côte d'Ivoire

En plus de ces entretiens semi-directifs, nous avons aussi procédé par observation et réalisé deux *focus group*, l'un en milieu rural avec des allogènes employés comme main d'œuvre agricole et l'autre avec des responsables du ministère de l'enseignement technique, de la formation professionnelle et de l'apprentissage (METFPA).

4.2 Le terrain d'étude et le déroulement de l'enquête

L'enquête de terrain s'est faite en trois phases : d'abord une enquête exploratoire à la fin de l'année 2019, ensuite l'enquête proprement dite réalisée entre 2021-2022 et enfin une enquête complémentaire faite entre avril et mai 2025. Les terrains d'enquêtes ont été choisis en fonction de la cible et de l'échantillon, mais aussi en fonction de notre connaissance du terrain. Deux principaux terrains ont été investigués : un terrain urbain pour les activités de transformation et du tertiaire et un terrain rural pour les activités agricoles. Pour le terrain urbain, c'est la ville d'Abidjan, capitale économique qui a été choisie. Quant au terrain rural, c'est la sous-préfecture de Yopohué située dans le Centre-Ouest du pays, en zone de production cacaoyère, qui a été retenue.

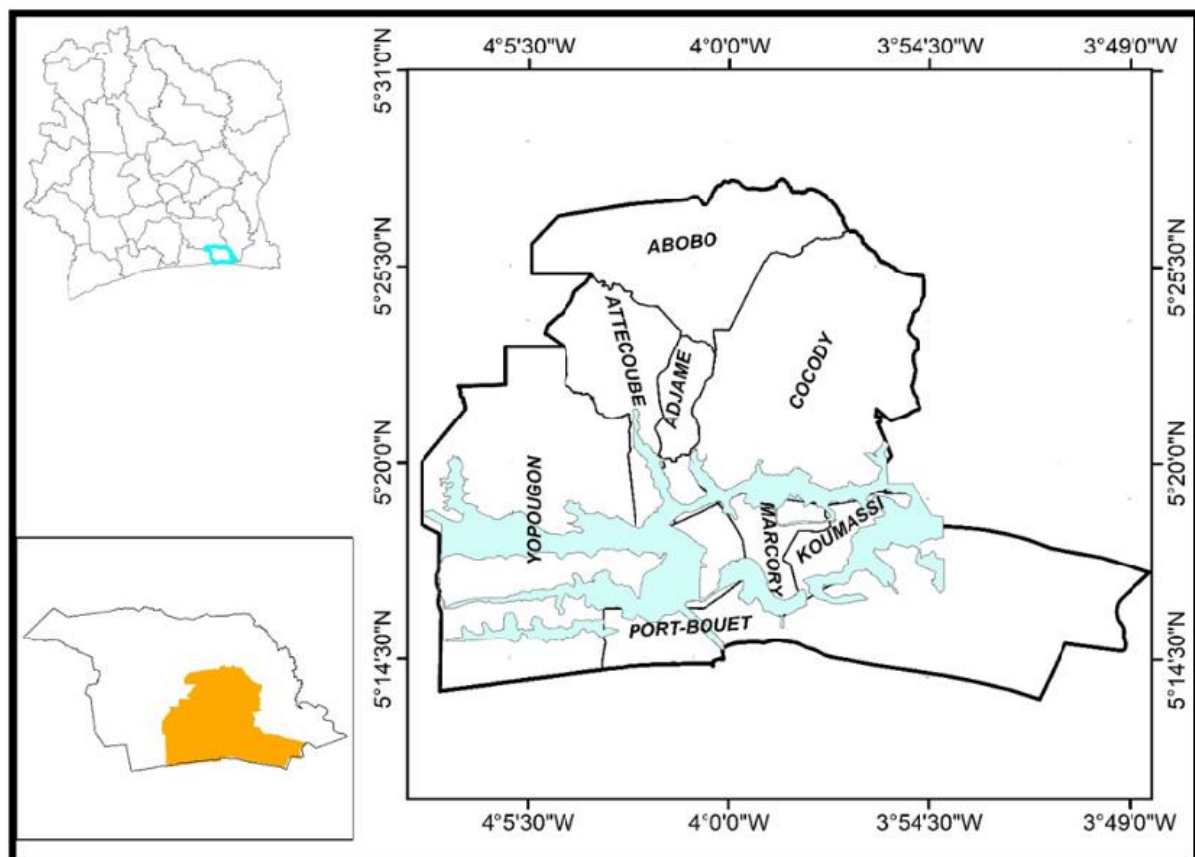
Depuis 2012, la Côte d'Ivoire enregistre une augmentation du volume de ses activités économiques avec une croissance moyenne annuelle de plus de 7 % sur la période 2012-2022. Sur le plan sous régional, elle contribue à 40 % du PIB et des exportations de l'UEMOA¹⁴ (Trésor général de France). Le pays possède également la base industrielle la plus importante de l'union. Selon le dernier recensement général de 2019, environ un quart de la population ivoirienne est étrangère, dont une grande partie vient des pays de l'Afrique de l'Ouest tels que le Burkina Faso, le Mali, la Guinée, le Ghana, le Bénin, le Nigéria, le Niger, le Sénégal, etc. La Côte d'Ivoire reste également le 1^{er} producteur et exportateur mondial de cacao (plus de 40 % de part de marché) et depuis 2015 le 1^{er} producteur mondial de noix de cajou (autour de 20 % de la production mondiale). Du fait de la forte disparité, la ville d'Abidjan concentre à elle seule 80 % de l'activité économique. Son choix comme terrain d'enquête tient compte à la fois du dynamisme économique de la ville et de la diversité des activités et des communautés qui les exercent. Pour rappel, le secteur secondaire représente 22 % du PIB national et le secteur tertiaire 56 % (www.economie-ivoirienne.ci).

¹⁴ C'est une organisation de l'Afrique de l'Ouest créée le 10 janvier 1994 à Dakar et qui se caractérise par l'utilisation d'une monnaie commune, le franc CFA. Elle regroupe 8 pays, à savoir le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.

Le secteur primaire, principalement axé sur l'agriculture représente 22 % du PIB et occupe la part la plus importante de la main-d'œuvre. Après avoir longtemps concerné la côte Est du pays (période coloniale et post coloniale), la production cacaoyère est depuis quelques décennies l'affaire des régions du Sud-Ouest et du Centre-Ouest (Léonard et Vimard, 2005 ; Colin, 1990 ; Chauveau et Dozon, 1985). Cependant, la filière cacaoyère est en crise depuis quelques années du fait, non seulement de la mévente des productions (achats en dessous du prix fixé par le gouvernement ; productions invendues ; etc.), mais aussi à cause d'une maladie végétale qui décime le verger cacaoyer depuis des années, entraînant une chute drastique des revenus déjà faibles des planteurs. L'intérêt pour nous dans un tel contexte, c'est de voir comment les producteurs, notamment les néo-ruraux, s'organisent, et avec quel capital culturel, pour faire face aux nouveaux défis économiques et écologiques et à la problématique de la main-d'œuvre agricole, devenue rare et coûteuse.

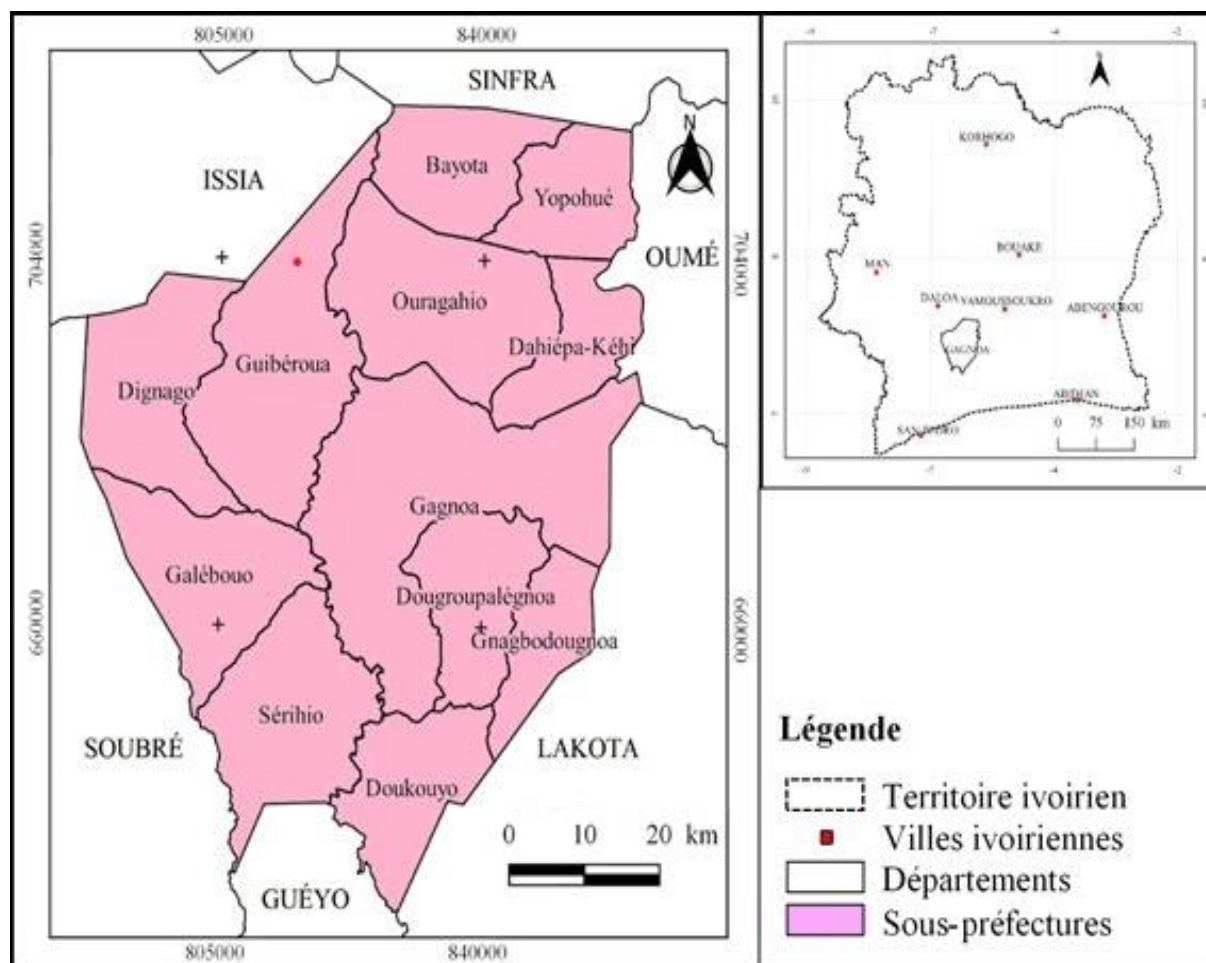
De façon générale, les enquêtes ont été réalisées sans difficultés majeures, mais souvent avec de nombreuses contraintes. Réalisés la plupart du temps sur les lieux de travail, nous avons dû interrompre plusieurs fois les entretiens et fait de longues pauses à chaque fois que l'enquêté était sollicité par des collaborateurs ou recevait la visite des clients. En plus, des rendez-vous d'entretiens ont souvent été reportés ou annulés à la dernière minute quand plusieurs de nos sollicitations sont restées lettres mortes. Par contre, profitant de certaines opportunités, des rendez-vous ont été organisés sur le fil, ne laissant pas suffisamment de temps de bien les préparer quelques fois. Malgré tout, les objectifs définis en termes d'échantillon et de nombre d'entretiens ont pu être atteints.

Carte 1 : Ville d'Abidjan, capitale économique de Côte d'Ivoire



Source : Site de Research Gate

Carte 2 : Territoire administratif de la région du Goh et de la sous-préfecture de Yopohué



Source : Institut national de la statistique (INS)

4.3 L'analyse et le traitement des données

Après la collecte des données qualitatives et leur transcription, nous avons fait le choix du traitement thématique ou analyse de contenu.

L'analyse du contenu permet de mieux traiter des matériaux riches, des informations et des témoignages profonds et complexes. Cette technique a pour avantage de permettre d'examiner les aspects formels en tant qu'indicateurs de l'activité cognitive du locuteur, ainsi que les significations sociales et politiques du discours ou l'usage social qu'il fait de la communication (N'da, 2015). Notre effort a consisté à élucider des thèmes et des catégories permettant de les mettre en rapport avec l'objet et les objectifs de la recherche. Le traitement des premières

données s'est achevé en fin d'année 2022 et celui des dernières données collectées cette année l'a été au fur et à mesure de la transcription.

Au total, le traitement thématique des données a permis de dégager des catégories conceptuelles sur lesquelles nous avons construit notre argumentation et notre démonstration.

5 La construction des chapitres de la thèse et l'annonce du plan

La thèse que nous présentons compte 6 chapitres regroupés dans deux parties équilibrées. Ne comportant pas de chapitre entièrement dédié au cadre théorique, nous avons opté pour un modèle d'écriture dans le style des articles scientifiques.

En effet, l'hétérogénéité des petits entrepreneurs étudiés et la diversité de leurs activités nous ont imposé ce choix. En dehors du premier chapitre qui est essentiellement socio-historique, tous les cinq autres chapitres commencent par une première section théorique. Celle-ci a pour but de fixer le cadre et d'ajuster l'objet et les questions de recherches au groupe d'entrepreneurs étudiés. Dans les sections suivantes, nous procédons à l'analyse du matériau empirique, tantôt en nous appuyant sur les éléments présentés dans la section théorique, tantôt en nous référant à d'autres travaux plus récents (ou non) qui se rapportent directement à notre démonstration.

Dans la première partie de la thèse, le chapitre premier fait un retour sur les débuts de l'économie de plantation et sur son rôle, ainsi que celui de l'Administration coloniale, dans la structuration de l'activité économique et dans la construction de société ivoirienne. Dans ce chapitre, nous présentons les enjeux et stratégies autour du contrôle des moyens de productions agricoles (le foncier et la main d'œuvre), ainsi que les rapports de domination et de soumission que l'économie de plantation a favorisés. Ce chapitre montre également comment la Côte d'Ivoire a fait reposer ses ambitions de développement sur l'économie de plantation, s'inscrivant dans le schéma de la division internationale du travail et se maintenant dans une position de dominée vis-à-vis de l'ex-puissance coloniale. Enfin, ce premier chapitre revient sur les tentatives de diversification de l'économie ivoirienne par le développement d'autres cultures de rentes en plus du café et du cacao et par la promotion de l'entrepreneuriat des nationaux. Si ces initiatives se sont soldées par un échec pour des raisons liées au faible niveau de culture entrepreneuriale, nous verrons dans les chapitres suivants si celle-ci a pu se

développer depuis lors. Au total, ce premier chapitre pose les bases pour une meilleure compréhension de l'ensemble de la thèse.

Dans le second chapitre, nous nous intéressons aux activités des néo-ruraux et aux effets de leur capital culturel sur les pratiques agricoles, sur la diversification des activités et sur la vie communautaire au village. Ce chapitre, tout comme les 4 suivants, commence par une première section essentiellement théorique. Dans le troisième et dernier chapitre de cette première partie de la thèse, nous abordons les petits transformateurs de café, de cacao et de noix de cajou. Ce qui nous intéresse, c'est comment ces petits entrepreneurs tentent d'exister malgré le contrôle du secteur de la manufacture par les multinationales (matières premières et moyens de productions) soutenues par l'État au détriment des petits acteurs locaux. En plus de porter un regard sur la composition de leur capital culturel, nous analysons aussi sa place dans les stratégies d'appropriation locale de ces matières premières.

Au total, cette première partie suit une évolution chronologique. Elle part d'abord de l'époque coloniale pour montrer comment et l'imposition du café et du cacao aux populations indigènes a structuré la société ivoirienne, ensuite elle montre comment le retrait de l'ex puissance coloniale et l'indépendance politique du pays n'ont pas mis fin à la domination occidentale et à la division internationale du travail et comment l'ex puissance coloniale garde un contrôle sur les ressources agricoles produites dans le pays.

Dans la seconde partie de la thèse qui compte également 3 chapitres, nous nous sommes intéressés aux activités du tertiaire, notamment au commerce, aux services et à l'artisanat.

Le premier chapitre de cette partie (chapitre 4) aborde le petit commerce traditionnel pratiqué majoritairement par les communautés étrangères. Nous montrons comment ces communautés présentes dans le commerce et la petite distribution avant la période coloniale ont développé des compétences transmises de génération en génération, permettant de garder le contrôle sur ce type de commerce. A la suite de ce chapitre, le prochain s'intéresse au commerce pratiqué en ligne à travers les réseaux sociaux. Il montre comment ce commerce pratiqué par les diplômés tranche avec la forme traditionnelle et requiert un minimum de capital scolaire, dont sont généralement dépourvus les petits commerçants traditionnels. Si ce type de commerce implique la conquête et la domination territoriale, celui pratiqué par les diplômés est moins contraignant du fait de la division du travail (intellectuel ou non) qui s'y opère. Enfin, le chapitre 6 concerne les petits artisans en lutte pour une plus grande reconnaissance sociale et

économique. Possédant quelques fois des diplômes, mais sans lien avec les activités qu'ils exercent et pour lesquelles ils ont acquis les compétences par des circuits informels, ces petits artisans espèrent avoir plus de reconnaissance par la certification de ces compétences pratiques. Tout comme eux, ceux qui ne possèdent aucun diplôme veulent aussi emprunter la même démarche pour aboutir à la même reconnaissance. Enfin, pour d'autres qui ne souffrent ni du manque de diplômes, ni d'incompétences, le défi est ailleurs : avoir une plus grande reconnaissance par la construction et l'élargissement du réseau de relations pour tirer un meilleur profit de leurs activités.

Première partie

Chapitre 1 : De la gestion du legs colonial à la tentative de diversification de l'économie ivoirienne

Avant la mise en place de l' « économie de plantation », les populations installées sur le territoire ivoirien pratiquaient l'agriculture de subsistance et le commerce intra-Africains de la noix de Kola, de sel et d'ivoire avant le 15^e siècle. Cette activité a permis de connecter les zones forestières ivoiriennes aux territoires sahéliens. A la suite des premières expéditions exploratoires Portugaises menées en 1470 et 1471, les Hollandais vont débarquer sur les côtes ivoiriennes à la fin du 16^e siècle, puis les Français et les Anglais au 17^e siècle. Leur contact avec les populations locales a réorienté les pratiques agricoles de celles-ci vers les cultures de rente et d'exportation telles que le café, le cacao, mais aussi l'hévéa, le palmier à huile, etc.

A la faveur de la traite négrière, des millions d'africains ont été déportés vers l'Europe et l'Amérique pour servir de main-d'œuvre agricole pour le développement de l'économie de plantation cannière. A la fin de la traite négrière, puis après l'abolition de l'esclavage dans les colonies françaises en 1848, les anciens esclaves devenus indigènes assujettis à l'empire colonial ont été redirigés vers les vastes domaines agricoles des européens et vers les activités de portage et d'extraction de l'or. L'agriculture étant redevenue la principale activité, remplaçant le commerce des produits naturels par celui des esclaves, les échanges commerciaux s'étaient accrus sous la poussée de la demande des européens installés dans l'Afrique occidentale française (AOF) et des africains (Ogunsola, 1983). Leur ampleur a entraîné l'émergence et la consolidation de la fonction de courtier africain, c'est-à-dire d'intermédiaire entre européens et africains d'une part, et entre populations côtières et celles de l'hinterland d'autre part.

Dans la plupart des recherches qui ont porté sur l'histoire de la Côte d'Ivoire, l' « économie de plantation » est citée comme le point de départ du développement économique du pays et la période de référence de la construction de la société ivoirienne. Autrement dit, pour comprendre la société ivoirienne dans son développement économique et dans son évolution sociologique, il faut partir de l'époque coloniale pour analyser les conditions sociales et économiques de l'introduction des cultures de rente dans le système de production agricole, ses effets sur les rapports entre groupes ethniques et la distribution des rôles dans la société ivoirienne. C'est à

cet exercice que nous nous sommes consacrés dans ce premier chapitre de la thèse afin de poser les bases de la réflexion ultérieure.

Ce premier chapitre, essentiellement socio-historique, permet de remonter le temps pour mieux aborder la situation actuelle (Noiriel, 2006). Pour ce faire, nous avons d'abord analysé le contexte social et politique dans lequel s'est fait le passage de l'agriculture de subsistance à l'agriculture de rente et les conditions de son appropriation par les populations indigènes. Il s'est également agi de montrer comment le facteur écologique a contribué, dès le départ, à établir une hiérarchie économique entre les régions forestières et celles de la zone de savane. Dans la seconde partie du chapitre, nous analysons les situations d'équilibrage des rapports entre la zone forestière et la zone de savane sous l'angle du facteur démographie. Ce rapport a finalement penché du côté des autochtones qui, s'appuyant sur des arguments culturels, religieux et identitaires, ont mis fin à la possibilité pour les étrangers (allochtones et allogènes)¹⁵ d'accéder à la propriété foncière après plusieurs années de servitude. De nouvelles formes de collaboration se sont substituées à celle-ci, permettant aux autochtones de conserver à la fois leurs terres et leur moyen de domination économique et sociale. Dans la troisième partie, nous analysons la crise du cacao et ses effets, en montrant comment la scolarisation et l'exode vers les villes ont accentué la pénurie de main-d'œuvre agricole et favorisé une longue collaboration entre les autochtones et les allogènes sur la base de nouveaux contrats de travail. Enfin dans la quatrième partie, nous nous intéressons aux politiques non agricoles de diversification de l'économie ivoirienne. Ces politiques visaient d'une part, la réduction de la dépendance des secteurs secondaire et tertiaire au café et au cacao et d'autre part, à sortir le pays des contraintes de la division internationale du travail. Par la transformation locale de ses productions et par la création de conditions favorables au développement de l'entrepreneuriat national, la Côte d'Ivoire espérait atteindre cet objectif. Malgré des investissements financiers importants, ces politiques se sont soldées par un échec du fait de la crise économique des années 1980 et du manque de culture entrepreneuriale des ivoiriens (Chevassu, 2001).

¹⁵ L'allochtone désigne l'ivoirien venu d'une autre région du pays alors que l'allogène c'est l'étranger originaire d'un autre pays. Les auteurs comme J-P. Chauveau et J-P. Dozon (1987 ; 2000) ont largement utilisé ces termes pour analyser l'histoire économique, politique et sociale de la Côte d'Ivoire en lien avec l'économie de plantation et les questions foncières, de citoyenneté et de conflits communautaires

Aujourd'hui, la dynamique s'inverse et de plus en plus de petits entrepreneurs veulent défier la domination des multinationales et des communautés établies, respectivement dans le domaine manufacturier et dans le secteur tertiaire, notamment le petit commerce.

1 L' « économie de plantation » comme fondement de l'économie ivoirienne et comme instrument de hiérarchisation des régions

Il est impossible de parler de l'économie ivoirienne sans commencer par l' « économie de plantation » et par les conditions socio-anthropologiques de sa mise en place en Côte d'Ivoire. Un tel exercice commande cependant de prendre en considération à la fois les aspects économiques et sociaux.

1.1 Les caractéristiques de l'économie de plantation en Côte d'Ivoire

Souvent définie comme une forme d'agriculture d'entreprise à grande échelle, l'économie de plantation désigne un type spécifique d'organisation agricole, historiquement ancré dans les régions tropicales, orienté vers la production de cultures d'exportation sur de grandes unités agricoles exploitées selon des rapports de production capitalistes (Badouin, 1971). C'est un concept central dans l'analyse des économies tropicales postcoloniales, notamment en Afrique, en Amérique latine et en Asie. Michael Harrigan (2015) rappelle que c'est au 12^e siècle que l'économie de plantation a commencé à exister par la culture de la canne à sucre. Elle a, par la suite, été appliquée dès le 15^e siècle dans les colonies mises en place à Sao Tomé-et-Principe puis en Amérique et dans les Caraïbes au 18^e siècle. Entre le 16^e et le 19^e siècle, ce sont ainsi 12 à 15 millions de captifs africains qui ont été déportés à travers la traite négrière, vers les colonies européennes d'Amérique, aux Antilles et dans l'océan Indien pour servir de main-d'œuvre esclave dans les plantations de canne à sucre, de coton, de caoutchouc et de café. Ces cultures et ces rapports sociaux de production représentaient, à cette époque, la base de l'économie de plantation.

Spécialiste de la Côte d'Ivoire, Jean-Pierre Chauveau (2000) analyse l'économie de plantation ivoirienne comme un modèle agraire qui repose sur un mode de production extensif. Ce système de production présente des caractéristiques différentes de celles définies généralement par les économistes (intensité des capitaux étrangers, outillage moderne, grandes exploitations fonctionnant de façon industriel ou semi-industriel etc.) puisqu'il se compose de quelques

plantations dites industrielles et d'une masse de plantations villageoises d'importances variées (Colin, 1990). Cette particularité est très souvent à l'origine de conflits fonciers, de tensions intergénérationnelles et de recompositions du travail agricole (Chauveau, *Ibid.*).

Se situant dans une approche globale de la société ivoirienne, socio-anthropologique et non exclusivement économiste ni ethnologique (comme c'est souvent le cas lorsque l'ethnie est prise comme une société délimitée sans considérer le processus de sa constitution dans le temps et l'espace), les spécificités de l'économie de plantation ivoirienne peuvent permettre d'analyser le processus de formation de la société ivoirienne à travers les rapports sociaux, régionaux et ethniques. Cette démarche est nécessairement historique puisque les questions économiques et sociales (ou sociétales) renvoient à la manière dont la colonie s'est structurée depuis la fin du 19^e siècle, aussi bien sous l'effet de l'administration française que sous celui des logiques propres aux sociétés locales et de leur capacité à générer au sein même du dispositif colonial des formes socio-économiques originales (Chauveau & Dozon, 1985).

1.2 Les débuts de l' « économie de plantation » en Côte d'Ivoire

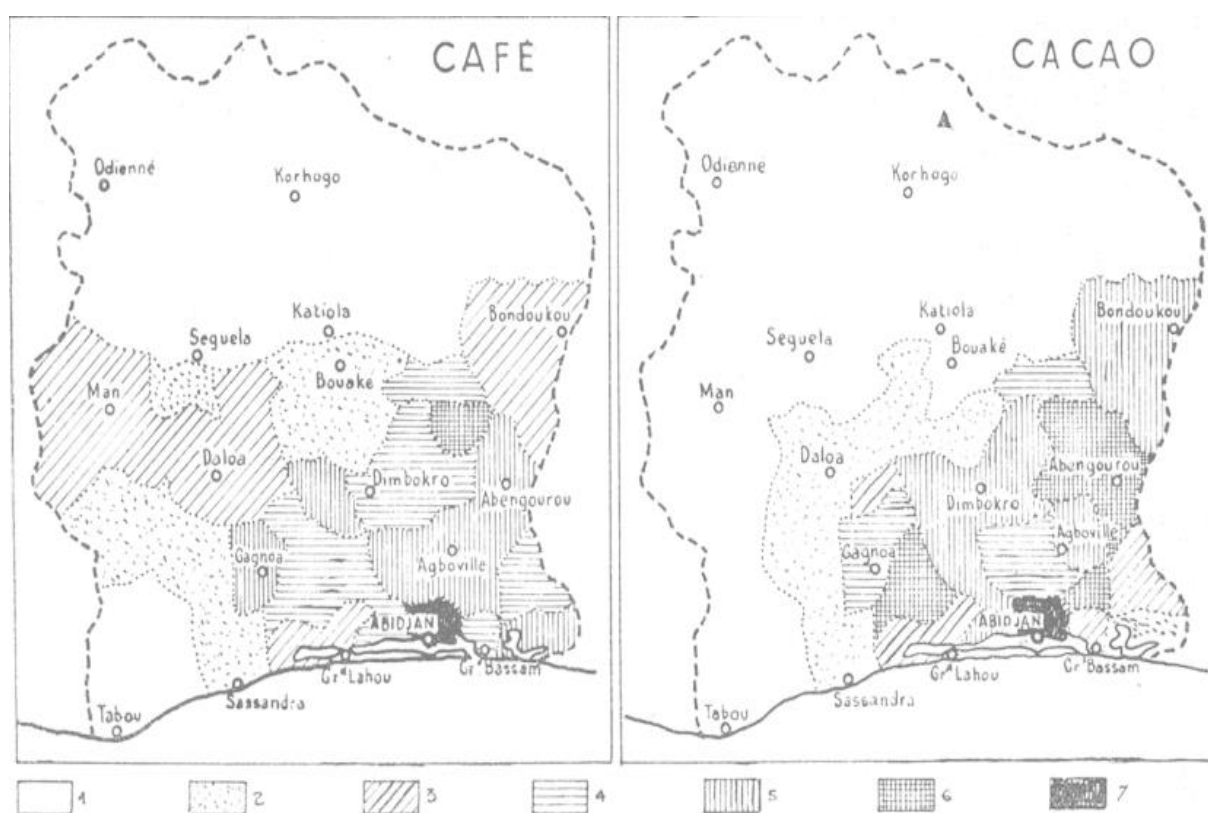
Aujourd'hui encore, les filières de café et de cacao se composent de quelques plantations industrielles et d'une grande majorité de plantations villageoises. En Côte d'Ivoire, ces deux cultures ont été considérées comme le modèle de l'économie extravertie pour les pays sous-développés, mais aussi comme la conséquence d'une introduction autoritaire de cultures d'exportation par la colonisation (Chauveau et Dozon, *Ibid.*). Si désormais la culture du café et du cacao est essentiellement l'affaire des populations locales, les premiers planteurs de Côte d'Ivoire étaient des Européens.

1.2.1 Les Européens comme premiers planteurs en Côte d'Ivoire

Les recherches réalisées sur les plantations appartenant aux européens montrent que ces derniers ne constituaient qu'un groupe numériquement faible. Cependant, ils ont « puissamment » structuré l'économie de la Côte d'Ivoire dans la mesure où leur présence a donné au territoire ivoirien une très forte originalité parmi les pays qui composaient l'Afrique Occidentale Française (AOF). Leur installation en tant que planteurs a débuté dès la fin du 19^e siècle, avant même que la soumission des régions intérieures ne fût complète (Fréchou, 1955).

Les premiers plants de cacaoyers et de caféiers ont été signalés dans le domaine Verdier près d'Aboisso en 1880. Des plantations ont par la suite été installées à M'Bato, près de Bingerville en 1895, à Dabou en 1897 et à Tiassalé en 1905. Mais il ne s'agissait encore que de tentatives isolées, sans importance réelle du point de vue économique. En 1910, un recensement a constaté l'existence de 88 700 plants de caféiers et cacaoyers appartenant à des Européens. Mais jusqu'en 1912, seulement 284 hectares ont été concédés à titre définitif et les superficies réellement exploitées n'ont augmenté que lentement. Finalement, c'est vers 1925 qu'intervient véritablement l'essor des plantations européennes (Fréchou, *Ibid.*).

Carte 3 : Répartition de la production de café et de cacao en fonction des zones (quantité/km²)



1 : moins de 10 kg ; 2 : de 10 à 99 kg ; 3 : de 100 à 299 kg ; 4 : de 300 à 599 kg ; 5 : de 600 à 999 ; 6 : de 1000 à 2000 kg ; 7 : plus de 2000 kg

Source : Fréchou, 1955

Attirés par les bénéfices que les cours élevés du cacao ont procuré aux paysans africains, d'autres colons, de façon isolée, se sont aussi intéressés à la création de plantation. A côté de ces francs-tireurs dont l'action avait le plus souvent un caractère désordonné, de grosses

sociétés comme la Société des Plantations Réunies de l'Ouest Africain (SPROA) se sont constituées. Devant cet engouement européen, l'administration coloniale a décidé de concéder chaque année, à titre provisoire, des milliers d'hectares aux Européens pour la création de plantations. Ces parcelles leur ont par la suite été définitivement concédées, faisant de ces plantations provisoires les propriétés définitives des colons. Les superficies attribuées à la SPROA sont ainsi passées de 1 574 hectares en 1929 à 4 343 l'année suivante.

Mais Fréchou (*Ibid.*) précise que l'extension rapide des plantations européennes s'est faite en même temps que celle des planteurs Africains et qu'elle ne s'est pas limitée au Sud-Est, mais s'est étendue aussi aux régions du Centre et de l'Ouest. Il rapporte également que dans les régions d'Oumé et surtout de Gagnoa (situées au Centre-Ouest), le gouverneur Français a grandement contribué, par ses recommandations, à la création de nouvelles plantations européennes.

En fonction de la particularité des sols et de la pluviométrie, et soucieux de couvrir l'ensemble du pays par des projets agricoles, de nouvelles cultures ont été expérimentées par les Européens. Ainsi, ces planteurs qui ne s'étaient jusque-là intéressés qu'au cacaoyer ont essayé la culture du sisal (*Agave sisalana*) et du kapokier dans le Nord, et le kolatier, le caféier et le bananier dans la zone forestière. Dans leur stratégie de développement et de vulgarisation de ces nouvelles cultures, les planteurs Européens ont montré la voie aux Africains installés dans les régions de Daloa¹⁶ et de Man¹⁷ en leur enseignant les techniques liées à la culture du caféier. Ces derniers se sont enthousiasmés pour cette culture et ont supplanté les Européens en termes de nombre de plants, à partir de 1932 (Fréchou, *Ibid.*).

¹⁶ Grande ville située au centre-ouest du Pays, chef-lieu de la région du Haut Sassandra

¹⁷ Ville située à L'ouest du pays, chef-lieu de la région du Tonkpi

Carte 4 : Distribution spatiale des plantations européennes sur le territoire ivoirien



Source : Fréchou, 1955

Mais cet essor spectaculaire a commencé à connaître ses premières difficultés à partir de 1930. S'étant lancés dans l'aventure agricole sans réelles connaissances agronomiques et sans moyens financiers conséquents, beaucoup de ces petits planteurs européens ignoraient totalement les difficultés auxquelles ils seraient amenés à faire face. L'une des principales conséquences de cette crise fut la baisse des parcelles provisoirement concédées par l'administration coloniale. Elles sont passées de 9 862 hectares en 1929 à 3 731 en 1932. Quant aux superficies concédées

en lots de 200 à 2 000 hectares, elles ont aussi connu une baisse à partir de 1931. Ces planteurs se sont alors rendu compte qu'ils avaient vu trop grand et qu'en voulant étendre leurs plantations et faire le maximum de profit, ils se sont condamnés à faire du mauvais travail (Fréchou, 1955).

La difficulté majeure à laquelle les planteurs européens se sont retrouvés confrontés, c'est le manque de main-d'œuvre. Ayant vu dans la culture du café et du cacao des opportunités économiques intéressantes, les indigènes étaient désormais préoccupés à créer et entretenir leurs propres plantations plutôt qu'à s'occuper de celle des Européens. En plus, il y avait aussi l'incertitude des débouchés, les variations des cours fixés souvent tardivement, le coût élevé de la main-d'œuvre et la pénurie de l'outillage et des moyens de transport. Toutes ces difficultés ont entraîné de nombreux abandons parmi les planteurs européens.

Malgré la fin de la seconde guerre mondiale (1944-1945) et la reprise des contacts avec la métropole, la tendance ne s'est pas inversée. Pour les encourager à tenir bon et à continuer, des primes ont été offertes aux planteurs qui possédaient plus de 25 hectares, c'est-à-dire, essentiellement aux planteurs européens. En mai 1946, l'abolition du travail forcé¹⁸ a à nouveau porté un coup dur au projet de relance en entraînant la désertion massive de ce qu'il restait encore de main-d'œuvre. Après deux ans de doute, l'année 1948 a marqué la reprise de l'activité agricole avant une nouvelle crise, sanitaire cette fois-ci, entre 1949 et 1951. La fusariose, une maladie végétale, a provoqué la destruction de milliers de caféiers et causé la ruine de plusieurs plantations (Frichou, *Ibid.*).

L'histoire des plantations européennes de Côte d'Ivoire, quoique très courte, a été très mouvementée. Les planteurs européens ont dû faire face à des problèmes nouveaux plus ou moins aigus, mais toujours complexes. Certains étaient posés par la nature et d'autres découlaient des relations que les colons européens entretenaient avec la société africaine. En fin de compte, les difficultés d'écoulement des récoltes témoignaient de l'importance des problèmes d'infrastructures, de transport, de vente et de rentabilité. Ces phénomènes n'ont cependant pas empêché une appropriation relativement rapide de ces cultures par les indigènes, modifiant peu à peu la sociologie des planteurs de Côte d'Ivoire.

¹⁸ Le travail forcé a été instauré en Côte d'Ivoire, devenue colonie française en 1893, à la suite du décret général du 11 novembre 1900 qui permettait aux administrateurs coloniaux d'imposer des prestations obligatoires aux populations africaines. Cette mesure s'appliquait à toutes les colonies françaises d'Afrique occidentale.

Malgré tout, leur retrait de la production agricole n'a jamais totalement éloigné les européens du cacao. Si le métier de planteur ne leur a pas réussi, celui de courtier et d'acheteur leur a permis de garder une mainmise. Dans les chapitres suivants (2 et 3) nous verrons comment ce contrôle se traduit concrètement et comment ses effets sont visibles dans la vie des planteurs ivoiriens et sur l'activité manufacturière.

1.2.2 L'appropriation du café et du cacao par les populations indigènes et les raisons de la différence entre Est et Ouest

De façon générale, on situe les débuts de l'économie de plantation en Côte d'Ivoire dans les années 1920, après la fin de la pacification militaire de la colonie, même si la création des premières plantations remonte à 1880 comme on vient de le voir. Si la région Est du pays est considérée comme celle qui a vu la mise en place de cette économie, c'est pourtant au Sud-Ouest, dans la région du Bas Sassandra, que les premières tentatives d'introduction ont été signalées (Chauveau & Dozon, 1985). Comment comprendre alors que l'Ouest ne soit pas à l'origine de l'économie de plantation en Côte d'Ivoire et que le café et le cacao aient connu un développement dans l'Est du pays alors qu'ils ont quasiment été négligés et même rejetés au départ par les populations des régions de l'Ouest ? La réponse qui est généralement donnée est que les populations indigènes ont trouvé un intérêt économique dans la pratique de ces cultures, bien qu'elles leur aient été imposées et malgré la méfiance à l'égard de l'action coloniale. Tout le contraire de ce qui a été observé dans le Sud-Ouest où les premières tentatives d'introduction du café et du cacao se sont heurtées à l'opposition des populations locales.

Chauveau et Dozon (1985) précisent que le cacao est apparu pour la première fois dans le Sud-Ouest. Dans les années 1890, une petite production indigène de café puis de cacao a été découverte dans la région de Tabou, à une époque où seules les régions orientales du pays bénéficiaient d'un plan agricole et d'un dispositif notable d'écoulement des produits (chemin de fer, route, etc.). Au Sud-Ouest, la politique coloniale de « mise en valeur » de la région a été retardée par des troubles sociaux survenus au Libéria voisin et par ses effets collatéraux sur le commerce atlantique et sur la production agricole. Ce serait l'absence de la contrainte coloniale et le manque de vision économique qui auraient conduit les populations du Sud-Ouest à se désintéresser du café et du cacao. En outre, les colons percevaient les Krous¹⁹ comme des

¹⁹ Le peuple Krou est un groupe ethnique d'Afrique de l'Ouest installé principalement dans les actuels États de Côte d'Ivoire, du Libéria et de la Sierra Leone

peuples « particulièrement arriérés et peu aptes au progrès », alors que les Akans²⁰ (à l'Est) étaient décrits comme des peuples organisés et orientés vers les échanges et l'accumulation. Pour Chauveau et Dozon, (*Ibid.*), cette conclusion est assez simpliste et arbitraire puisqu'elle ne tient pas suffisamment compte de la spécificité du modèle économique précolonial et de l'organisation sociale et politique qui existait au moment de la tentative de mise en place de l'économie de plantation. D'un point de vue sociologique, nous ne pouvons que partager la position de ces auteurs.

L'Ouest a conservé plus longtemps les grandes lignes caractéristiques de son organisation économique précoloniale construite autour de l'agriculture d'autosubsistance et du commerce interafricain de l'ivoire et de la noix de kola. Jusqu'aux années 1920, le cacao était encore l'affaire des populations immigrées tandis que les populations autochtones se consacraient aux productions vivrières qu'elles échangeaient avec le secteur européen et urbain. Dans cette même période, les populations originaires de l'Ouest qui avaient immigré à l'Est ne semblaient pas influencées par la pratique du café et du cacao. Elles continuaient la production vivrière, encouragées par la forte demande locale, d'autant plus que les populations autochtones ne se consacraient qu'aux cultures de rente. Ce n'est que dans les années 1930 que l'économie de plantation a véritablement commencé à s'implanter et à s'étendre dans la partie Ouest du pays, sur la base non seulement du cacao mais aussi du café dont les cours résistaient mieux à la crise économique mondiale (Chauveau & Dozon, 1985).

A l'Est par contre, les peuples Akans, dont l'histoire et la culture (au sens des us, des coutumes et des pratiques) se confondent généralement avec celles des peuples situés de l'autre côté de la frontière ghanéenne, étaient intégrés dans un ensemble économique de production et d'échanges caractérisé par l'exploitation de l'or comme moyen privilégié d'échanges et d'accumulation (Niangoran-Bouah, 1978). Bien que l'extraction de l'or et la production de textiles étaient réputées chez les Baoulé²¹, l'activité agricole n'occupait pas pour autant une place négligeable au sein de cet autre peuple Akan. La noix de kola et l'huile de palme y étaient produites et exportées en occident depuis les années 1830. A partir de 1880, le caoutchouc s'est ajouté aux produits agricoles exportés, devenant même plus tard la première activité agricole de reconversion spontanée des populations dans les années 1890, après le démantèlement de

²⁰ Les Akans sont un conglomérat de peuples localisé en Afrique de l'Ouest, principalement sur les territoires des actuels Ghana, Côte d'Ivoire et Togo, et qui présentent une forte parenté linguistique, ethnique et culturelle

²¹ Peuple situé au centre du pays et appartenant au groupe des Akans

son système d'échanges interne et externe, la récupération européenne de son exploitation de l'or et la mise en place d'un dispositif de commerce européen et Dioula²². Au fur et à mesure que la colonisation progressait et que la production asiatique de caoutchouc pénétrait le marché mondial, le contrôle colonial s'intensifiait et devenait de plus en plus contraignant pour les producteurs d'hévéa de la région (Chauveau & Dozon, 1985). C'est dans ce contexte que le colonisateur a imposé les cultures de café et de cacao aux populations Agnis²³ qui les ont préférées aux autres cultures pour des raisons liées aux conditions de travail moins pénibles.

Finalement, les populations de l'Est déjà engagées dans une agriculture de rente, longtemps avant le début de la colonisation, semblaient plus disposées à l'économie de plantation que celles installées dans le Sud-Ouest et réduites à la pratique d'une agriculture de subsistance. Le café et le cacao cadraient donc parfaitement avec le système de culture déjà en vigueur et ils rémunéraient mieux les producteurs. Mais les conditions qui ont aidé à faire de cette région une zone prospère et le laboratoire expérimental de l'économie de plantation ne sont pas seulement liés à l'ethos économique des populations de la région ou à leur habitus agricole. Elles sont aussi d'ordre naturel (écologique) puisque la pratique du café et du cacao dépend avant tout de la qualité des sols et de la pluviométrie (Benveniste, 1974). Ce sont aussi ces conditions qui ont déterminé le choix de la région Est pour l'expérimentation et le développement de l'économie de plantation.

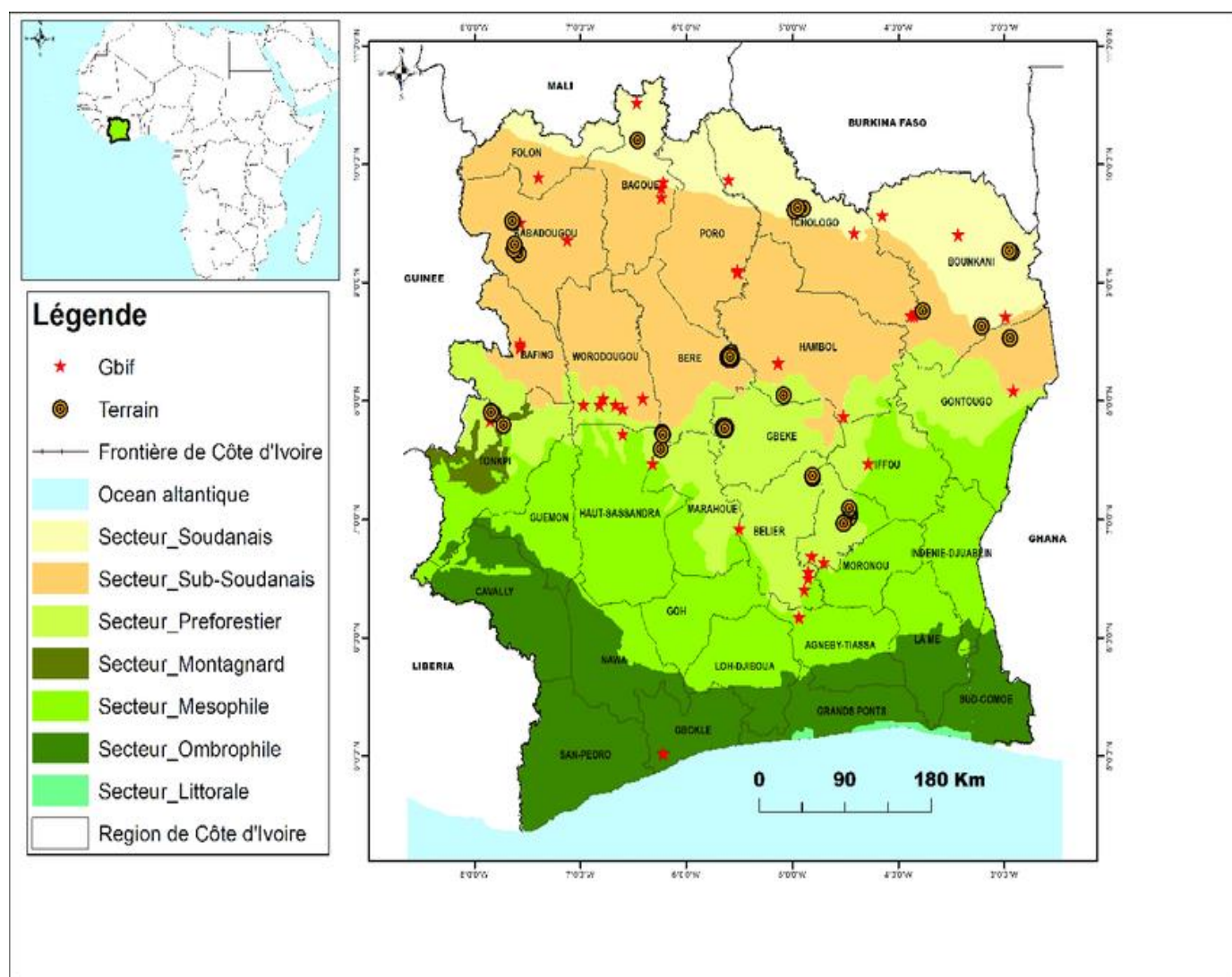
1.3 Les exigences édaphiques du cacaoyer et du caféier et la valorisation économique des régions

Aussi bien à l'Est qu'à l'Ouest, la forêt primaire était disponible en abondance au moment de la colonisation. Sur une superficie totale de 322 463 km², la zone forestière couvrait toute la moitié Sud du pays. Plusieurs décennies après l'introduction et le développement des cultures du café et du cacao, la Côte d'Ivoire comptait encore plus de 16 millions d'hectares de forêt en 1960. Cependant, toutes les terres forestières n'étaient pas propices à la culture du café et du cacao.

²² Le terme Dioula désigne ici les populations du Nord (Côte d'Ivoire, Mali, Guide, etc.), musulmanes et souvent commerçantes

²³ Ethnie du grand groupe des Akan de Côte d'Ivoire et originaire des royaume Ashanti. Les Agni sont adossés à la frontière Ghanéenne

Carte 5 : Répartition de la phytogéographie (parties vertes favorables au café et au cacao)



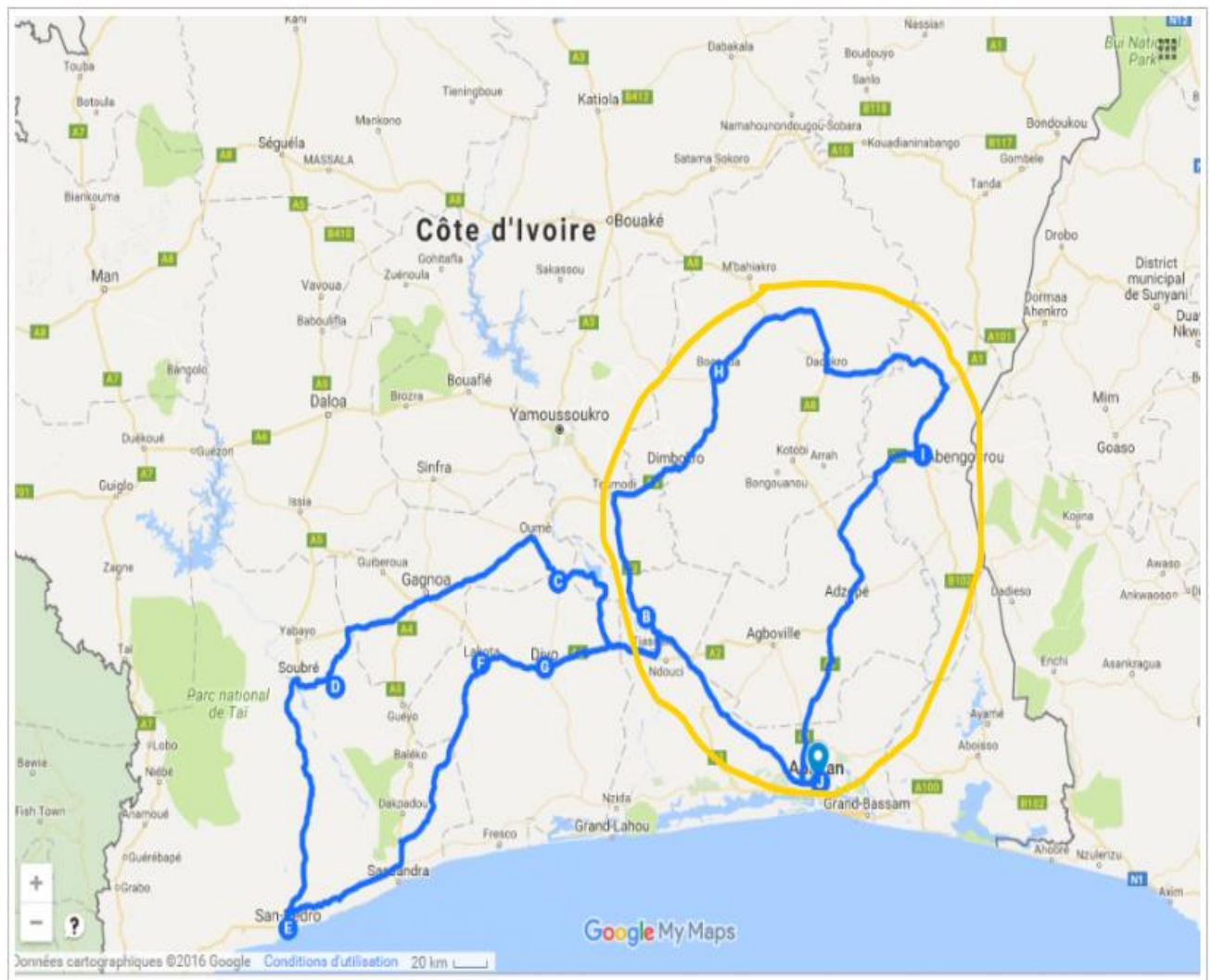
Source : Site internet de Reaserch Gate

Sur cette carte, on peut voir une variation au niveau de la végétation. Les secteurs ombrophile, mésophile et montagnard se prêtent mieux à la culture du café et du cacao. Les régions situées à l'Est du secteur pré-forestier, moins propice au développement de ces cultures, ont vu aussi l'installation de plusieurs plantations de café et de cacao dans les débuts de l'économie de plantation.

1.3.1 Le Sud-Est, première « Boucle du cacao » en Côte d'Ivoire

Dans la partie Est de la Côte d'Ivoire, les régions concernées par la culture du cacao couvraient une zone géographique baptisée « boucle du cacao », en raison de sa forme et de l'importance des productions.

Carte 6 : La boucle du cacao en Côte d'Ivoire



Source : Google Maps

La « boucle du cacao » a commencé à exister en tant que région de plantation à partir de 1930, lorsque les services agricoles coloniaux sont directement intervenus pour implanter la culture du cacao et du café en milieu africain et dans les zones qu'ils avaient identifié comme les plus favorables. Les premières reconnaissances des Européens dans cette région remontent à 1901,

date à laquelle furent créés les postes militaires français de Ouellé et de M'Bahiakro. En 1907, le poste de Dimbokro, qui a été érigé en chef-lieu du cercle du N'Zi-Comoé, comprenait les localités de M'Bahiakro, de Ouellé, de Bocanda ainsi que celle de Dimbokro et la région du Moronou (Benveniste, 1974).

La « boucle du cacao » se situait dans un grand domaine forestier qui s'étendait jusqu'à la frontière du Ghana et touchait, à l'Ouest, à la grande échancrure de savane au milieu de la zone forestière appelée, du fait de la forme de son relief, « V Baoulé » (voir carte 3). Le relief de cette région se forme autour de deux cours d'eau (les fleuves de la Comoé et du N'Zi) qui donnent sur la rivière Kan en longeant les limites orientales de la sous-préfecture de Dimbokro. A l'époque, cette région constituait une zone de contact entre la forêt et la savane (secteur pré-forestier) suivant un alignement Nord-Est et Sud-Ouest qui s'opposaient par leurs étendues respectives : tandis que la forêt couvrait les quatre cinquièmes de la superficie, la savane avait une étendue limitée à quelques bordures (Benveniste, 1974).

Les deux végétations de la « boucle du cacao » s'opposaient aussi par leurs régimes climatiques, leurs sols et leurs possibilités de mise en valeur. Jusqu'à la frontière du Ghana, toute la région forestière présentait une grande formation schisteuse uniforme trouée de quelques petits massifs granitiques auréolés de micaschistes. Ces éléments offraient des caractéristiques chimiques favorables à la croissance de la forêt et au développement des cultures arbustives tropicales, ainsi que des conditions d'humidité et de fertilité qui rendaient possible sa mise en valeur. Selon des statistiques rapportées par Benveniste (*Ibid.*), les caféiers et les cacaoyers pouvaient respectivement être cultivés sur 30 % et 35 % de cette surface. Seulement 5 % de la superficie était dite inutilisable. De 1950 à 1968, la région de Dimbokro détenait entre 22 % et 28 % des surfaces totales plantées de cacaoyers. De 1969 à 1972, cette proportion est tombée à moins de 22 % sans pour autant faire perdre à la région son premier rang en termes de production cacaoyère (Affou & Tano, 1988).

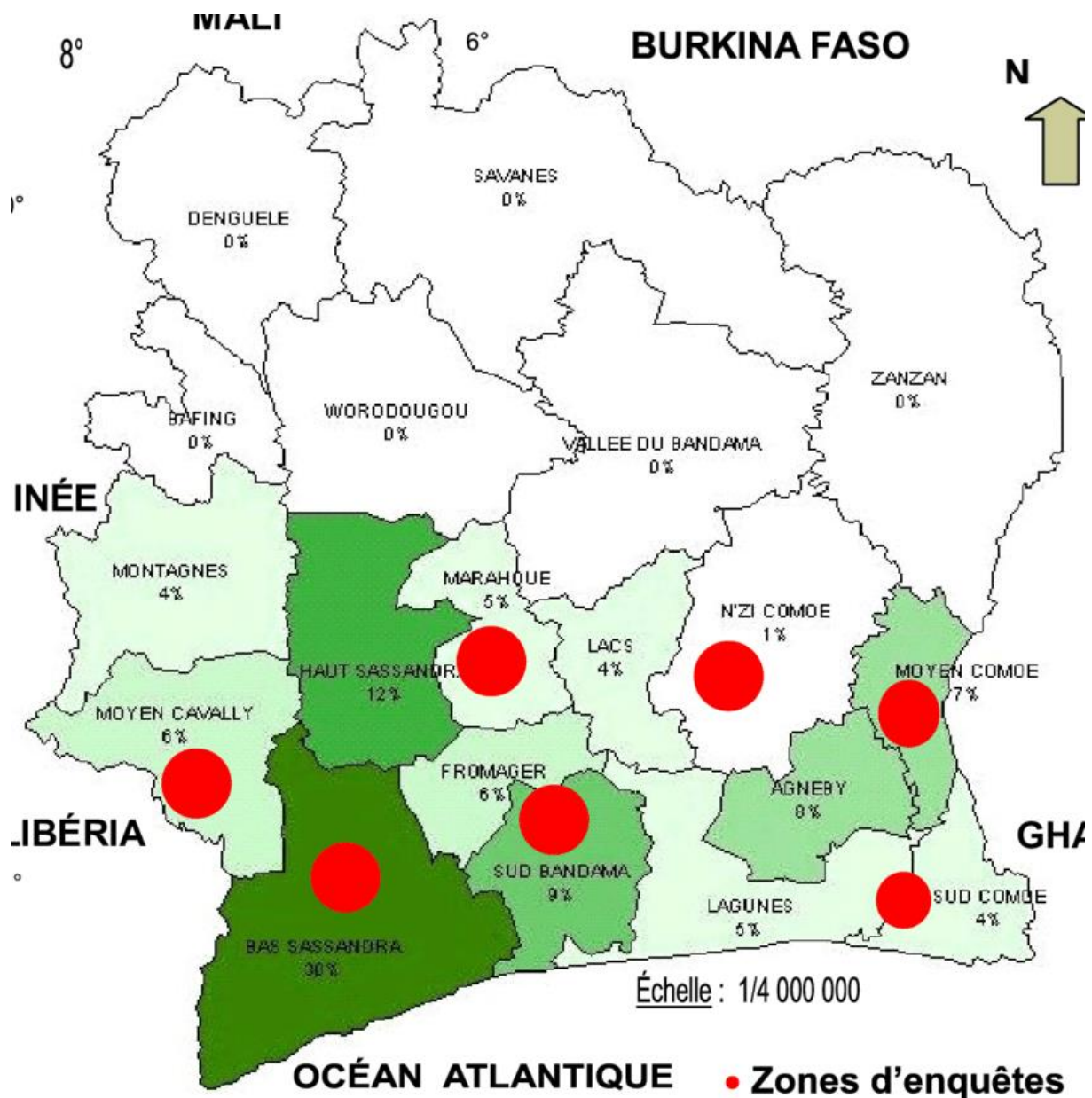
Sur le plan climatique, cette zone bénéficiait d'un régime composé de quatre saisons. Dans sa partie proche de la savane, la saison sèche était bien marquée mais n'atteignait jamais une durée de trois mois. La première saison des pluies débutée en mars-avril était caractérisée par l'ampleur des précipitations pouvant atteindre leur maximum en juin et se poursuivre jusqu'en août où s'intercalait une petite saison sèche. Quant à la seconde saison des pluies, elle commençait en octobre et s'arrêtait en décembre. Si la quantité des précipitations ainsi que leur

répartition dans le temps variaient d'une année à l'autre, le taux d'humidité se maintenait toujours au-dessus de 80 % sur la majeure partie de l'année.

En plus des facteurs historiques et socioculturels analysés plus haut, la qualité des sols et le climat constituaient aussi des critères de choix pour l'implantation et le développement du café et surtout du cacao dans cette partie. Cependant, le succès de ces cultures et l'engouement qu'il a suscité au sein des populations de l'Est a engendré des difficultés et a obligé les planteurs à migrer dans des régions où l'économie de plantation avait commencé à être déployée.

1.3.2 Le retour du cacaoyer au Sud-Ouest, nouvelle « boucle du cacao » en Côte d'Ivoire

Couvrant un territoire qui comprenait les régions de Bongouanou et de Dimbokro (N'Zi-Comoé), l'ancienne boucle du cacao s'est progressivement déplacée dans les régions du Sud-Ouest. Longtemps restée en tête de la production de cacao depuis la mise en place de l'économie de plantation et particulièrement entre 1970 et 1980, le vieillissement des plantations, les sécheresses, la baisse de la pluviométrie, l'appauvrissement des sols et les feux de brousse ont conduit à la destruction de nombreuses plantations de café et de cacao. L'exode des planteurs vers les régions forestières du Sud-Ouest et du Centre-Ouest a véritablement débuté à partir de 1981, entraînant la délocalisation de la boucle de cacao.

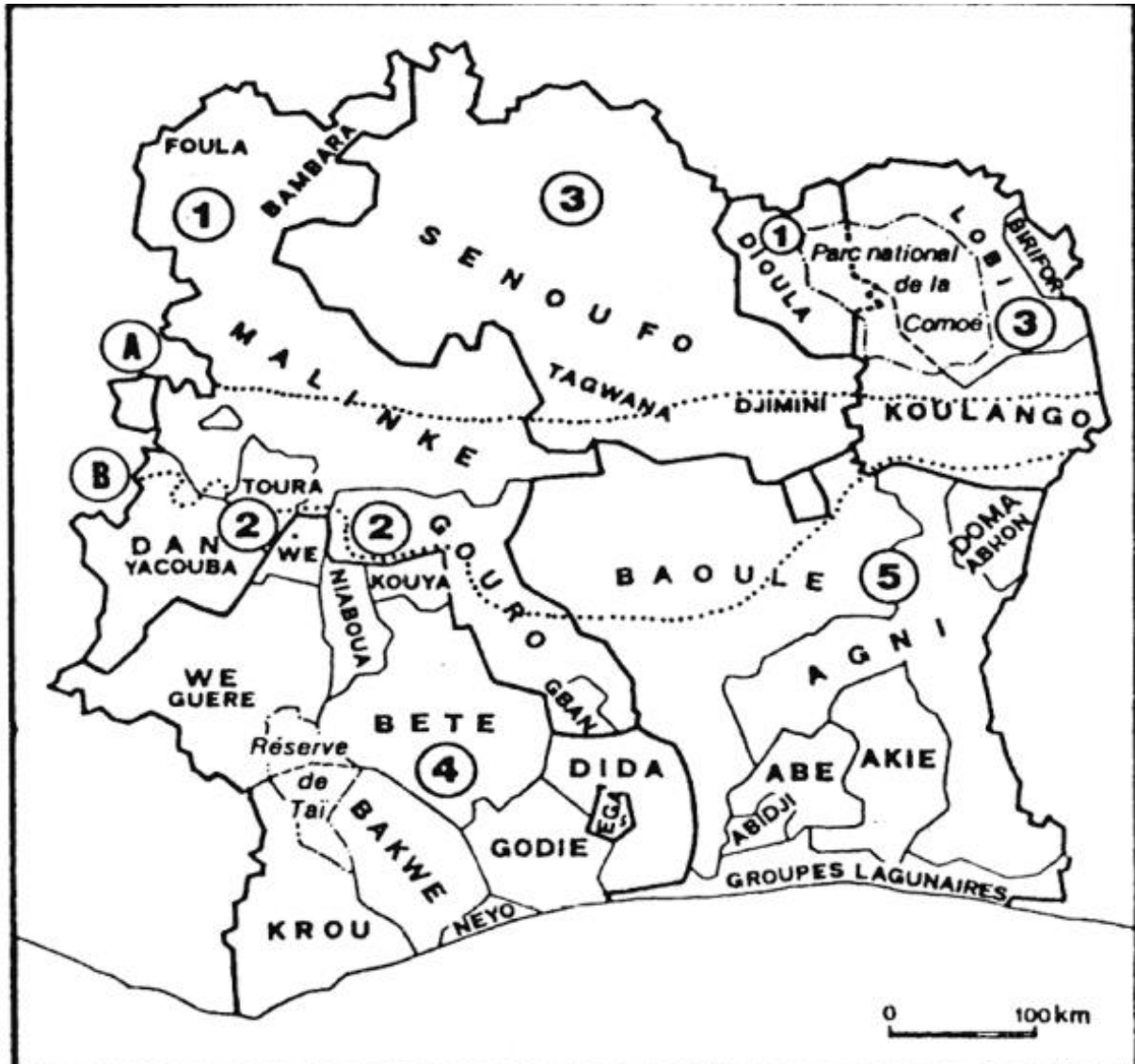


Source : Direction de l'agriculture (2003)

Massivement installés dans la région de la Nawa (Soubré, Méagui, Tabou, etc.) et plus généralement dans le District du Bas-Sassandra, les planteurs venus pour la plupart de l'ancienne boucle du cacao produisent aujourd'hui environ 40 % du cacao national. A l'origine, les régions qui composent ce district sont peuplées de Kroumens, de Bétés, de Bakwés, de Godiés, de Néyo, de Kodia, etc., qui sont des ethnies appartenant au grand groupe des Krous. Avec le développement de l'économie de plantation, de nombreuses populations allochtones (Baoulé, Agni, Sénoufo, Lobi, Gouro, etc.) et allogènes (maliens, burkinabés) se sont déplacées dans cette région, constituant aujourd'hui la majorité de la population (Ministère du plan, 2015).

À l'image de l'ancienne, la « nouvelle boucle du cacao » offre des conditions naturelles favorables à l'agriculture de rente et particulièrement à la culture du cacao.

Carte 8 : Répartition spatiale des groupes ethniques sur le territoire ivoirien



1 : Mandés du Nord ; 2 : Mandés du Sud ; 3 : Voltaïques ; 4 : Krous ; 5 : Akan

Source : Chauveau (1985)

En effet, le territoire du District du Bas-Sassandra comprend les régions de la Nawa, du Gboklè et de San Pedro. Grâce à un réseau hydrographique dense, un littoral tropical, un climat chaud et humide ainsi qu'un sol particulièrement fertile, le territoire offre des conditions propices à une grande diversité de productions agricoles. Il se prête aussi bien aux cultures industrielles

comme le cacao, le café, l'hévéa et le palmier à huile, qu'aux productions vivrières comme le riz, le manioc, le maïs, l'igname, la banane plantain et divers légumes. L'agriculture constitue un pilier essentiel de l'économie locale et assure aussi les moyens de subsistance des populations. L'essor des cultures industrielles dans la région depuis les années 1980 a été fortement soutenu par l'expansion des plantations de cacao (Ministère du plan et du développement 2015)²⁴.

La quasi-totalité du District du Bas-Sassandra est constituée de sols ferrallitiques fortement désaturés, à l'exception d'une partie de la région de la Nawa qui comporte des sols ferrallitiques moyennement et/ou faiblement désaturés dans sa zone centrale et septentrionale. Par ailleurs, des complexes de sols podzoliques et de sols ferrallitiques sont signalés sur la côte de la région San Pedro (au sud de la ville de San Pedro) tandis que des sols hydromorphes organiques sont repérables sur l'ensemble de la côte du District. Enfin, la région du Gbôklè est la seule qui présente des complexes de sols hydromorphes minéraux et de sols peu évolués.

Quant au climat, il est de type équatorial de transition, avec un régime bimodal alternant saisons des pluies et saisons sèches. Sous l'influence directe de l'océan Atlantique et de la couverture végétale relativement importante en raison de la proximité du parc national de Taï²⁵, les variations thermiques sont réduites et les températures moyennes oscillent entre 24 et 27 °C dans ces régions. Les pluies sont fréquentes et l'humidité de l'air relativement moyenne est l'une des plus élevées du pays avec des pourcentages régulièrement supérieurs à 80 % dans l'année (Rapport du ministère ivoirien du plan et de développement – 2015).

Dans cette zone, la pluviométrie est comprise entre 1 200 et 1 500 mm/an pour une moyenne de 110 jours cumulée de pluie. L'insolation mensuelle y est relativement faible avec en moyenne de 175 à 178 heures d'insolation par mois. Le régime pluviométrique irrégulier et les sécheresses souvent prolongées (de janvier à mi-avril) sont un frein au bon développement du verger (cacaoyer notamment) et ont une incidence sur les productions. Bien que ces perturbations climatiques, avec succession de sécheresses et d'inondations, impactent fortement les cultures vivrières (notamment le riz) et les cultures industrielles comme le café et

²⁴ Ministère ivoirien du plan et du développement, 2015, « Études monographiques et économiques des districts de Côte d'Ivoire », Note de synthèse.

²⁵ Le Parc national de Taï est situé s'étend à proximité du Libéria et de la Guinée et couvre une superficie de 4 540 km². Faisant partie des dernières forêts primaires d'Afrique, il constitue une réserve de biosphère depuis 1977 et est inscrit au patrimoine mondial de l'Unesco depuis 1982.

le cacao, le district du Bas-Sassandra reste pour l'heure, la plus grande zone de production de cacao et San Pedro, le premier port d'exportation du cacao dans le monde.

Le déplacement de la « boucle du cacao » d'Est en Ouest s'est fait principalement sur la base des avantages naturels qu'offrait cette zone et de l'abondante disponibilité de terres agricoles. Jusqu'au début des années 1970, les forêts de cette partie du pays étaient encore majoritairement vierges. Mais l'économie de plantation, étant une activité qui dépend de la motricité humaine, a aussi modifié la composition de la population du fait des nombreux mouvements migratoires des populations allochtones et allogènes dans cette zone. L'appui des autorités politiques a souvent été capital à ce niveau.

2 Le rôle du facteur démographique dans le développement de l'économie de plantation et dans la formation de la société ivoirienne

L'introduction du café et du cacao dans les systèmes anciens de cultures vivrières n'a consisté ni en une simple juxtaposition spatiale des cultures, ni en une substitution des cultures de rapport aux cultures vivrières (Chauveau & Dozon, 1985). Bien qu'implantée dans la moitié Sud du pays (zone forestière), le développement de l'économie de plantation ne s'est pas fait sans les populations du Centre et du Nord installées en zone de savane (Aubertin, 1983 ; Roussel, 1967). Mieux, l'économie de plantation et la société ivoirienne ne peuvent être comprises qu'à travers le rôle que ces populations y ont joué, dans la mesure où elles ont non seulement participé à l'expansion de l'économie de plantation, mais parce qu'elles ont également permis la construction de rapports particuliers entre le Nord et le Sud, entre les zones de départ (savanes) et les zones d'arrivée (forêts), selon un mode de cohabitation économique et sociale (Chauveau & Dozon, *Ibid.*). Comme on a pu le voir à travers sa trajectoire géographique, l'économie de plantation a d'abord été expérimentée à l'Est du pays avant de se déployer progressivement dans les régions de l'Ouest. Dans ces deux zones, les mouvements migratoires ont produit des phénomènes économiques et sociaux similaires.

Les activités socio-économiques qui se sont développées autour de l'agriculture de rente du café et du cacao ont joué depuis le début du 20^e siècle (et continuent de jouer) un rôle moteur

dans la transformation des sociétés et dans la spécialisation économique et sociale des ethnies présentes sur le territoire de Côte d'Ivoire. L'économie de plantation a surtout reposé sur des rapports de domination construits autour des modalités d'accès à la terre et des stratégies de captation de la main-d'œuvre agricole.

2.1 De la constitution de la main-d'œuvre agricole

L'économie de plantation villageoise a fortement été dépendante de la main-d'œuvre agricole au moment de son expansion. Au fur et à mesure que les plantations se multipliaient dans les régions d'implantation faiblement peuplées, les besoins en termes de main-d'œuvre devenaient croissants. Pour répondre à ces besoins, des mouvements migratoires se sont organisés, tantôt à la suite d'initiatives personnelles de populations à la recherche de meilleures conditions de vie et de travail, tantôt par l'intervention de l'Administration coloniale. De façon générale, le facteur démographique a impliqué des niveaux de réalité globaux qui ont traversé les sociétés locales, fournissant différents angles d'attaque, dont celui des rapports de pouvoir, pour comprendre les relations qui ont existé et leurs évolutions dans le temps et dans l'espace.

2.1.1 Des mouvements migratoires spontanés

Dans les zones où l'économie de plantation s'est développée, elle n'a pas laissé intactes les distributions ethniques telles qu'elles peuvent se lire sur une carte socio-culturelle de l'ensemble forestier ivoirien. Dès le début du 20^e siècle et surtout à partir de la première guerre mondiale, d'importants mouvements de population ont gagné l'ensemble de la « Basse Côte » forestière. D'abord orientés de l'Ouest et du Centre vers l'Est, ils se sont inversés de l'Est, du Nord et surtout du Centre vers l'Ouest, se calquant respectivement sur le démarrage de l'économie de plantation dans le Sud-Est. Selon Jean-Pierre Dozon (1981), on situe les premières vagues migratoires constituées de Dioulas²⁶ (Nord) et de Baoulés (Centre) entre 1925 et 1930.

Le territoire de la première boucle du Cacao était historiquement peuplé de populations de l'ethnie Agni, installées dans la partie forestière riche en terres propices à la culture du café et du cacao, mais peu nombreuses. A l'inverse, il y avait, proche de la savane, une forte densité

²⁶ Le mot « dioula » (*jula* ou *dyula*) vient du mandingue et signifie « commerçant ». Mais en Côte d'Ivoire et dans les pays d'Afrique de l'Ouest, il désigne de façon générique une ethnie et même un groupe d'ethnies traditionnellement et historiquement inscrits dans la pratique d'activités commerciales.

de Baoulé installés sur des terres aux avantages agricoles limités. Ces derniers qui cherchaient à fuir les réquisitions de l'Administration coloniale et le travail forcé, ont été encouragés à migrer vers l'Est par les possibilités qu'il y avait de s'installer sur des terres plus riches et de pratiquer une agriculture promettant des revenus monétaires plus importants. Les premières vagues migratoires ont ainsi été organisées à partir de ces régions les plus proches avant de s'étendre aux régions les plus éloignées au Nord et à l'Ouest, entre 1930 et 1960.

Les Baoulés en provenance des régions de savane ont d'abord procédé par des migrations saisonnières pour travailler comme manœuvres dans les plantations des Agnis, surtout pendant la période des récoltes. Comme il y avait des terres disponibles et accessibles (sous certaines conditions), ils se sont installés et ont créé leurs propres plantations. Ainsi, ils pouvaient faire venir les jeunes membres de leur famille restés au village pour les aider pendant les récoltes. Cette autonomie des Baoulés a contribué à renforcer la pénurie de main-d'œuvre chez les Agnis qui n'en trouvaient plus suffisamment, ni dans leur entourage familial, ni chez leurs voisins immédiats les Baoulés (Chauveau & Richard, 1978). Ces derniers ayant décidé de s'installer à leur propre compte, les autochtones Agnis devaient penser d'autres stratégies pour attirer une nouvelle main-d'œuvre tout en conservant leur pouvoir de domination à travers le contrôle du foncier.

Profitant des actions entreprises par l'administration coloniale, ils ont pu accéder à une main-d'œuvre étrangère, principalement composée de Mossis de la Haute-Volta (actuel Burkina Faso) et de populations venues du Soudan Français (Mali).

2.1.2 Le bénéfice indirect des actions coloniales aux planteurs autochtones

S'étant jusque-là organisée avec les populations historiquement installées sur le territoire de la Côte d'Ivoire, l'économie de plantation a eu recours, pour son développement, à une main-d'œuvre venue de l'extérieur. Constatant le manque de travailleurs agricoles pour l'entretien des plantations européennes, l'Administration coloniale a pris une série de mesures. D'abord, elle a dissout en 1933, le territoire de la Haute-Volta (actuelle Burkina Faso) sur lequel était installé l'empire Mossi de Ouagadougou et l'a rattaché à la colonie de Côte d'Ivoire sous la dénomination régionale de Haute Côte d'Ivoire (Affou et Tano, 1988). Ensuite, et parce que l'acte politique de rattachement ne suffisait pas, elle a aussi imposé un travail forcé aux indigènes au bénéfice des plantations européennes (Chauveau & Dozon, 1985). Enfin, elle a assuré gratuitement le transport des travailleurs agricoles depuis la Haute-Volta vers les

plantations en Côte d'Ivoire à partir de 1945 dans le but de stopper leurs migrations en direction de la *Gold Coast* (actuel Ghana).

Mais avec l'abolition du travail forcé en mai 1946 et la liberté pour les indigènes de vendre leur force de travail à tout employeur, y compris les planteurs Africains, les travailleurs étrangers ont été nombreux à s'orienter vers les plantations africaines, certainement dans l'espoir d'accéder plus tard au foncier, comme leurs prédécesseurs Baoulés. Affou et Tano (1988) rapportent par exemple que, les enquêtes menées entre 1955 et 1956 dans la subdivision de Bongouanou (région de la boucle du Cacao) ont dénombré entre 7 000 et 9 500 manœuvres étrangers employés par 2/3 des planteurs ivoiriens. Ces manœuvres venaient pour 71 % de la Haute Volta et à 11 % du Soudan Français²⁷.

Cependant, si les accords de travail avec les premiers migrants venus du peuple Baoulé comprenaient la possibilité d'accéder à la propriété foncière et de créer leurs propres plantations de café et de cacao après plusieurs années de servitude, les propositions faites aux nouveaux manœuvres agricoles étaient différentes. Leur collaboration de travail avec les autochtones reposait principalement sur la rémunération monétaire ou encore sur le salariat (Benveniste, 1974).

Au total, ces mouvements migratoires ont apporté une réponse économique à la question du développement de l'économie de plantation. Premièrement, ils ont permis aux populations autochtones, propriétaires de terres et de plantations, de s'assurer une main-d'œuvre suffisante et disponible pour l'entretien et l'accroissement des plantations. Deuxièmement, ils ont offert la possibilité aux Baoulés d'accéder à la propriété foncière et de s'émanciper de la domination des autochtones et aux allogènes Burkinabès et Maliens de bénéficier d'une meilleure rémunération²⁸. Mais ces avantages n'ont pas effacé les problèmes sociaux que l'économie de plantation a engendré et qui portaient sur les rapports de soumission construits autour de l'accès à la « terre ».

²⁷ Cahier du CIRES n°31-32. Déc. 1981 – Mars 1982, Numéro spécial p. 72.

²⁸ Sur les rapports « autochtones-allochtones » voir, dans les publications anciennes, BOUTILLIER, 1960 ; DUPIRE, 1960 ; DUPIRE et BOUTILLIER, 1958. Parmi les publications récentes BONI, 1970, Cahiers du C.I.R.E.S. 1979, CHAUVEAU et RICHARD : 1978 et 1983, DOZON : 1979 et 1981

2.2 La « terre » comme moyen de contrôle et de soumission des étrangers

Depuis le 20^e siècle, la configuration de l'agriculture de rente n'a pas beaucoup changé. Elle reste toujours dominée par un grand nombre de petites exploitations agricoles dont le rapport aux espaces agricoles n'a pas non plus connu de grandes révolutions : une agriculture de plus en plus extensive du fait des insuffisances technologiques de l'outillage et du faible apport en intrants chimiques. Dans ces conditions, l'appropriation et le contrôle du foncier devient un enjeu stratégique et politique, surtout dans la perspective du développement de l'agriculture dont l'importance se situe à l'échelle nationale.

En effet, l'histoire des modèles agricoles africains permet d'analyser la dynamique des rapports autour de la propriété foncière et de la force de travail. Elle montre que le monopole de l'une des ressources n'induit pas systématiquement la maîtrise de l'autre. Cela dépend pour beaucoup des logiques d'échanges qui président aux processus d'expansion économique et sociale caractérisées par la croissance de l'activité agricole et par le passage à des formes élargies de reproduction durant lequel l'accent est mis sur l'un ou l'autre de ces éléments selon leur rareté momentanée (Colin, 1990). Si la gestion foncière est devenue un enjeu économique avec l'avènement de l'économie de plantation villageoise, l'étude des sociétés traditionnelles nous apprend que la terre a d'abord constitué un bien collectif associé à de fortes valeurs culturelles et religieuses.

2.2.1 L'argument de la terre comme bien collectif

Dans le « champ » (au sens de Bourdieu) de l'économie de plantation, les moyens de domination sont inégalement répartis. Si les autochtones détiennent déjà à cette époque les terres agricoles et le capital économique, les étrangers n'avaient que leur force de travail à mettre dans la balance, bien que celle-ci fut indispensable. Mais, dans une économie de plantation en plein essor, la balance a penché du côté des propriétaires terriens. Les premières expériences de collaboration agricole qui ont conduit à une dilution du pouvoir des Agnis par la cession de la terre aux allochtones Baoulés n'ont pas été reproduites avec les allogènes. Après les avoir utilisés, ils adoptaient une attitude de défiance à leur égard concernant la cession de la terre, notamment par la vente. Le recours aux droits ancestraux, au droit éminent du souverain, au caractère sacré et inaliénable de la terre leur permettait de légitimer le refus de cession des terres.

Encadré 1 : Notre immersion en tant que chercheur dans l'ancienne « boucle du cacao »

Quelques années après la crise postélectorale de 2010-2011 en Côte d'Ivoire, une étude a été réalisée sur la cohésion sociale et le vivre ensemble. Cette recherche a réuni des juristes, des anthropologues et des sociologues dont je faisais partie. Constitués en équipe de deux, l'idée du projet était d'investir les villes du nord, du sud, de l'est, de l'ouest et du centre pour identifier les mécanismes de créations des liens sociaux entre les communautés ainsi que les stratégies de leur préservation en temps de crises.

En plus des communautés ethniques et religieuses que nous avons interrogées, l'étude nous aussi conduit vers les autorités administratives, politiques et coutumières. Nous avons ainsi eu l'honneur d'être reçus par sa majesté Agnini Bilé II, roi des Agnis d'Agnibilékrou (ville située à l'Est de la Côte d'Ivoire près de la frontière Ghanéenne).

De nos échanges avec le roi, il ressorti que la terre est interdite à la vente et même à la cession. Aucun individu non autochtone ne peut accéder à la propriété foncière. Selon le roi, si la région a été épargnée par les affrontements inter-ethniques qui ont éclatés dans plusieurs régions du pays et surtout à l'Ouest où elle a fait de très nombreuses victimes, c'est en partie parce que la question du foncier avait été réglée en amont. Cependant, la terre peut être accordée à des non autochtones seulement pour une durée très limitée et pour la pratique de l'agriculture vivrière de saisons courtes.

Le respect de cette disposition est total puisqu'aucune transaction ne peut avoir lieu sans que le chef de terres ne soit informé. Des mécanismes de contrôles qui au-delà de maintenir le pouvoir de domination des autochtones, créent les conditions d'une relative paix sociale.

Considérant la terre comme un bien collectif, certains anthropologues jugent malencontreux le concept de « propriété » souvent associé au foncier. Pour Gastellu (1988) qui s'est particulièrement intéressé à la question, la terre ne doit pas être considérée comme un « capital » simplement parce que les « maîtres de la terre » en seraient les propriétaires fonciers. Ils ne sont

que « *des gestionnaires, garants des intérêts d'une collectivité qui assument une charge grevée de responsabilités morales. Ils ont hérité cette charge d'un ancêtre, qui avait conclu un pacte avec les esprits d'un lieu avant d'entamer un premier défrichement. L'usufruit d'une terre est indiqué non par une borne, une limite, mais par la cueillette des fruits des arbres, car l'arbre concrétise le travail investi dans la terre par un cultivateur et ses ancêtres* » (p.11). La terre étant considérée comme un bien sacré, support de valeurs religieuses, elle faisait l'objet d'une « appropriation collective » sur une base villageoise ou lignagère.

Avec le déploiement de l'économie de plantation, l'autochtonie était mise au service des intérêts particuliers des planteurs pour qui les droits coutumiers justifiaient les propres stratégies d'appropriation foncière. Dans cette perspective, les relations entre autochtones et étrangers (allochtones et allogènes) ne se limitaient plus seulement au cadre strict de l'économie de plantation, c'est-à-dire à une relation complémentaire et fonctionnelle (le besoin de main-d'œuvre des autochtones rencontrant la recherche de travail agricole des allochtones et allogènes), mais produisait aussi de nouvelles stratifications sociales en fonction d'un accès différentiel à la terre et à la main-d'œuvre. En se multipliant, ces relations sont devenues le résultat de stratégies collectives et ont été à l'origine des nombreux conflits ethniques dans plusieurs régions de production de café et de cacao.

Le principe fondamental du système foncier était que tout individu membre de la collectivité villageoise a accès à la terre afin de pouvoir assurer sa subsistance et celle de sa famille. Le contrôle exercé par le chef de terre revêtait seulement un caractère d'ordre religieux puisque son accord n'était parfois pas indispensable. S'appuyant sur le cas des Agnis du Moronou²⁹ qu'il a étudié, Gastellu révèle que « *sur le terrain, une contradiction apparaît entre une norme, qui attribue le contrôle de la terre à une autorité locale, et une pratique qui laisse toute liberté aux individus de faire ce que bon leur semble* » (Ibid, p.21). Il distingue ainsi le gestionnaire de la terre qui est le descendant du premier défricheur et qui détient une responsabilité morale d'origine religieuse à l'égard de la prospérité des cultures de l'utilisateur qui bénéficie de droits bien définis. Purement formel pour les habitants du village, ce pouvoir de contrôle du gestionnaire devenait effectif vis-à-vis des non-autochtones du village. A partir de ce moment, « *Tout est possible pour les originaires d'un village, à condition que la fraction de forêt qu'ils attaquent n'ait pas déjà été appropriée ; ils n'ont aucune permission à demander, aucun don à remettre ; ils ne sont soumis à aucune restriction quant à l'espace qu'ils veulent mettre en*

²⁹ Région administrative de l'Est de la Côte d'Ivoire qui fait partie de la Boucle du Cacao

valeur. A l'inverse, les non-originaux, qu'ils soient Agnis, allochtones ou étrangers, doivent solliciter l'autorisation d'un gestionnaire et lui offrir un cadeau d'ordre symbolique ; l'emplacement où ils doivent s'installer leur est clairement indiqué » (Gastellu, cité par Colin, 1990, p.40).

Le contrôle de la collectivité villageoise sur le sol à travers le « chef de terre » s'exerçait sur les zones de forêt non défrichée. En réalité ce qui était accordé à chaque membre, c'est le droit de culture concrétisé par le défrichement de la forêt qui donnait aussi à ce dernier un droit de préemption sur la reprise de la même parcelle après une période de jachère (Colin, 1990), sans en faire le propriétaire. Ce droit était transmissible à ses héritiers, dans la lignée privilégiée par les règles locales d'héritage, matrilineaire ou patrilineaire, et pouvait s'étendre à la forêt jouxtant la parcelle.

Au début de l'économie de plantation, dans un contexte marqué par la faible densité démographique, l'abondance de terres et le caractère largement autocentré et pas - ou peu - monétarisé de la production agricole, la terre n'avait pas de valeur en tant que telle et ne constituait pas un bien à grande valeur économique. En revanche, l'investissement en travail que représentait le défrichement de la forêt justifiait le droit de préemption, après la jachère, des bénéficiaires du droit d'usage. Mais la vente ou la location de terres, constatée plus tard, a démontré le passage de cette ressource du statut de « bien collectif » à celui de « propriété privée » comme ce fut massivement le cas dans le Sud-Ouest ivoirien (Chaléard, 1981-1982 ; Colin, 1987). Malgré tout pour Gastellu, il serait plus convenable de recourir à des termes plus généraux, comme « tenure », « gestion », « usage », « détention » plutôt que de parler de « propriété foncière » (1988, p.12).

Aujourd'hui, il est indéniable que la terre renferme une valeur marchande et sa dimension économique s'affirme de plus en plus du fait de sa raréfaction. L'accès à la terre ne se fait plus seulement par la cession, le don ou le simple droit d'usage ; la terre est devenue aujourd'hui un bien qu'il est possible d'acquérir par des transactions marchandes et d'en faire sa propriété. Cependant au regard de certains principes coutumiers de gestion et de transmission, elle reste un bien culturel dont les valeurs peuvent tout aussi bien s'activer dans un champ économique spécifique (Bourdieu, 2000, p.20). Autrement dit, la terre à longtemps constitué le moyen d'attirer la main-d'œuvre et de collaboration productive, mais sa raréfaction a fini par en faire un moyen de domination et de contrôle des étrangers. L'argument de l'autochtonie a également servi d'argument de restriction d'accès au foncier.

Nous remarquons que les écrits sur la question foncière n'associent nécessairement pas l'Administration coloniale et les Européens aux transactions réalisées entre les autochtones Agnis et les travailleurs allogènes, parce que certainement moins préoccupés par ces questions que par l'achat des productions aux planteurs comme nous l'avons indiqué plus haut.

2.2.2 L'argument de l'autochtonie

La question de l'accès au foncier fait écho aux rapports qui existent entre autochtones et étrangers. Partout en Côte d'Ivoire, des allogènes ont vendu leurs services à des planteurs autochtones et dans beaucoup de cas, ces relations de travail se sont accompagnées de cessions de terres. Grâce à la possibilité qui leur était offerte de se « mettre à leur compte », des migrants (allochtones et allogènes) ont pu devenir propriétaire de plantations de café et de cacao, spécifiquement par le « tutorat ».

Historiquement, le tutorat établit une relation de patronage entre autochtones et migrants auxquels un accès à la terre était concédé sur la base d'un principe d'économie morale qui stipulait que tout individu devrait avoir accès aux ressources nécessaires à sa survie. Le migrant avait en retour un devoir pérennisé de reconnaissance vis-à-vis de son tuteur (transmis également à ses héritiers) exprimé à travers des dons de produits agricoles, des aides en travail, des contributions financières lors de funérailles, etc. (Chauveau, 2006). Ces formes de relation de travail construites autour du don et du contre-don sont typiques des sociétés précapitalistes (Mauss, 1925 ; Polanyi, 1944, 1983 ; Bourdieu, 2000).

Selon les théories marxistes, le « salariat » tiendra aussi longtemps que le producteur sera obligé d'offrir sa force de travail dans l'économie capitaliste (Marx, 1969). Dans le cas de l'économie de plantation, Gastellu (1988) préfère le terme de rémunération qui, selon lui, préjuge au contraire des relations de travail dans un champ bien spécifique, celui du travail en milieu rural où les rapports de production se distinguent difficilement des rapports sociaux globaux. La rémunération prenait tout son sens dans les contrats d'Aboussan et d'Abougnan dont Gastellu (1980 c ; 1982 a ; 1984) a pu en identifier trois formes : premièrement, des dons qui s'adressent aux parents et alliés ; deuxièmement les rémunérations *ex ante* fixées au moment de l'embauche qui s'assimilent à des salaires à la durée ; troisièmement les rémunérations *ex post* déterminées après la récolte en effectuant un partage du produit en deux ou trois parts.

Même s'ils semblent désigner la même chose, Gastellu (1988) trouve que l'*Abougnan* et l'*Aboussan* présentent des formes de rémunération différentes. Du premier, il dira que « *partagé en deux parts, il sert à rétribuer tout autant un manœuvre dont le travail est jugé pénible qu'un proche parent du planteur, d'ordinaire récompensé par un don à la traite* » (p.13). L'*Abougnan* est donc indifférenciée dans le sens où c'est à la fois un don et une rémunération. Quant à l'*Aboussan*, il note qu' « *en plus de la fraction du produit qui rémunère les manœuvres, il s'instaure entre le planteur et ceux-ci des échanges qui, à mon sens [celui de Gastellu], relèvent de la sphère du domestique* » (p.13). Ces échanges particuliers portent sur une offre de travail supplémentaire des manœuvres pour la création de parcelle destinée à des cultures vivrières dont une partie servira, après autorisation du « planteur et de ses épouses », à leur autoconsommation. Ces échanges qui se situent dans un contexte de très forte personnalisation des relations sont le signe que la valeur d'échange n'est pas généralisée et que la division du travail n'est pas pleinement développée. Plus que de simples modes de rémunération, *Abougnan* et *Aboussan* définissent aussi les contours d'une organisation sociale et culturelle qui a évolué dans le temps et dans l'espace.

L'*Abougnan* et l'*Aboussan* en tant que contrats de prestation de travail, sont des inventions qui ont permis de consolider le pouvoir des autochtones sur les étrangers. La terre ne pouvant plus être cédée, ni vendue aux non autochtones, la seule offre possible était ces deux contrats. Ainsi, par ce système de rémunération monétaire périodique et régulière, les autochtones n'étaient plus obligés de céder leurs terres aux allogènes en guise de salaire. Par le contrôle du foncier, principal moyen de production économique, ils conservent leur pouvoir de domination et renforce la dépendance des étrangers. L'économie de plantation a donc défini les statuts et les positions sociales avec d'un côté, les planteurs riches qui jouissaient des droits sur les terres agricoles au nom de leur autochtonie de l'autre, les producteurs démunis n'apportant que leur force de travail et demeurant économiquement inférieurs et dépendants des premiers.

Dans ce type d'économie, la finalité que recherchent les premiers n'est pas seulement la reproduction élargie de leurs entreprises dans le sens de la polarisation de la société entre classes distinctes, c'est-à-dire les détenteurs de droits fonciers d'un côté et la force de production de l'autre, puisque la position de l'*Aboussan* ainsi que le rôle social qui a été le sien dans le sud du Ghana et en Côte d'Ivoire le montrent (Robertson, 1983, cité par Berry, 1987). Au contraire, tout était fait pour s'assurer le maintien des « groupes domestiques » à travers des stratégies moins contraignantes et différentes de celles utilisées la par l'Administration

coloniale au moment de l'introduction et de l'expansion du café et du cacao. Selon Chauveau et Dozon (1987), « *à chaque fois que l'État colonial a voulu intervenir directement sur les structures de production, il a échoué et c'est d'une certaine façon son échec en ce domaine qui a donné toute son ampleur à l'économie de plantation et nous permet d'en attribuer la réussite aux sociétés ivoiriennes* » (p. 223).

Si la division du travail et la distribution des rôles et des statuts ont particulièrement établi un rapport entre autochtones et allogènes autour des plantations, d'autres acteurs ont également joué un rôle clé dans le fonctionnement de l'économie de plantation. Il s'agit d'une part, des occidentaux qui contrôlaient l'achat et l'exportation des productions et d'autre part, des Dioulas qui jouaient un rôle d'intermédiaire entre secteurs européens et africains dans la commercialisation du café, du cacao et de bien d'autres produits importés de l'Europe.

2.3 L'« économie de plantation » au-delà des rapports de production

Pour rappel, l'objectif de ce chapitre est de montrer comment l'action coloniale a modifié la structure sociale et les rapports entre les populations locales, mais aussi comment elle a aidé à renforcer (volontairement ou non) la domination économique et la légitimité de certains groupes ethniques. Cette sous-partie revient sur quelques faits pour tenter de situer les origines de la division du travail et le rôle des ethnies au moment de l'économie de plantation, ainsi que leurs conséquences sur l'activité économique actuelle. Dans le prolongement de la production agricole, la traite constituait un autre moment de mise en relation des producteurs et des acheteurs européens, assurée par les intermédiaires et commerçants Dioulas.

2.3.1 Le courtage, une fonction historique des Dioulas

Au cours de la période précoloniale, John Igué Ogunsola (1983) a identifié 3 types d'activités commerciales régulièrement pratiquées en Afrique occidentale : le commerce local pratiqué à l'échelle villageois et urbain et concernant les marchandises d'origine agricole et des produits d'importation comme le sel, la potasse, les épices etc. ; le commerce inter-régional réalisé à travers un important réseau de routes caravanières dans les directions Nord-Sud et Est-Ouest et portant sur l'échange de produits agricoles et de produits manufacturés ; le commerce international (commerce transsaharien) reliant les grandes villes situées à la frontière du Sahel (Tombouctou, Djenné, Gao, Agadès, etc.) aux des comptoirs européens installés le long de la côte forestière (Ghana, Sénégal, Nigéria, Côte d'Ivoire, Bénin, Togo, etc.).

Ce commerce précolonial était tenu par 3 grands groupes ethniques : les Mandés, les Haoussas et les Yorubas. Les Mandés se composaient des sous-groupes Wangaras, Dendis et surtout Dioulas, opérant en Côte d'Ivoire et en Haute Volta où ils contrôlaient le commerce de la Kola et de l'or qu'ils troquaient contre le sel dans les localités de Bondoukou, Bouna et Kong. Ce système commercial a fonctionné du 9^e au 19^e siècle, entraînant des mutations au sein des populations. Il a également permis aux habitants de s'intégrer à leur cadre de vie et de se rapprocher les uns des autres autour des produits échangés. Les acteurs de ce système commercial étaient donc considérés comme de puissants canaux d'intégration sociale (Ogunsola, 1983).

En 1885, le partage colonial opéré à Berlin a entraîné la fragmentation de l'espace Ouest-africain en 16 territoires contrôlés par la France, la Grande-Bretagne, l'Allemagne et le Portugal. Le but n'étant pas de constituer des ensembles économiques viables pour les Africains, l'ancienne structure économique basé sur le libre échange dans la zone Ouest-africaine a été remise en cause et remplacée par plusieurs zones économiques dont le mécanisme de fonctionnement était contrôlé depuis l'Europe, provoquant dans le même temps la fin du commerce caravanier. En lieu et place des anciennes communautés marchandes, de grandes sociétés commerciales comme la CFAO, la SCOA, etc. ont été créées pour une meilleure exploitation des colonies. Leurs activités étaient cependant conditionnées par l'existence de groupes d'intermédiaires capables d'assurer la collecte et le déplacement des produits depuis la brousse vers la ville. Ogunsola (*Ibid.*) rapporte que ces intermédiaires étaient particulièrement recrutés parmi les Libano-Syriens (Charbonneau, 1968) et les élites issues du métissage entre noirs et blancs, à l'époque de la traite négrière.

L'action de ces sociétés, combinée à celle de l'Administration coloniale, a favorisé le développement de l'économie de plantation et transformé la physionomie des échanges en Afrique occidentale d'une part, et le développement d'un secteur informel qui échappait au contrôle des pouvoirs publics d'autre part. Ce commerce parallèle n'était rien d'autre que le nouveau circuit d'échange mis au point par les anciennes communautés marchandes de l'époque caravanrière, dont les activités avaient été paralysées par les nouvelles lois de l'économie coloniale. Pour Ogunsola, ces réactions étaient, non seulement prévisibles, mais aussi souhaitables dans la mesure où l'économie de traite n'avait jamais pris en compte l'intérêt vital des populations locales. Il suffit de se souvenir de ce que les circuits de distribution mis

en place pendant la colonisation se trouvaient uniquement sur les principales voies de communication pour le comprendre.

Mais paradoxalement, certaines grandes sociétés de traite sollicitaient aussi le concours du circuit parallèle pour se procurer certains produits agricoles quand elles n'arrivaient pas à contrôler leur zone de production. C'est le cas des sociétés de traite installées au Togo pour la traite du cacao produit au Ghana ou de celles implantées en Gambie pour l'arachide du Sénégal. Il y avait aussi les petits détaillants qui, pour faire face à la concurrence des grands magasins, s'appuyaient sur les produits de contrebande qui revenaient beaucoup moins cher sur le marché de consommation. De façon officielle ou non, les Dioulas ont ainsi contribué à la dynamique économique des territoires Ouest-africains et encore plus en Côte d'Ivoire.

2.3.2 Le rôle des Dioulas dans l'économie de plantation en Côte d'Ivoire

Même si elle a participé à la création de plantations européennes au début de l'économie de plantation, la société occidentale s'est retirée des champs pour se consacrer à la traite, c'est-à-dire à l'exportation des produits agricoles vers la métropole pour les transformer et pour ramener une partie des produits manufacturés vers les colonies. Dans cette activité qu'elle contrôlait (et contrôle toujours), elle a eu besoin de certains relais tels que les Dioulas. Selon Claude Meillassoux (1971), les colonisateurs français se sont appuyés sur ces derniers en leur attribuant le rôle (reconnu officiellement ou non) d'intermédiaires économiques entre les sociétés locales et l'économie coloniale (collecte de produits agricoles, commerce du bétail, distribution de produits manufacturés importés) pour plusieurs raisons : leur connaissance des routes et des marchés et leur maîtrise du Dioula comme langue véhiculaire. Ces caractéristiques les rendaient incontournables et leur donnaient une position stratégique dans le dispositif.

Bien que ce soit leur rôle dans le dispositif de traite qui nous intéresse de prime abord, il est bon de rappeler que les Dioulas ont aussi joué un rôle d'intermédiaire pour le recrutement et l'encadrement de la main-d'œuvre agricole (Launay, 1992 ; Terray, 1995). Leur proximité culturelle (langue et religion) avec les populations qui composaient cette main-d'œuvre et avec les autochtones a constitué un facteur déterminant et un élément de connexion tripartite (colons, planteurs et manœuvres). Une partie des manœuvres soumis et exploités du fait de leur dépendance au foncier s'est émancipée (partiellement ou totalement) par la pratique du petit commerce de détails, certainement par imitation des Dioulas.

Musulmans et souvent lettrés en arabe, certains parmi les Dioulas étaient même recrutés comme auxiliaires (interprètes, scribes, courtiers, commis) et comme courroie de transmission entre l'Administration coloniale et les populations rurales et comme lien entre l'économie locale et l'économie coloniale. Ce rôle se traduisait par la collecte du cacao, du café et du bétail d'une part, et par la distribution des produits manufacturés à travers leurs réseaux marchands d'autre part. Particulièrement présents dans le Nord (Kong, Korhogo, Boundiali), on les retrouvait aussi dans les grandes villes du Sud telles que Bouaké, Abidjan, Daloa, etc.

L'histoire des Dioulas avec l'économie de plantation ne s'est pas toujours écrite à l'intérieur des champs, mais plutôt dans la périphérie et surtout dans les villes. D'origine coloniale, les villes étaient peuplées de migrants, notamment de gens du Nord de la Côte d'Ivoire s'étant principalement livrés à des activités de commerce et de transport. C'est d'ailleurs souvent à partir des centres urbains de la zone forestière que les Dioulas, gagnant leur périphérie, ont opéré les stratégies de colonisation agricole. Plus généralement, les mouvements migratoires vers la zone forestière ont établi des liens organiques, entre le monde rural et le monde urbain, d'autant plus resserrés que les populations autochtones se sont elles-mêmes inscrites dans le circuit plantation-urbanisation (Chauveau & Dozon, 1985).

Plus anciens dans les villes et plus mobiles du fait de leurs activités marchandes et de transports, les colons ont trouvé dans les Dioulas le relais idéal de leurs actions. Leur statut de musulmans, étrangers dans certaines régions, leur donnait parfois une neutralité relative dans les zones où les autochtones étaient méfiants envers l'Administration coloniale française. Mais considérés à la fois comme Ivoiriens et comme étrangers, leur présence dans certaines zones forestières a quelques fois alimenté des tensions autour du foncier (Chauveau & Dozon, 2000). Toutefois, les divisions sociales du travail et les statuts hérités du système colonial n'ont pas totalement disparu et elles tendent même à se pérenniser.

Au cours de l'étude que nous avons réalisée, nous avons remarqué (observation du terrain) que l'activité commerciale et les services restent aujourd'hui contrôlés par les Dioula ou leurs assimilés (Burkinabès et Maliens). Ils sont à la fois les principaux acheteurs du cacao produits dans le village et les vendeurs de produits phytosanitaires pour l'entretien des plantations et de denrées alimentaires, là où les autochtones ont montré leur incapacité à bien gérer la chose commune ou leur désintérêt. Malgré la scolarisation et le développement de l'emploi moderne, les statuts n'ont et les rapports sociaux ethniques n'ont pas beaucoup évolués : les autochtones restent attachés à la conservation du peu de terres qui leur reste et les étrangers continuent

d'offrir partiellement ou totalement leur force de travail tout en gardant le contrôle des activités marchandes. C'est d'ailleurs ce que nous montrons dans le chapitre suivant.

3 La crise de la monoculture d'exportation et ses conséquences économiques et sociales

Après deux décennies successives (1960 et 1970) couronnées de succès, la Côte d'Ivoire plonge à partir des années 1980 dans une longue période de crise multiforme. Celle-ci trouvait ses principales explications dans les choix économiques faits par l'Administration coloniale, puis par la direction politique ivoirienne dont Félix Houphouët-Boigny fut successivement le Président de l'Assemblée territoriale, le Premier ministre puis le Président de la République. Selon Bruno Losch (2000), trois orientations principales avaient justifié ces choix : i) la poursuite de la spécialisation agro-exportatrice engagée par la métropole dès les années 1920 et portant essentiellement sur le bois, puis sur le café et le cacao ; ii) le maintien de l'« alliance »³⁰ entre la Côte d'Ivoire indépendante et les grandes firmes d'origine coloniale présentes sur le territoire ; iii) l'assurance d'une large ouverture du pays aux capitaux étrangers et aux hommes grâce à un code des investissements attractif et à une politique d'intégration des migrants originaires des pays voisins, y compris en leur permettant un accès à la terre.

En somme, la politique des nouvelles autorités ivoiriennes consistait à construire l'économie du pays autour du café et du cacao en empruntant les sillons tracés par le colonisateur. D'abord, parce que ces cultures avaient finalement été adoptées par les planteurs ivoiriens à qui elles procuraient des revenus élevés, ensuite parce que le pays en tirait des dividendes importants nécessaires à sa construction, malgré (on peut s'en douter) la part du lion que se taillaient les multinationales de traites (je n'ai pas trouvé de références). Si cette politique s'est avérée payante du point de vue de l'expansion et du développement des cultures du café et surtout du cacao dans plusieurs autres régions forestières du pays, le modèle économique sur lequel elle reposait jusque-là à fini par montrer ses limites.

³⁰ Ici, nous faisons le choix de garder le terme de Bruno Losch, même si nous savons que dans les faits, il s'agissait plus d'une contrainte exercée par l'ex puissance coloniale que d'une alliance.

3.1 Des signes avant-coureurs de la crise

Le café et le cacao étaient à cette époque des produits agricoles essentiellement destinés au marché extérieur et constamment soumis à la fluctuation des cours mondiaux. Entre la baisse de la demande mondiale et la chute des prix, les paysans se retrouvaient souvent avec une partie de leur production invendue. C'est dans ce contexte que la campagne agricole de 1987-1988 a marqué le tournant décisif dans les rapports commerciaux entre la Côte d'Ivoire et les pays occidentaux et le début d'une « guerre du cacao ». Félix Houphouët-Boigny, le président ivoirien d'alors, a décidé de bloquer les exportations pour tenter de faire remonter les cours. Malheureusement, ce bras de fer s'est soldé par un échec et après le stockage pendant plus d'un an de centaines de milliers de tonnes de fèves, il s'est finalement résolu à les vendre à « prix cassé » (Ruf, 1988).

Des décennies plus tard et malgré une production qui s'est accrue, atteignant les 2 millions de tonnes de fèves, certains producteurs s'étonnent que la marge de manœuvre du pays dans les discussions sur le prix n'ait pas beaucoup évolué. La réalité, c'est que la Côte d'Ivoire n'est quasiment pas associée aux discussions pour la fixation des prix d'achat car dépendant du marché mondial.

« Bon, c'est ce que nous même on ne comprend pas (...). La bourse du café et du cacao est à Londres. Mais avant de convoquer des réunions, ce sont les Ivoiriens qui sont à la première place là-bas parce qu'elle [la Côte d'Ivoire] est première mondialement (en termes de production). Donc je me pose la question : pourquoi la Côte d'Ivoire qui est premier producteur peut avoir des difficultés même dans son propre pays, pour pouvoir acheter le cacao ? Il y a un problème » (Homme de 48 ans, planteur de cacao et maraicher)

Cet épisode a montré que la Côte d'Ivoire n'a aucun poids dans les discussions internationales sur le prix du cacao et que sa politique économique est vulnérable du fait de sa forte dépendance à l'extérieur (Amin, 1967). La réinvention de l'économie par la diversification des activités s'est alors présentée comme une solution. Les difficultés auxquelles le modèle dominant de l'économie de plantation s'est trouvé confronté à cette époque étaient à la fois écologiques, économiques et sociales.

3.1.1 Une économie de plantation à bout de souffle : causes et effets

Bien que la question du prix d'achat aux producteurs ait eu plus d'écho, elle peut être considérée comme la goutte d'eau qui a fait déborder le vase. Des signes avant-coureurs étaient déjà visibles depuis la côte Est où l'économie de plantation a été expérimentée. Au moment de son déplacement dans les régions de l'Ouest, elle présentait déjà les signes d'un essoufflement lié aussi bien à l'état de vieillissement des plantations, à l'appauvrissement des sols qu'à la raréfaction de la main-d'œuvre agricole.

Comme nous l'avons indiqué plus haut, le modèle dominant de l'économie de plantation villageoise se caractérisait par une quasi-absence d'intrants chimiques dû en partie au faible niveau d'investissement de l'État et par un système de production extensif fortement demandeur de terres agricoles. Cette exigence ne pouvant plus être satisfaite dans la zone de l'Est, on a assisté à un glissement de l'économie de plantation vers les régions du Sud-Ouest et du Centre-Ouest, soutenu par des initiatives politiques. Si l'impact de cette politique a pu s'apprécier en termes de niveau élevé de production, elle n'a cependant pas apporté de réponses concrètes à la question de la fluctuation des cours à l'origine de la crise économique.

Au moment où la crise survenait, l'Est et l'Ouest présentaient des configurations différentes. A l'Est, les plantations créées avant les années 1920 commençaient à vieillir en même temps que les sols s'appauvrirent, d'où le désintérêt progressif pour la région. Au Sud-Ouest et au Centre-Ouest, les terres agricoles existaient en abondance et attiraient de plus en plus de migrants allochtones et allogènes. La baisse des rendements à l'Est (moins de 400 kg/ha selon Affou & Tano, 1988) a entraîné une crise chez les producteurs pour qui la solution était, soit de migrer dans les régions productrices de l'Ouest, soit de se tourner vers de nouvelles cultures de rentes. A l'échelle nationale, la crise s'est traduite par une baisse drastique des revenus de l'État.

3.1.2 La théorie économique du « *Dutch disease* » et le cacao ivoirien

Selon la théorie économique du *dutch disease* ou encore « théorie de la malédiction des matières premières », lorsqu'un pays reste trop longtemps dépendant d'une seule source de revenus, les risques de le voir tomber dans le piège de la dérive inflationniste, en ne trouvant pas d'intérêt à investir dans d'autres types d'activités économiques, sont grands et peuvent le conduire au chaos (Tabet, Rocca & El Murr, 2021 ; Alex & Tchong-Ming, 2016 ; Gacem, 2007). Rappelant le cas de la rente pétrolière et minière, Jean-Jacques Nowak (1994) précise que la possession

de richesses naturelles n'a pas toujours un effet favorable sur le développement économique. Un choc positif peut déclencher un processus d'ajustement aboutissant généralement au déclin des branches exposées à la concurrence internationale, auxquelles se rattachent souvent les industries manufacturières. A l'inverse, un boom tendrait spontanément à compromettre tout projet d'industrialisation ou de diversification des exportations, aggravant du coup la vulnérabilité de l'économie. Cette théorie développée à partir de l'économie extractive du secteur gaz-pétrole et couramment utilisée par les économistes pour désigner un phénomène traduisant la morbidité ou les crises pouvant entraîner la surexploitation d'une ressource naturelle, en l'occurrence le pétrole, peut bien servir pour expliquer la situation du cacao ivoirien.

Sous le titre, *Cacao and Chaos in Ghana*, Mikell (1989) a publié l'un des premiers ouvrages illustrant ce type de « malédiction » appliquée au cacao. La malédiction cacaoyère est aussi évoquée plus spécifiquement par François Ruf (1997) dans une logique de cycle de booms suivis de récession. Dans le cas de la Côte d'Ivoire précisément, les politiques d'expansion de la culture du café et du cacao portées par les gouvernants et les migrations massives des populations vers d'autres zones favorables à ces cultures, traduisent assez bien les représentations que se faisaient les uns et les autres du cacao et du café à cette époque. Affou et Tano (1988) rapportent même que pour certains Agnis de l'ancienne boucle du cacao, aucune autre culture ou activité économique n'était envisageable en dehors des cultures du café et surtout du cacao, parce qu'ils y avaient investi massivement et parce qu'elles leur assuraient des revenus plus importants que les autres cultures. Ainsi, face à la réduction des superficies (7% des superficies de cacaoyers et 5% pour les caféiers en 1988) et des productions (8% de la production nationale de cacao, déjà en 1970, et 3% pour celle du café), la migration dans des zones forestières où il était encore possible de pratiquer ces cultures représentait la meilleure alternative.

Portée au départ par des initiatives privées, les gouvernants se sont directement impliqués dans la migration des populations à travers une politique souvent jugée agressive (Ruf, 2020). En effet, pour se donner les moyens d'atteindre ses objectifs, l'État de Côte d'Ivoire s'est appuyé sur des dispositions légales à travers un code foncier élaboré en 1964 stipulant que « *la terre est un bien de l'État, mais appartient à celui qui la met en valeur* ». Même si le décret de la loi n'a jamais été promulgué, ce slogan qualifié de spécificité ivoirienne (Ruf, *Ibid*) a eu une résonance dans la conscience collective des migrants et a systématiquement été prise en

compte par les sous-préfets et les juges dans le règlement des litiges liées aux stratégies de spoliation des terres des autochtones de l'Ouest par des migrants protégés par l'autorité administrative et judiciaire. Le moins que l'on puisse dire, c'est que l'objectif que visait cette politique pro-migration et pro-installation de migrants a été atteint puisqu'elle a permis de générer une croissance exponentielle de la production de cacao (Chauveau & Richards, 2008), renforçant un peu plus les représentations autour du cacao et créant les conditions d'une crise multiforme à venir.

3.1.3 Le phénomène de « la crise après le boom » et ses conséquences sociales

François Ruf (cité par Chataigner, 1997) écrit qu'au moment du boom du cacao, la devise des planteurs était celle-ci : « *Planter du cacao, c'est semer de la poussière d'or pour récolter des lingots* ». Quand ils le disaient, ces derniers étaient loin d'imaginer qu'après des décennies de croissance continue de leurs revenus, ils subiraient les affres d'une crise sévère. A l'instar d'autres pays producteurs de cacao en Afrique et en Amérique Latine, la Côte d'Ivoire a aussi connu le phénomène de « la crise après le boom » du cacao (Ruf, 1991), apparu sous différentes formes.

Parmi les facteurs explicatifs de ce phénomène, il y a le caractère universel et répétitif dans le temps et l'espace, des cycles de production. Ces rythmes biologiques rarement maîtrisés ne sont pas toujours pris en compte dans l'élaboration des politiques agricoles. L'analyse par cycle au niveau régional ou même national, suppose qu'au terme d'un cycle de production marqué par les booms cacaoyers puis des crises, une autre région ou un autre pays prend le relais et répète le même cycle (Ruf, 1995). Dans le cas de la Côte d'Ivoire, le boom a d'abord été observé à l'Est avant de se déplacer au Sud-Ouest lorsqu'ont commencé à se poser les problèmes de rendements liés au vieillissement des vergers. Au Sud-Ouest au contraire, les effets de la « crise après le boom » sont davantage apparus sous la forme d'une crise sociale plutôt que d'une crise écologique.

En effet, selon Léonard et Vimard (2005), la dimension sociale de la crise s'est traduite par la modification du sens de la reproduction démographique dans la mesure où l'autonomie du groupe domestique dans l'organisation de la production et de la reproduction s'est trouvée fortement perturbée, notamment par le développement de la scolarisation induit par le boom du cacao. Grâce aux revenus tirés de la vente des produits, la tendance était à la scolarisation des enfants dans les zones urbaines souvent éloignées des villages. Cette pratique courante des

familles a eu pour conséquence de fragiliser davantage les groupes lignagers déjà déstructurés à l'avènement de l'économie de plantation et des succès économiques qui ont suivi. Ces changements sociaux profonds combinés à la baisse des revenus des producteurs ont entraîné un renouvellement des systèmes de production jusque-là indissociables des formes de relations sociales et de la structure de la population (Léonard & Vimard, *Ibid.*). Moins les populations étaient scolarisées et urbanisées, plus la main-d'œuvre était disponible pour l'entretien des plantations. Les effets du phénomène de la « crise après le boom » se sont ressentis aussi bien sur le plan écologique que sur le plan social, même si les effets les plus importants s'appréciaient économiquement.

Les doutes sur les promesses de l'« or brun »³¹ ont commencé à émerger lors de la campagne agricole de 1988-1989, marquant le début d'une longue période de détérioration des conditions de commercialisation : interruption des paiements aux planteurs sur plusieurs mois, baisse des prix jusqu'à 60 %, etc. Cette dernière a impacté à son tour le niveau d'entretien des plantations et les rendements. Combinés, l'effondrement des prix et la baisse des rendements ont conduit à une chute du revenu monétaire du pays de 70 % à 80 % (Nowak, 1994).

Dans les années 1970, la flambée des cours internationaux a permis au café et au cacao de constituer près de la moitié des recettes d'exportations (FMI, 1984), atteignant des niveaux supérieurs de plus de 50 % en moyenne à ceux des quinze années précédentes (Davis, 1983). Quant au pouvoir d'achat³² des planteurs, il s'était accru à un taux annuel moyen de 17,7 % entre 1975 et 1978. La Caisse de Stabilisation et de Soutien des Prix des Productions Agricoles (CSSPPA), organisme en charge de la stabilisation des prix d'achat aux producteurs et des fluctuations internationales, avait même estimé pour sa part que les cours du cacao avaient atteint un niveau normal et qu'ils étaient destinés à se maintenir durablement à ce niveau (Barthélemy et Bourguignon, 1994).

Cette présentation du cas ivoirien traduit assez bien le phénomène décrit par François Ruf et suppose une approche systémique pour analyser le phénomène. Le parallélisme des cycles de vie des plantations, des familles, des rapports ethniques (changeants autour du cacao) et des prix, trouve son explication essentielle « *dans la simultanéité et la force des booms du cacao*,

³¹ Métaphore souvent utilisée pour rendre compte de la valeur précieuse du cacao à l'image de celle que représente l'or.

³² Ou termes de changes en revenu, et égal à la valeur FOB des exportations divisée par la valeur unitaire des importations

c'est-à-dire des déclenchements des migrations et des défrichements. Une fois la réussite des premiers migrants repérée, la fièvre du cacao s'empare de milliers de familles. Tous plantent en même temps. Plus rien ne les arrête... pendant 10 ou 15 ans. » (François Ruf cité par Jean Chataigner, 1997, p.61). Ce type de processus que décrit le modèle débouche souvent sur une reconversion des acteurs dans de nouvelles activités. Dans le cas de la Côte d'Ivoire, la reconversion s'est soit traduite par l'implémentation de nouvelles cultures de rente, soit par un intérêt nouveau pour des cultures anciennes qui avaient été déclassées au profit du café et du cacao.

Bien que les politiques de diversification de l'économie ne reposaient pas uniquement sur le secteur primaire, mais beaucoup plus sur les secteurs secondaire et tertiaire, l'agriculture a conservé sa place de choix parce qu'elle employait plus de la moitié des personnes en âge de travailler et parce qu'elle représentait à cette époque plus d'un tiers du PIB. Malgré le développement des autres secteurs, l'agriculture contribue aujourd'hui à plus de 22 % du PIB et emploie 43,5 % de la population active, selon le ministère ivoirien de l'agriculture (2016)³³.

3.2 Des tentatives de relance par une plus grande diversification de l'agriculture

La raréfaction des terres combinée au vieillissement des plantations dans l'Est ont entraîné un mouvement de conquête de nouvelles terres dans les zones forestières favorables à la culture de café et de cacao. Ce mouvement qui a concerné majoritairement les populations allochtones et les allogènes engagés antérieurement en tant qu' *Aboussan* n'a pas entraîné massivement les autochtones Agni, propriétaires de la quasi-totalité des plantations de café et de cacao de la zone de l'Est. Pour eux, plus rien ne sera aussi facile qu'avant, puisque sans véritable appui technique décisif, il était toujours plus difficile pour les paysans d'envisager l'abattage et le replantage des vergers caféiers et cacaoyers devenus vieux et improductifs. Les ressources sur lesquelles s'est construite l'économie de plantation villageoise s'étant amenuisées (forêt et main-d'œuvre), une réinvention de l'agriculture s'imposait pour ces populations dont la région ne détenait plus la palme de la production de café et de cacao (Affou & Tano, 1988).

³³ Ministère de l'agriculture et du développement rural, 2017, « Synthèse des résultats du recensement des exploitants et exploitation agricole 2015-2016 », Rapport provisoire

3.2.1 Les raisons du changement de culture dans l'ancienne boucle du cacao

Dans les régions de l'Est, ancienne « boucle du cacao », la survie de l'économie de plantation dépendait soit de l'introduction de nouvelles cultures de rapport, soit du repositionnement de celles qui avaient été déclassées au profit du café et du cacao. C'est ce que Colin (1990) montre à travers une étude réalisée dans la région du Sud-Est. Cette étude visait à *« cerner la dynamique de l'économie de la production agricole et à fournir des éléments d'information sur une forme d'économie de plantation relativement méconnue, pouvant constituer une voie d'évolution possible de l'économie agricole en zone forestière »* (p.7)

Les blocages observés au niveau de la dynamique du modèle dominant de l'économie de plantation villageoise pouvaient justifier les tentatives de diversification. La mutation de l'économie de plantation par l'introduction de nouvelles cultures dans un contexte de fortes contraintes foncières a conduit, à partir de 1981, certains planteurs à abattre leurs vieilles plantations de café pour libérer de l'espace et planter du vivrier. Dans les autres parties de cette région où la qualité et la disponibilité des terres le permettaient, la tendance était plutôt à l'introduction d'autres cultures de rapport en remplacement du cacao (Ruf, 1991).

Pour Jean-Philippe Colin (1990), la diversification des cultures posait aussi la question du devenir du système de cultures intégrées. Fallait-il définitivement remplacer le café et le cacao par de nouvelles cultures de rapport ? Dès 1970, la Société d'Assistance Technique et de Modernisation Agricole de la Côte d'Ivoire (SATMACI), mise en place par l'État ivoirien, avait pourtant entrepris la diffusion de boutures de caféiers et de cabosses de cacaoyers sélectionnées à des planteurs de Djimini-Koffikro³⁴ pour un replantage. L'impact de cette initiative est resté marginal et les résultats décevants. Seulement 9 planteurs ont pu en bénéficier pour des superficies totales de 6,3 hectares de caféiers et 6,5 hectares de cacaoyers (*Ibid.*). Ces chiffres rendaient compte des difficultés réelles de rajeunissement des vergers caféiers et cacaoyers. A partir de ce constat, l'État de Côte d'Ivoire a accéléré sa politique de diversification de l'agriculture.

³⁴ Village situé dans le Sud-ouest, ancienne zone de production de café et de cacao

3.2.2 La diversification par la remise au goût du jour des cultures déclassées

Au moment de la colonisation, d'autres cultures de rapport (en dehors du café et du cacao) ont été introduites dans les pratiques agricoles des populations installées en zone forestière. La production de la banane douce (banane dessert), par exemple, a connu son essor dans les années 1930. Quant à la culture du palmier à huile, elle était pratiquée de façon traditionnelle bien avant la colonisation (Pillet-Schwartz, 1973) et a connu son développement à partir de 1920 avec l'Union Tropicale de Plantation puis avec la SPHB (Société des Palmeraies et Huileries de Bingerville), la PHCI (Plantations et Huileries de Côte d'Ivoire) et la CFHP (Compagnie Forestière des Huileries de Palme). Les premiers essais de culture intensive et de fabrication industrielle d'huile de palme remonteraient au début des années 1920 avec la création de la plantation de La Mé³⁵ par l'Administration coloniale et des plantations de Mopoyem et Grand-Drewin³⁶ par l'Union Tropicale de Plantation. Quant à l'hévéaculture, elle a connu son développement à partir de 1953 avec les plantations de la Compagnie Française des Cultures d'Extrême-Orient puis la création, en 1955, de la SAPH (Société Africaine de Plantations d'Hévéas). Toutes ces sociétés appartenant à des Européens ont été supplantées par le café et le cacao.

Pour redonner du souffle à son agriculture, principal pilier de l'économie, les autorités ivoiriennes ont créé des sociétés d'État ou d'économie mixte telles que la SODEPALM-PALMINDUSTRIE-PALMNOIRE et la SAPH pour le développement des cultures du palmier à huile, du cocotier et de l'hévéaculture. Le premier « Plan palmier » a été mis en place entre 1961 et 1978 (Colin, 1990). Abdoulaye Sawadogo (1978), ancien ministre de l'agriculture ivoirienne, voyait dans le palmier à huile « le fer de lance » de la diversification des cultures en zone forestière parce qu'elle s'adaptait aux conditions agro-écologiques de la Basse-Côte. Cette vision s'appuyait aussi sur la disponibilité du matériel végétal sélectionné ainsi que sur la mise au point de techniques culturales performantes qui pouvaient garantir de bonnes perspectives sur les marchés national et international et permettre à l'État Ivoirien de bénéficier de financements et d'aides internationales pour la mise en œuvre de ce plan. Du point de vue écologique, le palmier à huile offrait la possibilité de mise en valeur des zones de sables

³⁵Nom d'un fleuve traversant le Sud-Est. Depuis 2012, La Mé est une région administrative avec la ville d'Adzopé comme Chef-lieu de région.

³⁶Localités du Sud-est de la Côte d'Ivoire

tertiaires peu propices au caféier et au cacaoyer et convenant parfaitement à l'élaeiculture (Colin, 1990).

Le cocotier, introduit en Côte d'Ivoire par des navigateurs portugais depuis plusieurs siècles, faisait aussi partie des programmes de développement agricole. Après la deuxième guerre mondiale, les services agricoles de l'Administration coloniale ont commencé à encourager la création de plantations villageoises dont la production était vendue sous forme de noix fraîches ou de coprah. Ces plantations majoritairement traditionnelles ou familiales couvraient une superficie d'environ 25 000 hectares réparties sur tout le long du littoral. Selon Jean Philippe Colin (*Ibid.*), le verger familial était essentiellement planté avec la variété locale Grand Ouest Africain (GOA). Les recherches entreprises par l'IRHO (Institut de recherche pour les huiles et les oléagineux) à partir de 1954 ont permis de mettre à la disposition des producteurs des variétés améliorées (plus productive et plus précoce) de GOA en 1967 puis en 1971. Sur la base de ces acquis techniques, un « Plan Cocotier » a été mis en œuvre entre 1967 et 1978 et confié à la SODEPALM, en plus du « Plan Palmier ».

Le cocotier permettait lui aussi de valoriser les zones de sables tertiaires et surtout de sables quaternaires dont les aptitudes culturales sont limitées. 27 500 hectares ont ainsi été plantés en 12 ans dans les zones du littoral qui s'étendent de Fresco³⁷ à la frontière du Ghana. Environ 1 450 hectares de cocoteraies ont été aussi expérimentés dans les villes de l'intérieur du pays, sur des sols moins sableux que ceux du littoral, dont la plupart en tant que plantations industrielles. Les déboires rencontrés cependant avec les plantations villageoises de cocotiers (faibles productions, abandons d'un à deux tiers des parcelles plantées, non remboursement des dettes des planteurs bénéficiaires) ont incité les responsables du « Plan cocotier » à envisager pour l'avenir, une extension des plantations villageoises de cocotiers sur la base de « plantations libres », avec l'achat au comptant des intrants et un encadrement réduit (Colin, 1990).

Colin (*ibid*) note que malgré tout, l'impact de ces programmes est resté marginal aussi bien économiquement que spatialement, comparé au café et au cacao. Si les politiques de diversification de l'agriculture, traduites par la création de plusieurs sociétés et structures d'encadrement, n'ont pas entraîné de bouleversement au niveau de l'agriculture et l'abandon du legs colonial, elles ont tout de même permis de penser le développement de l'agriculture

³⁷ Ville côtière du Sud-ouest de la Côte d'Ivoire

aussi en termes de diversification et surtout d'inclusion régionale puisque la zone de savane a bénéficié aussi de plusieurs plans agricoles et pastoraux (Le Guen, 2004).

La diversification d'une économie impliquant d'élargir ses sources de revenus et ses activités et de réduire sa dépendance à un seul secteur, il était aussi question de passer d'une économie mono-sectorielle à une économie multisectorielle. Si le secteur secondaire et le secteur tertiaire fonctionnaient et produisaient des richesses, c'était essentiellement grâce à l'activité extractive (agriculture, hydrocarbures et mines) qui permettait la transformation d'une partie (infime) de ces matières premières en produits semi-finis et l'exportation sous la forme brute de la plus grande partie vers l'Europe. La diversification souhaitée visait donc à réduire cette dépendance aux exportations de fèves de cacao et, *in fine*, à sortir de la division internationale du travail qui maintenait la Côte d'Ivoire dans le rôle de pays producteur de matières premières agricoles. Elle visait aussi le développement des services et du commerce par une plus grande présence des nationaux.

4 Une diversification de l'économie par l'industrie et par les services

La crise multiforme qui a commencé à la fin des années 1970 a montré les limites de l'économie ivoirienne fortement dépendante du binôme café et cacao, dont 75 % de la production était réalisée par des centaines de milliers de petites exploitations familiales de 2 à 5 hectares (Fauré et Médard, 1982) et souvent confrontés à de nombreuses difficultés. En plus de la politique de diversification de l'agriculture, dont les résultats ont été largement en deçà des attentes, d'autres actions visaient dans le même temps le développement des secteurs secondaire et tertiaire de l'économie.

En 1960, la Côte d'Ivoire ne disposait ni d'appareil industriel, ni de cadres, encore moins de capitaux économiques contrairement aux autres entités de l'ex empire français. Le jeune État nouvellement indépendant s'est donc engagé dans un effort d'industrialisation en commençant par la réalisation d'infrastructures nécessaires au développement du secteur industriel comme les réseaux routiers, les télécommunications, les transports, la production d'électricité, les lotissements urbains, les ports, les institutions bancaires, etc. (Fauré, 1992). Bien qu'ayant

choisi une politique d'économie libérale, les autorités politiques ont décidé la mise en place de grands complexes agro-industriels réalisés avec l'argent public, marquant la forte présence de l'Etat dans les activités productives et son influence sur leurs orientations, leur organisation et leur financement pendant la période de croissance soutenue. La Côte-d'Ivoire ne dérogeait point à une réalité largement répandue sur le continent faisant de l'État le pivot de l'accumulation et de la régulation socio-économiques.

Parler de la diversification hors agriculture de l'économie ivoirienne peut conduire à une pluralité d'orientations, tant les initiatives entreprises par les gouvernants ivoiriens étaient nombreuses et concernaient tous les domaines de la vie économique. Celles auxquelles nous choisissons de nous intéresser concernent spécifiquement les actions entreprises en vue de promouvoir l'entrepreneuriat chez les nationaux. Une analyse sociohistorique de certaines de ces initiatives révèlent les causes de leurs échecs. Si nous faisons le choix de nous limiter dans ce chapitre à une analyse descriptive de ces échecs, c'est parce que les chapitres suivants les analyseront plus profondément.

4.1 Le paradoxe de forte présence de l'État libéral dans les affaires

La Côte d'Ivoire a connu un retard économique dont elle a souffert pendant toute la colonisation qui en avait fait un territoire spécialisé dans la production de matières premières telles que le café, le cacao et le bois. Lorsque le pays a accédé à l'indépendance en 1960, le pays manquait de presque tout et l'urbanisation y était très faible, la scolarisation rare et il n'existait que quelques infrastructures essentiellement construites pour faciliter l'acheminement des produits primaires destinés à l'exportation vers le port d'Abidjan construit au début des années cinquante (Fauré et Médard, 1982). L'élévation régulière des cours mondiaux des matières premières (bois et surtout café et cacao) depuis la guerre de Corée a permis à la Côte d'Ivoire d'accumuler d'importantes ressources financières et de combler, au bout de 10 ans, le gap qui la séparait des autres colonies françaises. L'économie de plantation avait hissé la Côte d'Ivoire aux premiers rangs des pays producteurs de café et de cacao mais son modèle économique ne correspondait plus aux enjeux nouveaux.

Durant la période de croissance soutenue, l'économie était très largement administrée par une abondante réglementation publique qui touchait les investissements, les importations, les exportations et les prix (Pnud, 1988 ; Livebardon, 1990). D'importantes dépenses en capital étaient inscrites au budget de l'État (budget spécial d'investissement et d'équipement,

participations publiques au capital d'entreprises privées, création de nombreuses sociétés d'économie mixte, de sociétés d'État, d'établissements publics industriels et commerciaux) (Contamin et Fauré 1990). Nous verrons dans les chapitres suivants (notamment le chapitre 3) que la proximité entre l'élite politique et le milieu des affaires a souvent conduit à une mauvaise gestion des finances et a été analysée comme l'une des causes de l'échec de la politique d'industrialisation.

A l'instar de plusieurs autres États africains, le libéralisme économique de la Côte d'Ivoire n'a pas pu se constituer hors de l'État et de la machine politique, à part les très nombreuses activités informelles qui constituaient la base industrielle de l'artisanat, des services et du commerce. L'État ivoirien est donc intervenu à travers de nombreux et coûteux moyens financiers, fiscaux, organisationnels, etc. pour faire prospérer un milieu d'entreprises et d'entrepreneurs nationaux à côté du secteur public et des importantes firmes étrangères (Contamin et Fauré (1990).

Pour Jean-Pierre Chauveau (1988), il était difficile de distinguer l'homme politique de l'homme d'affaires puisque la plupart des dirigeants de l'époque étaient soit actionnaires majoritaires des entreprises privées, soit des propriétaires dont la gestion était laissée à des particuliers (Chevassu, 2001). La forte présence de l'État dans le secteur productif ivoirien fait apparaître un paradoxe : d'une part il lui est reproché d'avoir trop materné les PME en leur accordant trop de facilités, d'autre part on l'accuse d'être le principal frein à la création et au développement des PME à cause d'un ensemble d'obstacles (développés dans le chapitre 3), mais surtout à cause de la forte imbrication du pouvoir politique et des milieux d'affaires.

Pouvoir politique et secteurs productifs constituant souvent une seule et même entité, cette configuration a quelque peu changé mais le pouvoir politique conserve toujours son influence directe ou indirecte sur le monde des affaires.

4.2 Un important appui financier et technique de l'État aux entrepreneurs nationaux

Après presque 10 ans d'indépendance, les pouvoirs publics se sont rendus compte de l'absence d'une classe d'entrepreneurs ivoiriens. A partir de 1968, ils ont déployé une série de moyens institutionnels, législatifs et financiers destinés à promouvoir la création d'entreprises ivoiriennes. Mais, ils ont aussi compris que cette ambition passait par un niveau élevé de formation (cadres et techniciens) et par une culture entrepreneuriale que peu de nationaux

possédaient. La création des conditions pour la réalisation de cette ambition pouvant être longue, l'État s'est engagé, souvent en association avec le secteur privé étranger, dans l'investissement public industriel au cours de la décennie 1970, pour réaliser les objectifs fixés par son modèle de développement (Chauveau, 1980).

Les actions de l'État consistaient à créer les bases d'un secteur productif dynamique qui serait progressivement rétrocédé aux entrepreneurs nationaux. Dans cette perspective, plusieurs sociétés industrielles d'État ont été créées pour la transformation des matières premières produites localement. Ce fut le cas de la création d'entreprises textiles au Centre et sucrières au Nord au cours des années 1970. Au plan des soutiens financiers apportés aux entreprises et entrepreneurs nationaux, on ne peut être également que très sélectif tant les moyens ont été nombreux et divers.

Déjà en 1963, La SONAFI (Société nationale de financement), holding d'État a été créée avec pour mission de prendre des participations lors de la création d'entreprises privées nationales ou à l'occasion de leur cycle de croissance. Le portefeuille d'actions gérées par cette société d'État concernait, au moment de sa dissolution en 1980, plus d'une centaine d'entreprises. En son sein a été mis sur pied en 1970 un Fonds spécial pour les petites et moyennes entreprises (FSPME) alimenté par des transferts du budget de l'Etat et accordant des crédits à taux attractif et réalisant des subventions sans retour (remboursements) à plus d'une centaine de PME ivoiriennes (Fauré, 1992). En 1977 ces PME ont été éligibles, moyennant le respect de certains critères, à un Fonds de bonification d'intérêts financé par la BCEAO (Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest) (Fauré, 1992).

En bonne place de ces appuis, il y avait aussi le Fonds de garantie des crédits aux entreprises ivoiriennes (FGCEI) mis en place de 1968 à 1981. Placé sous l'autorité directe du ministère des Finances, puis – en raison de dysfonctionnement constatés – au sein de la Caisse autonome d'amortissement (CAA) chargée de gérer la dette publique et les dépôts des entreprises publiques, ce fonds nourrit par des dotations de l'État, devait garantir auprès des grandes banques, les prêts octroyés aux ivoiriens pour la création d'entreprises. Plus de 200 entreprises ont été soutenues par ce biais dont la faillite de nombre d'entre elles a dû déclencher l'aval mécanique de l'Etat (Fauré, 1992).

L'important secteur bancaire public ou parapublic n'était pas en reste dans ce dispositif de promotion de l'entreprise privée nationale : les banques dites de développement, notamment le

Crédit de la Côte d'Ivoire (CCI), la Banque ivoirienne de développement industriel (BIDI) et la Banque nationale de développement agricole (BNDA) avaient pour vocation, pendant toute cette période, à soutenir le dynamisme entrepreneurial en accordant des prêts et autres facilités bancaires aux promoteurs nationaux (Fauré, 1992).

Sur le plan organisationnel et concernant le domaine de la promotion, le gouvernement ivoirien a d'abord créé en 1968 l'OPEI (Office de promotion de l'entreprise ivoirienne) qu'il a placé sous l'autorité du ministère du Plan. L'office était chargé d'apporter une assistance technique et une formation aux des promoteurs nationaux. Avant sa dissolution en 1982, l'OPEI avait aidé à la création de plus de 300 entreprises. Le CAPEN (Centre d'assistance et de promotion de l'entreprise nationale) a pris sa suite dans les années 1980.

Mais entre 1971 et 1975, il y a eu l'Office national d'artisanat d'art (ONAA) qui a existé et fonctionné avant d'être décomposée en de nombreuses structures d'appui aux artisans dispersées dans plusieurs ministères. Parmi ces structures, il y avait les Ateliers d'application et de production (AAP) et les Centres de formation d'artisans ruraux (CFAR) destinés aux mécaniciens-garagistes, aux métiers de la boulangerie, du bâtiment, etc. Au sein du ministère de l'Industrie, il a été créé une sous-direction de l'artisanat en 1976, devenue peu après une division de l'artisanat et des petites et moyennes entreprises. Au ministère du plan, il a été installé un Bureau de développement industriel (BDI) qui a fonctionné entre 1971 et 1982, avec la mission particulière d'identifier et d'attirer les investissements étrangers et de les orienter vers des entreprises nationales de taille moyenne. En plus de ces structures d'État, une des plus importantes associations de promotion de PME, l'APPMECI (Association professionnelle des petites et moyennes entreprises de Côte-d'Ivoire) a été mise en place. Son activité consistait à collecter et à fournir des informations, des statistiques économiques, financières et fiscales aux décideurs. Elle a cessé de fonctionner en 1981 lorsqu'à pris fin la subvention accordée par l'État (Fauré, 1992).

En effet sur le plan financier, les soutiens apportés par l'État aux entreprises et entrepreneurs nationaux étaient très importants. Malgré ce grand déploiement, le milieu entrepreneurial dynamique et structuré tant souhaité n'a jamais vu le jour. En lieu et place, c'est un secteur informel qui s'est davantage développé, surtout à la suite des nombreux licenciements survenus dans l'emploi formel.

4.3 La faiblesse des politiques d' « ivoirisation » du commerce et la problématique du secteur informel

Le secteur de distribution qui était majoritairement contrôlé par les commerçants étrangers pendant la colonisation (Békoin, 2015) ne présente pas une configuration différente aujourd'hui. Après l'indépendance, les anciennes maisons de commerce européennes avaient cessé de pratiquer le commerce de détail au profit du commerce d'importation et de gros. Elles se sont installées pour la grande majorité d'entre elles à Abidjan. De l'autre côté, les Syro-libanais, quant à eux, avaient concentré leurs activités sur le commerce de demi-gros (Bourgoin et Guillaume, 1979). Cette division opérée dans la distribution laissait un pan entier sous le contrôle d'une multiplicité de petits commerçants non intégrés, boutiquiers, tabliers et marchands ambulants, en majorité des non Ivoiriens (Voltaïques, Sénégalais, Maliens, Nigériens, Nigérians, etc.). Ce commerce de détail souvent mal approvisionné, pratiquait des prix exorbitants en dehors des normes économiques habituelles et son caractère anarchique privait l'État de toute possibilité réelle de contrôle des prix de détail (Békoin, *Ibid.*) et de collecte d'impôts. Pour tenter de prendre le contrôle des circuits de distribution par l' « ivoirisation » du commerce, l'État a mis en place un Programme d'action commerciale (PAC).

Dans un discours tenu devant les membres de son parti, Henri Konan Bédié, ministre de l'économie et cadre du parti au pouvoir a annoncé en 1970 que « *la deuxième décennie du développement doit être dominée par le souci d'imprégner davantage notre économie de notre personnalité nationale et africaine* »³⁸. Pour rendre effective l'insertion des jeunes ivoiriens après leur formation commerciale, l'autre pilier de l'insertion des nouveaux commerçants fut la « chaîne PAC » mise en place pour s'occuper d'eux. En effet, c'est la chaîne PAC qui accueillait le jeune commerçant qui sortait diplômé après six mois d'étude. Pour s'installer à son compte, le commerçant bénéficiait de la garantie PAC lui permettant de contracter auprès d'un établissement de crédit, notamment Crédit Côte d'Ivoire (CCI), un emprunt remboursable en cinq ans, de l'ordre de quelques millions de francs CFA. Le PAC pouvait même aider le commerçant à se procurer un local que ce dernier allait louer lui-même, s'inscrire à titre personnel au registre de commerce et payer la patente. C'est le commerçant qui était

³⁸ 5^e Congrès du parti démocratique de Côte d'Ivoire, 29, 30, 31 octobre 1970, Edition spéciale et Fraternité Hebdo, pp. 124-125

propriétaire du fonds de commerce et il se contentait de louer à PAC l'enseigne aux couleurs de la chaîne et les services d'approvisionnement (Békoin, *Ibid.*).

Le programme d'action commerciale initié par l'État a eu le mérite de faire sortir le commerce de l'informel et de donner la possibilité à des milliers de jeunes Ivoiriens de le pratiquer autrement. Mais cette politique volontariste et interventionniste n'a pas donné les résultats espérés car ce programme fut dissous en 1980 du fait de l'échec en partie imputé à l'attitude de l'État ivoirien agissant comme un « État entrepreneur » et laissant peu de place à l'initiative individuelle. De plus et en comparaison au secteur agricole, les investissements publics étaient jugés insuffisants. Même dans le secteur de l'enseignement où la présence des expatriés ou des coopérants étrangers était assez élevée par rapport aux nationaux (Siriex, 1986), la politique d'« ivoirisation » a fini par imposer la domination totale des Ivoiriens dans ce secteur. Dans le cas de l'intégration des Ivoiriens au secteur du commerce, l'action de l'État a été jugée hésitante puisqu'en dehors du programme PAC, aucune autre alternative n'a été proposée pour imposer les Ivoiriens dans ce secteur, bien que cela fut nécessaire (Békoin, 2015).

Plus tard, la crise économique qui a découlé de la chute des cours des matières premières agricoles et le fort endettement contracté pour développer l'industrie ont conduit la Côte d'Ivoire, comme la plupart des pays inscrit dans ce schéma, a engagé des réformes importantes à travers des plans d'ajustement structurel (PAS), dont l'impact sur le secteur du commerce était considérable. Ne pouvant plus faire face au service de la dette devenu lourd, la Côte d'Ivoire a déclaré, en mai 1987, son incapacité à payer les intérêts des emprunts étrangers, en dépit d'un accord pluriannuel de rééchelonnement de la dette jusqu'en 1990. Cette situation a eu pour conséquence interne, une augmentation générale de la fiscalité et particulièrement de la TVA, poussant de très nombreuses activités commerciales vers le secteur informel (Fauré, 1992).

Globalement, les résultats de cette réforme entreprise dans le cadre du programme d'ajustement structurel ont été mitigés. Ses mesures ont très lourdement pesé sur la vie économique et sociopolitique du pays, dans un contexte déjà assez tendu qui n'a pas vraiment changé aujourd'hui. Les acteurs économiques et principalement les petits entrepreneurs du secteur formel se sont régulièrement plaints, lors de notre enquête, du poids de la fiscalité sur leurs activités les poussant souvent à basculer dans le secteur informel ou à se soustraire de ces obligations en demeurant dans le secteur informel.

4.4 Les premiers résultats des politiques de diversification, plus de 40 ans après

Dans les années 1960, la Côte d'Ivoire initie une stratégie de réinvestissement des surplus agricoles dans l'infrastructure, l'urbanisation et l'industrie (Fauré, 1982). Jusqu'aux années 1970, l'industrie croît rapidement avec des politiques d'industrialisation par substitution aux importations et la création d'entreprises publiques ou parapubliques. L'industrie agro-alimentaire, le raffinage du pétrole, le textile et les matériaux de construction se développent, ont ainsi porté la part du secteur secondaire à environ 26 % du PIB à partir de la fin des années 1970³⁹. Cependant, cette stratégie sera affaiblie par la volatilité des cours du cacao et du café à la fin des années 1970, un endettement accru et des faiblesses institutionnelles. Dans les années 1980-1990, l'État engage des réformes d'ajustement structurel visant à réduire son rôle productif, mais les effets ne seront pas visibles du fait d'une série de crises que le pays va connaître par la suite.

Mais depuis les années 2000, la croissance ivoirienne s'appuie de plus en plus sur les services : commerce, banque, télécommunications, tourisme et infrastructures. En 2024, le tertiaire représentait plus de 54 % du PIB, tandis que l'industrie ne contribuait plus qu'à environ 24 %, et l'agriculture à environ 22 %. Abidjan est devenu un centre financier régional, notamment grâce à la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM). Le tourisme, relancé après la crise politique de 2011, est désormais envisagé comme le troisième pilier économique, avec l'objectif de générer 700 000 emplois d'ici 2025. Récemment, le gouvernement ivoirien a donné un coup d'accélérateur à la politique de raffinage local des matières premières agricoles par la création de « TransCao », la plus grande usine de transformation de fèves de cacao du monde. L'objectif de cette initiative, c'est de capter davantage de valeur ajoutée tandis que les investissements dans les énergies renouvelables (solaire, extraction de pétrole/gaz) montrent une volonté de diversification (Fraternité Matin, média d'État).

La politique de diversification de l'économie insufflée par l'État ivoirien à la suite de la crise économique des années 1980 (conséquence directe de la crise du café et surtout du cacao) n'a pas donné de résultats positifs. Au niveau agricole, malgré une forte prédominance du café et du cacao, elle a tout de même permis l'émergence de nouvelles cultures de rapport. Concernant les autres secteurs de l'économie (secondaire et tertiaire), les tentatives de modernisation des

³⁹ Activité Économique+2Groupe Crédit Agricole+2Trade Club+2.

activités se sont soldées par des échecs du fait de la faiblesse des ressources culturelles détenues par les acteurs mais aussi de leur faible capacité à évoluer dans un champ économique totalement dépouillé des caractéristiques propres aux économies précapitalistes (Chévassu, 2000). De plus, un rapport du Conseil économique et social (1993) indique que les aides organisationnelles, techniques, financières, juridiques, etc., généreusement prodiguées par l'État ont atteint un public essentiellement non-professionnel : beaucoup n'ont pas été de réels entrepreneurs au sens où ils auraient fait leur preuve dans des initiatives antérieures, au sens aussi où ils se consacraient exclusivement et personnellement à l'activité pour laquelle ils ont sollicité des soutiens financiers. Ce rapport montre que ces échecs ne sont pas nécessairement liés à des facteurs organisationnels et économiques mais plutôt à la faiblesse du capital culturel, entendu comme l'ensemble des savoirs et des dispositions indispensables à la pratique entrepreneuriale.

Conclusion du chapitre 1

L'économie ivoirienne illustre de manière paradigmatique les dynamiques et les contradictions inhérentes aux modèles de développement fondés sur l'économie de plantation. Héritée de la période coloniale et consolidée durant les premières décennies de l'indépendance, cette économie extravertie, centrée sur les cultures de rente (en particulier le cacao) a permis d'assurer une croissance soutenue et de positionner la Côte d'Ivoire comme un acteur incontournable sur les marchés agricoles mondiaux. Toutefois, elle s'est construite au prix d'un certain nombre de déséquilibres structurels : une dépendance accrue vis-à-vis des cours internationaux, une faible transformation locale des produits, des pans entiers de l'économie qui lui ont été arrachés ou qui ont volontairement été laissés aux non nationaux, etc.

En outre, l'économie de plantation a contribué à exacerber des inégalités socio-économiques persistantes, en particulier entre les zones productrices et les centres urbains bénéficiaires de l'accumulation, ainsi qu'entre les différentes régions du pays. Elle a mis face à face des propriétaires fonciers à la recherche de main d'œuvre pour l'entretien et le développement des plantations et des populations originaires de régions dont les sols n'étaient pas propices aux cultures arbustives. Cette relation a vu naître des rapports souvent déséquilibrés entre

autochtones et allochtones et de domination entre autochtones et allogènes, autour du contrôle du foncier.

Face à la volatilité des prix du cacao et aux crises successives qui ont mis en évidence les limites de cette spécialisation, les autorités ivoiriennes ont engagé des efforts de diversification agricole afin d'élargir la base productive par l'introduction de nouvelles filières à fort potentiel économique (hévée, palmier à huile, anacarde). Malgré tout, ces politiques ont été limitées dans leur mise en œuvre du fait de difficultés majeures d'accès au foncier et à la main-d'œuvre agricole et d'un fort attachement des populations à la culture cacaoyère par exemple. Par ailleurs, la volonté de dépasser le stade d'une économie purement extractive a conduit à des initiatives pour structurer un tissu industriel embryonnaire, fondé sur la transformation locale des matières premières. La forte présence paradoxale de l'État libéral dans les activités des secteurs secondaire et tertiaire n'a, ni permis d'installer une base industrielle nationale solide, ni réussi à mobiliser les nationaux dans ces secteurs où ils sont absents.

Aujourd'hui encore, ces secteurs sont dominés par les étrangers. La volonté d'industrialisation matérialisée par l'aménagement de plusieurs zones industrielles et par des mesures incitatives profitent très peu aux nationaux et favorisent les multinationales qui possèdent plus de capitaux. Le secteur tertiaire connaît une expansion rapide, soutenue par la croissance urbaine, l'émergence d'une classe moyenne et la digitalisation croissante de l'économie. Les services financiers, les télécommunications, l'éducation et les infrastructures y jouent un rôle moteur. Ce dynamisme, s'il est porteur de croissance et d'espoir, pose néanmoins la question de la place des nationaux.

En effet, malgré un discours politique qui tend à vanter les mérites et les performances de l'économie ivoirienne à travers des agrégats macro-économiques, la réalité est que celle-ci reste, comme l'avait déjà martelé Samir Amin (1967), très dépendante de l'extérieur. Alors qu'elles ne constituent que 5 % des entreprises du pays, les multinationales produisent 80 % de la richesse nationale. Quant aux nationaux, leur contribution s'évalue seulement à 5 % (Stanislas Zézé, PDG de Bloomfield)⁴⁰.

⁴⁰ Bloomfield Investment Corporation est la première agence de notation financière d'Afrique francophone qui existe depuis 16 ans. Basée à Abidjan et représentée à Douala et à Kigali, ses activités consistent à passer au peigne fin les états financiers d'États, d'entreprises, de collectivités locales et d'institutions financières.

Dans les chapitres suivants, nous verrons comment les petits entrepreneurs nationaux profitent des avantages de l'héritage colonial pour conserver leur domination dans le secteur de la production agricole et comment ils veulent bousculer l'ordre établi dans les secteurs de la transformation et du petit commerce, tout ceci par la mobilisation de leur capital culturel. Dans une société qui se modernise et dans laquelle la concurrence devient forte, cette ressource permet aussi de se faire reconnaître et de se démarquer des autres par la certification des savoirs.

Chapitre 2 : Les néo-ruraux ivoiriens ou l'avènement du capital culturel dans l'économie rurale

Au moment de son accession à l'indépendance le 7 août 1960, la Côte d'Ivoire comptait déjà parmi les pays agricoles les plus importants d'Afrique subsaharienne. Ainsi, en choisissant de s'inscrire dans la poursuite et le développement des acquis agricoles de la colonisation, les autorités politiques ivoiriennes visaient la captation de ressources économiques, nécessaires à la construction du pays (Faure, 1992 ; Davis, 1983). Les résultats de cette politique se sont traduits par la réalisation de nombreuses infrastructures socio-économiques (routes, ponts, barrages hydroélectriques, hôpitaux, logements, industries, etc.). Pourtant, la décennie 1980 va marquer un coup d'arrêt brutal à cette dynamique économique et révéler du même coup les limites de ce modèle économique et la fragilité du pays, fortement dépendant de deux cultures d'exportation. René Dumont (1962) n'avait-il pas alerté sur un départ tonitruant reposant sur des politiques agricoles aux antipodes des besoins réels des populations africaines, lorsqu'il disait que : « *L'Afrique noire est mal partie* » ?

En effet, la crise économique survenue dans les années 1980 était directement liée à la mévente du cacao et du café. Pour rappel, les cours de ces « cultures de rapport » (au sens de Jean Philippe Colin, 1990 : 11-12) essentiellement destinées à l'exportation se décident dans les pays occidentaux. Ce qui fera même dire à Samir Amin (1967), que « *La Côte d'Ivoire n'a pas d'autonomie propre, elle ne se comprend pas sans la société européenne qui la domine : si le prolétariat est africain, la bourgeoisie véritable est absente, domiciliée dans l'Europe qui lui fournit capitaux et cadres. Dans cette formulation extrême, la Côte d'Ivoire est décrétée inconsistante, vide de sens par rapport à elle-même* » (p. 279). En l'affirmant, l'auteur révélait à quel point la Côte d'Ivoire, grande productrice de matières premières agricoles, restait malgré tout dépendante de l'Occident économiquement. L'agriculture (le cacao et le café en tête) représentait à cette époque le principal moyen de subsistance pour une partie importante des

populations ivoiriennes, encore faiblement urbanisées. Aujourd'hui, même si l'agriculture ne représente plus que 22 % du PIB (en 2020), on ne peut parler d'économie ivoirienne sans faire référence à l'époque de l' « économie de plantation » à partir de laquelle elle s'est construite.

Introduite en Côte d'Ivoire au début du 20^e siècle, l'économie de plantation n'a pas connu de véritable révolution au niveau de ses méthodes de production, un siècle plus tard. Composée majoritairement de petites exploitations villageoises, elle est demeurée une agriculture extensive fortement dépendante de la main d'œuvre agricole. Si les moyens de production ont existé en abondance au début de la mise en place de l' « économie de plantation », la raréfaction observée aujourd'hui induit chez les principaux acteurs de nouvelles approches. Après un mouvement massif des populations rurales vers les grandes villes durant les années de grâce, la tendance est aujourd'hui au mouvement inverse, c'est-à-dire au retour des urbains dans le monde rural. Ce retour des « néo-ruraux » est souvent motivé par des projets économiques directement liés au champ agricole, mais aussi par la possession de ressources nécessaires à leurs réalisations, comme c'est le cas du capital culturel savant. Sous quelles formes se présente le capital culturel de ces « néo-ruraux » et comment est-il mobilisé dans ce champ qui, d'ordinaire, exige d'autres types de ressources ?

Dans ce chapitre, nous nous intéressons à la transformation de ces « néo-ruraux » - presque tous natifs du village et partis jeunes pour des études en ville – en entrepreneurs réels ou potentiels. Autrement dit, nous analysons le processus qui permet le passage du statut de planteur à celui d'entrepreneur, dans un contexte de crise multiforme (amenuisement des terres agricoles, raréfaction de la main d'œuvre, mévente du cacao, contamination des vergers par une maladie végétale, coût élevé de la vie, etc.). Le capital culturel contribue-t-il à la préservation des acquis par le renouvellement de la petite paysannerie ou au contraire à sa disparition ?

Pour répondre, nous organisons ce chapitre en 3 parties. La première, essentiellement théorique, revient sur la notion de « néo-ruralité ». Ce détour permet de circonscrire l'objet étudié et de le placer dans le contexte ivoirien. Il permet également de définir ceux que nous appelons « néo-ruraux » et préciser le lien, souvent déguisé, entre retour dans le monde rural et opportunités agro-économiques. Dans la seconde partie, nous analysons les différentes formes sous lesquelles se présente le capital culturel de ces « néo-ruraux » ainsi que leurs effets sur la pratique de l'agriculture, soumise aujourd'hui à d'importants défis, mais aussi sur l'organisation de la vie sociale et économique au village. Dans la troisième partie, nous analysons le passage de « petit planteur » de cacao au « petit entrepreneur ». Dans cette dernière

partie, nous nous intéressons au rôle joué par le capital culturel dans ce processus de transformation, mais aussi par la diversification des sources de revenus et par les choix de vie. Le petit entrepreneur agricole n'est plus seulement planteur de cacao, il a désormais plusieurs cordes à son arc.

1 Capital culturel et ruralité

Le concept de capital culturel, tel que défini par Pierre Bourdieu, désigne l'ensemble des dispositions, des savoirs, des compétences et légitimations symboliques qu'un individu peut mobiliser dans les rapports sociaux. Bien qu'initialement pensé dans le cadre de la reproduction sociale et scolaire en milieu urbain notamment, ce concept s'avère tout aussi pertinent lorsqu'on l'applique au monde rural, où il interagit avec des formes spécifiques de ressources sociales et symboliques comme le capital d'autochtonie.

Dans le contexte rural, le capital culturel prend aussi plusieurs formes. Il peut être incarné dans la maîtrise des savoir-faire agricoles transmis de génération en génération, dans l'adhésion à des normes locales, dans l'aptitude à interpréter les codes de l'organisation traditionnelle et coutumière qui structurent les communautés villageoises, mais aussi dans des choix de vies nouveaux influencés par les modèles citadins. Les formes de capital culturel détenus par les « néo-ruraux », combinent à la fois savoir-faire et savoir-être ruraux et urbains pour donner un modèle hybride qui ne laisse pas intacts les pratiques et les rapports sociaux.

En effet, l'étude du milieu rural ne se fait plus à travers l'opposition entre la ville et le village, entre le modernisme et la tradition ou encore entre monde indigène et monde civilisé. Elle implique une hybridation de ces deux univers longtemps opposés et séparés et impose la mise à jour des notions, concepts et méthodes qui ont servi à étudier le monde rural.

1.1 De la sociologie rurale au néo-ruralisme

En France, l'essor de la sociologie rurale repose en partie sur l'œuvre d'Henri Mendras (1967, 1979) qui a analysé la fin du monde paysan traditionnel et ses mutations structurelles vers une agriculture capitaliste. Dans son livre *La fin des paysans*, il constatait déjà la disparition du mode de production paysan, caractérisé par une économie de subsistance et une grande autonomie dans l'organisation des processus de production et du travail. Progressivement, le

professionnalisme et les modes de production capitalistes se sont substitués à la paysannerie française, notamment par l'intégration du travail de la terre et de la production paysanne dans une société de plus en plus capitaliste. Considéré comme un sociologue spécialiste des paysanneries et des sociétés rurales auxquelles il consacre plusieurs ouvrages, il publie en 1988, *La Seconde Révolution française* dans lequel il constate, selon une approche « cosmographique de la société », le poids désormais décisif d'une « constellation centrale » ainsi que le déclin des symboles de la République, l'abandon de l'étatisme et de l'identité nationale au profit de la décentralisation, du libéralisme et de la mondialisation. La sociologie rurale avait donc pour vocation de mettre en lumière les mutations profondes intervenues depuis les années 1950, avec le passage progressif d'une société paysanne centrée sur la subsistance et les solidarités locales vers une agriculture rationalisée, capitalistique, professionnalisée qui caractérisait la « fin des paysans » (Mendras, 1967).

Mais Mendras va rappeler que les sociologues français ont, dès le début, hésité entre une sociologie de l'agriculture et une sociologie de la paysannerie en suivant leurs homologues américains qui s'étaient inscrits dans une démarche de compréhension des résistances aux changements auxquels ils se heurtaient. Dans le cas de la France, il n'y avait pas de telles résistances au changement. Bien au contraire, les agriculteurs se modernisaient à une « vitesse incroyable ». Il était donc moins question de « vaincre leur résistance » que de leur expliquer la logique paysanne et les structures de la société villageoise pour leur épargner de « trop graves erreurs d'orientation » (Mendras, 1990). Henri Mendras n'était donc pas hostile à la modernisation des pratiques agricoles mais son approche visait essentiellement la préservation de la paysannerie en conciliant les deux dimensions que sont l'agriculture et les collectivités rurales.

Retraçant les débuts de la sociologie rurale française, Pierre Alphonse et Jean-Paul Billard (2009) indiquent que celle-ci avait vocation à penser le passage d'une société agraire à une société urbaine et industrielle, dans le contexte de la modernisation de l'après-guerre en Europe. Ce faisant, elle s'est d'abord présentée comme une sociologie du changement, dont les deux objets majeurs, « l'agriculture » et « les collectivités rurales », étaient étroitement liés et composaient « le monde rural ». Cependant, il a été reproché à la sociologie rurale française d'avoir contribué au nivellement du monde rural en accompagnant le mouvement de modernisation du monde rural, décrit comme archaïque par le planificateur, notamment par l'intensification de l'agriculture. Cette contribution de la sociologie française a été assimilée à

un parti pris, parfois taxé d'essentialisme puisqu'elle s'inscrivait dans une approche qui oppose la ville au village.

La sociologie rurale pose comme hypothèse que les sociétés paysannes se caractérisent d'abord par leur cohérence interne et par la spécificité de leur rapport à la société globale. Elle s'attache à étudier le changement, c'est-à-dire la manière dont le capitalisme absorbe les sociétés paysannes et favorise le passage de l'état de paysan au statut d'agriculteur : passage de l'exploitation familiale auto-entretenu à l'entreprise agricole professionnalisée ; des techniques traditionnelles localisées aux techniques modernes standardisées ; des savoirs pratiques transmis aux diplômes agricoles ; des communautés villageoises aux coopératives et syndicats agricoles ; etc. Toutes ces mutations ont entraîné une profonde transformation de ses objets traditionnels que sont « le paysan » et « le village » et interrogent sur la pertinence des questions portées par la sociologie rurale et sur la capacité de la sociologie à rendre compte de ces mutations. Le village, objet par excellence de l'approche monographique et de l'étude du monde rural à travers les collectivités qui le composent, ne résiste pas, comme unité d'analyse, à des phénomènes diffus qui prennent sens à d'autres échelles et qui introduisent d'autres questionnements sur la migration ville-campagne et le néo-ruralisme notamment (Alphandéry et Billaud, 2009).

Appréhendant désormais la ville et le village dans une forme de rapport plutôt que dans une opposition stricte, l'espace rural devient moins un objet de recherche qu'un lieu d'observation et d'analyse des faits sociaux globaux. L'espace est peu à peu considéré comme le révélateur de phénomènes multiples attestant de la force des inégalités et des hiérarchies sociales, de la complexité des appartenances ou encore de la construction de représentations d'un type nouveau. Le village qui a constitué notre terrain d'observation présente tous les traits caractéristiques d'une société en pleine mutation, observables aussi bien au niveau des pratiques et des choix agricoles qu'au niveau de l'organisation sociale et de la vie communautaire. Si une première étape du développement de la sociologie rurale s'est faite à travers l'évolution de son objet (l'agriculteur au lieu du paysan), une seconde étape peut être celle du passage du statut d'agriculteur à celui d'entrepreneur agricole, confirmant l'entrée du capitalisme dans le monde rural. Quel rôle ont joué les néo-ruraux dans cette phase ?

1.2 La néo-ruralité : une unité d’observation du capital culturel, même au Sud

La néo-ruralité désigne le phénomène d’installation durable de populations urbaines dans les communes rurales et l’ensemble des pratiques et des représentations associées (Saumon et Tommasi, 2022). Ce phénomène observé en France dans les années 1960 et 1970 était porté par des individus plutôt jeunes et diplômés, ayant fait le choix de s’installer en milieu rural sans nécessairement y avoir d’attaches familiales. Cette installation fut perçue comme l’expression d’un mouvement de contestation (l’après mai 1968), ou comme une volonté d’expérimentations de nouvelles formes sociales et d’un esprit utopique (Tommasi, 2018). Observé au-delà de la France, le phénomène de néo-ruralité marque dans les pays développés un retournement démographique dans les campagnes après plusieurs décennies d’exode rural. Il ne va cesser de se développer sous diverses formes (*Ibid.*).

Le néo-ruralisme se traduit certes par des mouvements migratoires (souvent marginaux) entre territoires urbains et ruraux, mais son explication va au-delà des considérations géographiques et écologiques et concerne aussi la sociologie. En effet, l’arrivée des « néo-ruraux », souvent bien dotés en capitaux, bouleverse quelquefois la composition sociologique de ces nouveaux espaces et modifie leur organisation politique, économique, sociale et culturelle. Selon Saumon et Tommasi (2022), ces néo-ruraux attirés par la recherche de sociabilité, (re)créent du lien social, ouvrent des commerces, fondent des associations, etc. À terme, et lorsque le phénomène s’accroît, leurs actions modifient le nouvel espace de résidence, imposent ou diffusent de nouvelles normes et de nouveaux modes de vie. Ce qui peut valoir aux néo-ruraux d’être perçus comme une menace par les ruraux.

Par l’imbrication de l’urbain dans le rural qu’il permet, le néo-ruralisme a suscité beaucoup d’intérêt pour les sociologues qui y ont vu l’opportunité d’investir à nouveau le champ rural quelque peu délaissé (Alphandéry et Billaud, 2023). Même si l’étude du phénomène peut se faire à partir de plusieurs angles d’approche, ces différentes entrées établissent un lien direct avec le capital culturel. Premièrement parce que les néo-ruraux sont à la base des individus ou des groupes sociaux précédemment installés en ville et ayant incorporé plus ou moins profondément le mode de vie citadin. Deuxièmement parce qu’ils ont souvent un niveau d’études élevé, comme c’était déjà le cas des étudiants en rupture après 1968 (Hervieu et Hervieu-Léger, 1979).

Au-delà des motifs philosophiques et idéologiques révélés par Pierre Dérioz (1996), Clothilde Rouiller (2011) montre que nombre de néo-ruraux de cette époque ont réussi leur intégration et sont devenus des agriculteurs hors normes. Ils sont les pionniers de l'aventure de l'agriculture biologique ou raisonnée, ayant expérimenté des systèmes alternatifs, tenté l'expérience coopérative ou organisé des réseaux d'achat et de distribution informels (vin, riz complet, etc.). S'appuyant en outre sur leur capital culturel, ils ont réussi la diversification de leur activité en se tournant vers l'hébergement à la ferme, et ont ainsi été à l'origine du tourisme vert.

Le lien entre néo-ruralité et capital culturel est souligné par Mauve Letang (2016). D'abord, elle montre que le phénomène de migration en zone rurale n'est pas exclusif des économies « industrialisées nostalgiques de leurs campagnes » puisqu'elle l'observe aussi dans les sociétés du Sud, notamment en Inde. Ensuite, elle montre que la recomposition de l'espace rural n'est pas toujours rattachée à une vocation nourricière, même dans un pays comme l'Inde où un habitant sur deux travaille encore dans l'agriculture (Landy, 2013, cité par Letang). Il est vrai que l'ampleur du phénomène n'est pas la même qu'au Nord, mais il permet de dégager un profil néo-rural indien, dont les traits caractéristiques et les vocations se rapprochent de ceux de l'Europe.

En effet, Mauve Letang décrit les néo-ruraux qu'elle a étudiés comme des personnes possédant un capital économique et un capital symbolique assez élevés. Diplômés de sciences sociales et de sciences de l'écologie à l'Université dans les années 1970-1980, ils ont été témoins de l'émergence des questions environnementales et de l'ampleur prise dans les milieux militants. Après leurs études, ils ont continué à s'engager auprès d'associations de développement local en faveur de l'autonomisation (*empowerment*) des femmes ou encore pour la conservation de l'environnement, en collaboration avec l'État central indien. Leur installation en zone rurale en tant qu'agriculteurs est doublée d'une série d'actions militantes en faveur des sociétés locales et de l'environnement pour lesquelles l'une d'elle a été nommée au prix Nobel de la Paix en 2005⁴¹. En mobilisant leurs capitaux culturels et symboliques, ils espéraient attirer l'attention des médias et des décideurs sur la situation des populations locales et sur l'environnement.

⁴¹ Dans son article, Mauve Letang la désigne sous les initiales MV et rappelle quelques-unes de ses actions telle que la traversée de l'Himalaya à la marche durant 7 mois. Cet exploit a été accompli avec 8 autres femmes en 1997. Il s'agit en réalité de Mallika Vikram Sarabhai, de nationalité indienne.

Cependant, Letang (*Ibid.*) note que la mobilisation de ces capitaux n'a pas permis de régler les inégalités sociales et économiques et les questions des basses castes et des exclus de la société ont selon elle été esquivées. En effet, elle relève que les actions des néo-ruraux ont occulté la structure des pouvoirs locaux et les fortes inégalités inter-sectionnelles (Crenshaw 1989 ; Valentine 2007 ; Shields 2008) qui permettent une activité économique seulement aux femmes les plus favorisées socialement et économiquement, ainsi que l'éducation de leurs enfants dans le cadre de l'école alternative. Cela montre que l'action des « néo-ruraux », même adossée aux capitaux culturels et symboliques, peut se trouver limitée dans son impact par le poids des structures sociales. Dans notre étude (comme nous le verrons), le capital culturel a même été identifié par les « néo-ruraux » eux-mêmes comme l'une des causes de la fin de la gestion commune des projets du village.

1.3 Néo-ruraux et agriculture

Fabien Gris (2023) fait partie des chercheurs qui donnent une définition large de la notion de néo-ruralité. Pour lui, elle inclut des réalités et profils de « néo-ruraux » assez hétérogènes tels que par exemple des individus qui, n'ayant aucune attache (ou en les ayant délaissées jadis) avec l'agriculture, ni de racines familiales dans le milieu agricole (ou des racines avec lesquelles ils avaient pris de la distance) et encore moins de possessions foncières, décident de s'installer pour travailler la terre ou pour faire de l'élevage. Il précise que dans ce cas, la démarche est particulièrement complexe puisque l'agriculture est un secteur d'activité dont le renouvellement des actifs repose essentiellement sur la transmission familiale de « *mode de vie, de savoirs et de techniques, mais également d'outils et de biens (terres, installations, matériel, cheptels ou troupeaux dans le cas de l'élevage)* » (p. 194). Ainsi, en plus des arguments de préservation et de respect des paysages – qui ne sont plus considérés comme une lubie anecdotique portée par quelques doux rêveurs – la pratique de l'activité agricole constitue l'une des principales aspirations des « néo-ruraux ».

Claude Mercier et Giovanni Simona (1983) l'avaient déjà relevé lorsqu'ils se sont intéressés au double caractère individuel et social du phénomène. Leur hypothèse était que le phénomène de néo-ruralité doit être appréhendé à travers la dialectique fuite/attirance. En effet, le rejet de la ville (sentiment individuel ou réalité sociale) correspondrait à une attirance à l'endroit du monde rural, articulant l'individuel et le social. Selon leur approche, les néo-ruraux sont consciemment, ou inconsciemment, toujours porteurs de deux dimensions : un projet de réalisation individuelle et la référence parfois vague ou oppositionnelle à un mouvement social.

Pour ce qui concerne notre étude, l'hypothèse du rejet/attirance s'est avérée pertinente pour expliquer le mouvement retour des urbains dans leur village après une plusieurs décennies passées en ville. Si les tensions socio-politiques de 2010-2011 (voir encadré en introduction) ont justifié ce retour précipité (pour beaucoup d'entre eux), principalement pour des raisons de sécurité, l'installation durable de ces néo-ruraux après la fin du conflit politique et social peut confirmer l'hypothèse de l'attirance pour le rural. En plus, ils sont tous porteurs de projets agricoles dont seul le monde rural, et encore plus leur propre village, peut offrir les conditions de réalisation.

Si Raffestin et Bresso (1979) distinguent le néo-ruralisme des phénomènes sociaux de rurbanisation ou de tourisme, c'est en référence aux projets qui les sous-tendent. Alors que le néo-ruralisme repose sur un projet de travail autonome, alternatif, à court ou à long terme, comme l'agriculture, les deux autres phénomènes sont plutôt de types compensatoires puisque leur rapport au rural, et donc à la nature, découle de la recherche d'éléments rares en ville tels que la tranquillité, l'air pur, la beauté du paysage, etc. Au sens de Raffestin et Bresso, on peut donc dire que le néo-ruralisme s'inscrit premièrement dans une logique économique fondée sur l'agriculture, comme c'est aussi le cas des néo-ruraux que nous avons étudiés. Cependant pour Mercier et Simona (1983) l'agriculture pratiquée par les néo-ruraux n'est pas une agriculture officielle ni largement intégrée par les paysans.

En effet, l'agriculture officielle reposerait sur un processus de production soumis aux lois du marché, aux impératifs de rentabilité économique et de profit. Le paysan motivé par la surproduction recourt souvent à une « *information exogène parcellisée produite par la recherche agronomique qu'il ne maîtrise pas* » (Ibid., p. 258). En revanche, l'agriculture néo-rurale apparaîtrait comme technologique, en opposition avec l'agriculture économique promue par le système dominant, intégrée par les paysans. Autrement dit, dans l'agriculture économique de type capitaliste, les enjeux se situent dans les moyens de production qui sont sources de profits continus, tels que l'utilisation abusive d'engrais chimiques et de pesticides, même si ces moyens peuvent se révéler violents pour l'écosystème et éventuellement nuire à la qualité du produit sans calculer la nécessité de détruire les surplus « non marchands ». Selon ces auteurs, la différence entre néo-ruraux et ruraux s'apprécie aussi à travers les objectifs de production et dans les moyens utilisés pour y parvenir. Soucieux de la préservation de l'environnement et de la qualité des productions, le néo-rural accordera une attention particulière aux moyens qu'il utilisera et sera moins porté par des enjeux purement économiques.

Ce profil du néo-rural agriculteur ne correspond pas exactement à celui de ceux que nous avons étudiés dans ce chapitre. Même s'ils sont soucieux et s'inquiètent des effets dévastateurs des maladies végétales qui détruisent leurs vergers, et pour lesquels il n'y avait pas de solution au moment de notre enquête, les préoccupations des néo-ruraux ne portaient guère sur la préservation de l'environnement ou du couvert forestier. De plus, leurs pratiques agricoles s'apparentent à une agriculture de type économique et capitaliste, motivée par la recherche de profit.

En ce qui concerne donc ces néo-ruraux, la dialectique de la fuite/attraction doit davantage s'analyser comme une fuite de l'instabilité économique en ville et une attraction vers le monde rural pour les opportunités économiques qu'il représente. Disposant de ressources culturelles (des savoirs), économiques (le foncier rural), symboliques (les modes de vie urbains) et sociales (le capital d'autochtonie), leur installation et leur reconversion dans l'agriculture se sont faites globalement sans difficultés majeures, mais quelques fois après un moment de latence liées à des contraintes structurelles et organisationnelles que nous allons développer dans la troisième partie de ce chapitre.

1.4 La femme dans l'organisation du travail agricole et dans le néo-ruralisme

En référence aux travaux cités plus haut, le phénomène néo-rural concerne aussi bien les hommes que les femmes puisque les mouvements d'installation en milieu rural se font généralement en famille ou en communauté (Hervieu & Hervieu-Léger, 1979). Mais en plus, et comme l'a montré Mauve Létang (2016), l'installation des femmes en zone rurale obéit aussi à des logiques d'*empowerment*, d'indépendance et d'actions en faveur de la femme rurale. En Afrique subsaharienne de façon générale, et précisément dans notre étude, il est apparu que le principal motif d'installation des urbains en zone rurale c'est la pratique de l'agriculture. De ce fait, leur installation est souvent conditionnée par l'accès au foncier. Les femmes étant très souvent lésées à ce niveau, leur accès aux terres agricoles reste encore très faible malgré la loi de 1998 et la Constitution ivoirienne de 2016 qui prévoient un traitement égal entre homme et femme. Le droit coutumier qui s'applique toujours fait la part belle aux hommes. En 2021, il n'y avait que 11 % de femmes parmi les personnes qui ont obtenu un certificat foncier⁴². Si

⁴² « Côte d'Ivoire – Contexte et gouvernance foncière » Centre de recherche et d'action pour la Paix (CERAP), 2022, www.landportal.org

dans les régions du Sud les femmes accèdent difficilement au foncier rural, dans les régions du Nord du pays, cet accès est quasiment impossible à cause de la rigidité des normes sociales⁴³.

Tous ces obstacles peuvent laisser penser que la femme est reléguée au second rang. N'ayant pas directement droit à la propriété foncière dans les sociétés patriarcales comme celle où notre enquête a eu lieu, elle n'en bénéficie que par son mari. Pourtant, une relecture des archives rurales et des enquêtes ethnographiques montre que les femmes ont toujours joué un rôle central dans l'économie agraire, quoique invisibilisé : gestion de la ferme en l'absence des hommes, transmission des savoirs domestiques et agricoles, régulation des sociabilités de voisinage (Jollivet, 1977 ; Bessière, 2010). Cela est aussi vrai dans les sociétés africaines que dans les pays occidentaux puisqu'en France par exemple, Henri Mendras (1990) rappelait l'importance pour le paysan d'avoir une épouse « courageuse ».

Le village qui a servi de terrain d'enquête pour notre étude (voir carte en annexe) est intégré dans une région originellement peuplée de l'ethnie Bété, dont l'organisation sociale et politique repose sur le patriarcat. Pour Jean-Pierre Dozon (1977), dire d'une société qu'elle est patrilinéaire ou matrilineaire n'a de sens qu'à partir des rôles qu'elle assigne à chacun des deux sexes à travers la parenté dont les ressorts sont la filiation et l'alliance matrimoniale. En 1962, Denise Paulme faisait un premier constat : « *les Bété sont patrilocaux et patrilinéaires, et leur société est harmonique, au sens que M. Lévi-Strauss donne à ce terme* » p.36. Autrement dit, la société Bété n'est ni matrilineaire, ni même bilinéaire. Néanmoins, certains éléments de la structure sociale repérés uniquement dans cette région, que Dozon qualifie de « faute de mieux matrilineaires », obligent à reconsidérer le complexe « patriarcal »⁴⁴ communément attribué aux Bétés.

Le village étant considéré comme une unité économique, politique et idéologique, il représente le cadre idéal dans lequel se déclinent les patrilignages et leurs segments. A partir de l'étude qu'il a réalisée dans la région de Gagnoa, Dozon (1977) a pu distinguer trois groupes de filiation. Il y a d'abord le *grigbê* ou lignage qui représente l'individu collectif reconnu par tous. Avec le village, il représente l'institution fondamentale et fonctionne comme « groupe en corps » qui est à la fois groupe de chasse, groupe totémique, groupe économique et foncier. Les

43

⁴⁴ DOZON emploie ce terme pour désigner à la fois l'ensemble patrilinéaire-patrilocal et ce qu'on peut appeler le « pouvoir masculin »

terres de culture sont distribuées en son sein sous la tutelle du chef de lignage appelé *grigbenô itê*. Ensuite viennent les deux autres groupes de filiation que sont le *toyukosuyoko* (enfants de même père ensemble près du feu) et le *noyukosuyoko* (enfants de la même mère ensemble près du feu). Ils sont considérés comme des lignages mineurs dans la mesure où la théorie « classique » du lignage s'applique assez mal dans leur cas. Alors que le *grigbê* correspond à la définition du *corporate group*, ces deux groupes ou sous-groupes n'y répondent que partiellement. Même si la société Bété est construite principalement sur le lignage patriarcal (*grigbê*), le sous-lignage *noyukosuyoko* met à l'honneur les alliances matrimoniales et présente des caractéristiques qui sont pertinentes pour comprendre la place et le rôle du genre dans l'« économie de plantation villageoise ».

L'apparition du café et du cacao a entraîné aussi une division sexuelle des pratiques agricoles : les femmes continuent à produire des cultures vivrières mais participent en plus à la récolte et au transport des grains de café et des fèves de cacao. Du point de vue de la relation conjugale, un nouveau rapport entre employeur et employée s'instaure : l'homme, propriétaire de la terre, utilise son épouse comme main-d'œuvre. Il lui verse une contrepartie en numéraire, établie au prorata de la récolte de café et de cacao. Cependant le rôle de la femme dans l'économie de plantation ne se résume pas au contrat tacite de travail qu'elle a avec son mari. Dans l'organisation de la société traditionnelle bété, les hommes gardent une position fixe dans le patrilignage alors que les femmes sont semblables à des éléments mobiles sur lesquelles on s'appuie pour constituer la force de production. Les liens de parenté exogamique supposent que « *si deux individus appartenant à tel village, ont un même pays [au sens de région] maternel (c'est-à-dire s'ils ont toute ou une partie de leur parenté complémentaire commune), ils entretiendront des relations privilégiées... C'est ainsi que les individus originaires de tel village et d'un même « lélé » s'entraideront pour défricher des champs ou pour organiser une caisse de solidarité à l'occasion de funérailles* » (Dozon, 1977 : 475).

Au total, la structure sociale et économique chez les Bété de Gagnoa repose pour beaucoup sur la femme. Cependant, du fait des inégalités, elles sont lésées dans leurs droits à l'héritage à la fois au sein de leur propre patrilignage que dans celui de leurs maris (elle est tenue à l'écart des biens de son mari lorsqu'il décède). Elles sont réduites aux rôles de force de travail et de reproductrice de la force de travail agricole. En effet, Hélène Guetat-Bernard et Saussey (2014) rappellent qu'au sud du Sahara de façon générale, les femmes représentent 70 à 75 % de la main-d'œuvre agricole et qu'elles effectuent 90 % des travaux de transformation des matières

premières alimentaires et de collecte de l'eau. Pendant qu'elles sont cantonnées au domaine peu valorisé de production de cultures vivrières, les hommes sont résolument tournés vers l'économie d'exportation des cultures de rente. Ainsi, la position de la femme en milieu rural est intimement liée aux pesanteurs sociales qui l'excluent de l'accès aux moyens de production.

Avec le phénomène du néo-ruralisme, les femmes sont amenées à jouer un rôle plus important dans la recomposition du tissu socio-économique à travers l'artisanat, le commerce et les associations. Leur implication peut contribuer à une renégociation des rapports de genre, tout en reconfigurant les formes contemporaines du capital culturel rural. Mieux, elles peuvent participer à la création de nouveaux marchés, mais aussi s'impliquer dans les luttes de légitimité, en contestant l'organisation foncière ou les usages coutumiers qui accordent la primeur aux hommes au détriment des femmes (Depraz, 2016).

1.5 Le capital d'autochtonie : une ressource essentielle pour les néo-ruraux

Michel Bozon et Jean-Claude Chamboredon (1980) désignent le « capital d'autochtonie » comme une ressource symbolique fondée sur le maintien dans le temps d'un statut distinctif au sein d'un espace donnée. Originellement utilisé pour étudier les classes populaires (Retière, 2003), son usage s'étend désormais à des catégories sociales de plus en plus nombreuses et à des objets de plus en plus variés (Tissot, 2010 ; Mazaud, 2010). Aujourd'hui la notion de « capital d'autochtonie » est utilisée pour désigner un ensemble de ressources (notoriété et relations sociales, mais aussi compétences diverses) dont la valeur ne s'actualise qu'au travers d'un ancrage local spécifique, déterminé notamment par la généalogie de ceux qui les détiennent et s'en réclament.

La notion de capital culturel permet d'analyser les mécanismes de reproduction sociale. A ce titre, elle est souvent mobilisée pour décrire les inégalités d'accès aux ressources symboliques (Bourdieu, 1979). Toutefois, son application au monde rural permet de révéler des logiques d'appropriation, de distinction et de hiérarchisation sociales spécifiques dans l'organisation politique traditionnelle. Le capital culturel, entendu comme l'ensemble des savoirs, des compétences et des dispositions incorporées ou objectivées (Bourdieu, 1986), prend en contexte rural des formes hybrides et évolutives, en interaction constante avec d'autres formes de capital localisé, notamment le capital d'autochtonie (Bonnéry, 2007). Celui-ci est décrit comme une ressource qui procure à ceux qui peuvent se prévaloir d'une certaine antériorité dans un lieu donné, un droit de priorité d'accès à des biens rares ou à des positions sociales localisées.

Dans sa tentative de la relier aux classes populaires, Nicolas Renahy (2010) définit la notion de capital d'autochtonie comme l'ensemble des ressources que procure l'appartenance à des réseaux de relations localisés. Selon lui, c'est une ressource symbolique en ce sens qu'elle découle de la notoriété acquise et entretenue sur un territoire singulier et non du capital économique, encore moins du capital culturel. C'est sans doute parce que les classes populaires sont dénuées de capitaux économiques ou culturels que la notion a été construite en référence à l'appartenance locale. Ainsi, le capital d'autochtonie désigne aussi des formes pratiques de pouvoirs, puisque le fait d'appartenir à un groupe d'interconnaissance est susceptible d'avoir un poids social permettant de se positionner avantageusement sur différents marchés (politique, du travail, matrimonial, associatif, etc.). Dans la définition que Bourdieu (1980) donne du capital social en tant qu' « *ensemble des ressources actuelles ou potentielles...* » (p. 2), Renahy retrouve les principes du capital symbolique dans la mesure où pour lui, le réseau de relations renvoient à une position honorable acquise ou héritée et se rapporte à l'idée d'appartenance à un groupe de parenté notamment. Le capital d'autochtonie est donc une ressource à la fois héritée que construite socialement.

Revenant sur les origines de la notion, Renahy indique que c'est Jean-Noël Rétière (2003) qui l'a forgé même s'il considère les travaux de Michel Bozon et Jean-Claude Chamboredon (1980), notamment sur les pratiques cynégétiques, comme fondateurs. A travers l'étude de la pratique cynégétique, il s'est agi de procéder à une sociologie de la domination culturelle (re)pensant la relation entre ville et campagne, dans un contexte où cette dernière connaissait une modification de la structure sociale du fait de la modernisation des pratiques agricoles et des mouvements migratoires. Prenant le cas des ruraux urbanisés, Bozon et Chamboredon (*Ibid.*) notent que « *la chasse permet d'exprimer une relation particulière au terroir villageois comme compensation à la dépaysement : participer à l'exercice d'un droit collectif sur le territoire communal est pour ces ruraux dépaysement un trait constitutif du symbolisme de l'autochtonie* » (p. 73).

A partir de plusieurs études réalisées dans différentes régions de Côte d'Ivoire, Roch Yao Gnabeli (2009) a montré que l'autochtonie est devenue une référence idéologique essentielle dans les rapports entre autochtones et allogènes/allochtones, constituant un enjeu à la fois politique, social et économique et structurant la dynamique des rapports sociaux à l'échelle locale et au niveau global. Dans son article, il montre comment on essaie de valoriser, de promouvoir et de légitimer une identité autochtone dans divers domaines de la vie sociale et

dans les espaces sociaux. Souvent mis en minorité démographique et dominés économiquement par les allogènes/allochtones, les autochtones s'engagent dans des entreprises de fabrication d'une identité autochtone (imposition d'un autochtone comme chef de village, structuration de l'habitat sous la forme d'une ségrégation autochtones/allogènes, confinement des nouveaux venus dans une figure symbolique de pauvreté et d'archaïsme) dans le but de conserver certains privilèges politiques et de protéger leurs moyens de productions économiques.

Dans la région qui a constitué notre terrain d'enquête et d'où nous sommes également originaires, la participation aux activités cynégétiques et guerrières à l'époque précoloniale, était considérée comme la preuve de l'appartenance au lignage (*Grigbê*) et au local et assurait un accès au foncier. Pour être membre de ces groupes, il fallait être Bété de sexe masculin, avoir une filiation directe avec les personnes reconnues comme originaires du village. Si les groupes de chasse et de guerre ont aujourd'hui disparu, le degré d'autochtonie des enfants (comme l'a aussi montré Retière) se mesurait selon que le père, la mère ou les deux parents étaient nés au village ou à proximité. Dans notre étude, être né en dehors du village (et même avoir ses parents nés hors du village) n'enlève pas aux néo-ruraux leur autochtonie tant que leur généalogie établit un lien avec le village. Cependant, le respect de certains principes de la vie sociale est une condition pour accéder aux privilèges auxquels l'autochtonie donne droit. Par exemple, un héritier ne doit pas réclamer son héritage à celui (très souvent un membre de sa propre famille) qui en profitait pendant son absence. Il doit attendre qu'on le lui remette. Cela montre à quel point l'autochtonie se construit aussi dans le relationnel et qu'elle ne prime pas sur la préservation des liens familiaux. Si le statut d'autochtone est revendiqué par nos néo-ruraux, c'est parce que le capital d'autochtonie permet de s'opposer ou de résister aux effets du capital économique détenu par les étrangers, mais c'est surtout qu'il est susceptible de constituer une voie d'accès au capital économique à partir de la ressource foncière.

Au total, cette première partie (essentiellement théorique) montre que la notion de néo-ruralité est le produit d'une évolution des dynamiques socio-économiques qu'a connu et continue de connaître le monde rural. Son analyse ne peut donc se faire sans une prise en compte des dimensions culturelle et politique et des enjeux nouveaux qui placent au cœur des réflexions, les questions de la survie économique des petits planteurs de cacao, des contraintes liées à l'accès aux ressources de production (main d'œuvre agricole et foncier), mais aussi celles de la préservation de l'environnement face à une agriculture arbustive qui n'a jamais cessé de se développer depuis son introduction en Côte d'Ivoire au début du 20^e siècle. Dans les parties

suivantes, nous verrons comment les différentes entrées proposées en sociologie pour étudier le phénomène néo-rural nous servent à analyser le capital culturel des néo-ruraux et ses effets sur la redynamisation de l'activité agricole et sur la vie communautaire.

2 Les formes du « capital culturel » des néo-ruraux de Yopohué

Des trois formes du capital culturel définies par Pierre Bourdieu, la forme institutionnalisée est généralement mesurable à travers les diplômes ou les titres scolaires, contrairement aux deux autres qui sont plus difficiles à identifier et à mesurer. En nous basant sur le matériau empirique collecté à partir d'entretiens et d'observation, la forme incorporée du capital culturel peut-être décrite comme l'ensemble des savoirs liés aux activités agricoles et acquis par transmission intergénérationnelle. Quant à la forme objectivée, elle fait référence aux biens matériels hérités dont l'usage nécessite tout de même un savoir-faire (Bourdieu, 1979).

De ces trois formes, Bourdieu (*Ibid.*) définit le capital culturel institutionnalisé comme celui qui donne un pouvoir et la reconnaissance d'un savoir qui n'a pas besoin d'être démontré. Cette règle qui prévaut dans les sociétés industrialisées devient aussi une norme dans les pays en développement comme la Côte d'Ivoire, imposant l'école et les diplômes comme moyens privilégiés de mobilité et d'ascension sociales. Pour certains paysans, la scolarisation des enfants était la garantie d'un avenir en dehors du monde agricole caractérisé par la pénibilité et la précarité économique. Pourtant, face à la rareté des emplois salariés en ville, le diplôme perd de son pouvoir et les citadins sont contraints de revenir au village pour envisager une reconversion dans l'agriculture. Possédant un capital scolaire et des savoirs acquis à travers une socialisation secondaire, ils sont convaincus de contribuer à la « modernisation » des pratiques agricoles grâce à certaines innovations techniques et sociales.

Même quand leur parcours scolaire n'est pas sanctionné par un diplôme ou un titre majeur, avoir poussé les études un peu plus loin (en ville) que les autres (restés au village) confère à ces néo-ruraux une certaine légitimité à leurs yeux pour initier des changements. Comment apprécier les effets du capital culturel de ces néo-ruraux sur les autres, dans le champ de l'économie de plantation villageoise où les savoirs agricoles se transmettent de père en fils ?

2.1 Une brève présentation de Yopohué, terrain de notre enquête

Située dans la région du Gôh, cet ancien village devenu sous-préfecture est distant de la ville de Gagnoa, chef-lieu de région, de 35 km et d'Abidjan, la capitale économique, de 307 km. Deux critères ont présidé au choix de cette localité. Premièrement, elle se situe dans une zone de production de cacao qui, malgré l'introduction de plusieurs nouvelles cultures de rapport (hévée, palmier à huile, noix de cajou), reste la culture qui intéresse prioritairement les planteurs.

Deuxièmement, c'est qu'après la crise politique postélectorale de 2010 et 2011, plusieurs jeunes et adultes originaires du village sont revenus s'y installer définitivement comme nous l'explique l'un de ces néo-ruraux.

« En fait c'est l'exode-là (rural) qui n'existe plus. Maintenant c'est le contraire. Je ne sais pas comment vous l'exprimez. Avant c'était du village à la ville mais maintenant c'est de la ville au village. Surtout à la faveur de la crise (électorale de 2010-2011) tout le monde est revenu » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, imprésario).

En 2014, trois ans après la crise politique et le retour massif des néo-ruraux, Yopohué comptait 4 048 habitants dont 2 085 hommes et 1 963 femmes⁴⁵. L'histoire du peuplement du village révèle que les allogènes Burkinabé et Maliens ont été les premiers à migrer dans le village à la faveur de l'« économie de plantation villageoise ». Le village s'est inscrit dans la perspective économique de la région construite autour de la culture du café et du cacao, même si au début de son histoire la région était réputée pour ses grandes productions vivrières et la sylviculture. La politique de diversification agricole entreprise par l'État ivoirien durant les années 1980 a permis d'intéresser les populations locales à d'autres cultures de rente telles que de palmier à huile, d'hévée, de banane Poyo, etc.⁴⁶ Quant à la production animale, elle repose encore sur l'élevage traditionnel de bovins, caprins, ovins, porcins mais surtout de volailles. Selon l'Agence nationale d'appui au développement rural (ANADER), l'élevage moderne se pratique de plus en plus en milieu périurbain mais son essor est entravé par le coût élevé des aliments industriels. Elle préconise pour y remédier, l'autoproduction des aliments industriels par les

⁴⁵ Recensement Général de la Population et l'Habitat de (RGPH 2014)

⁴⁶ RAPPORT FINAL - Projet de solutions numériques pour le désenclavement des zones rurales et l'agriculture, 2018

éleveurs eux-mêmes et le regroupement solidaire des achats afin d'absorber les prix élevés des intrants.

Avec l'érection du village en sous-préfecture, l'activité économique se diversifie davantage avec le développement du commerce, des services et de l'artisanat majoritairement contrôlés par les allogènes et les allochtones. Même si la sous-préfecture de Yopohué ne partage pas tous les traits caractéristiques de l'économie de la région, elle en épouse toutefois les plus significatifs puisqu'elle repose avant tout sur une agriculture de rapport développée autour du cacao, principale source de revenus des populations.

Les néo-ruraux que nous avons interrogés se sont quasiment tous reconvertis dans l'agriculture, même si plusieurs d'entre eux exercent accessoirement des activités artisanales ou de services, ou qu'ils soient tout simplement porteurs de projets économiques non agricoles. Notre intérêt pour ce groupe social se fonde sur un postulat clair : les néo-ruraux sont sensés disposer de plus de capital culturel que les ruraux.

Nous avons opté pour un mixte méthodologique fait d'observation participante et d'entretiens semi-directifs. Cette approche a permis dans un premier temps de voir comment ces néo-ruraux (re)organisent le travail à partir de certaines innovations sociales et techniques dont ils sont porteurs. Dans un deuxième temps, les données récoltées ont permis d'identifier les différentes formes de capital culturel qu'ils possèdent et de vérifier leurs effets sur les pratiques agricoles et dans le processus de transformation du planteur en petit entrepreneur. Au total, ce sont 14 entretiens individuels que nous avons réalisés avec les néo-ruraux et deux focus-group avec des autochtones d'un côté et des allogènes de l'autre.

2.2 Le capital scolaire des néo-ruraux et ses effets sur les pratiques agricoles

Une étude de 2016 sur leurs caractéristiques sociodémographiques a révélé que les producteurs du cacao de Côte d'Ivoire sont à 96 % des hommes dont l'âge moyen est de 43 ans. Sur dix producteurs, seulement un a continué l'école au-delà de l'enseignement primaire et 30 % déclarent savoir lire⁴⁷. A Yopohué, l'instruction par l'école a fait partie des priorités du village

⁴⁷ AFD, 2016 « Les producteurs de cacao de Côte d'Ivoire vivent toujours dans la pauvreté »

puisque c'est la première réalisation sociale qui a vu le jour, avant même le centre de santé. Beaucoup ont ainsi eu l'occasion de faire l'école primaire, mais très peu ont atteint le niveau secondaire.

Tableau 4 : Les caractéristiques des néo-ruraux

Âge	Niveau d'études	Diplômes	Formation professionnelle	Métiers	Statut matrimonial
49 ans	4 ^e	CEPE	Oui	Couture	Marié
51 ans	3 ^e	CEPE	Non	Menuisier	Marié
56 ans	5 ^e	CEPE	Non	Maçon	Marié
53 ans	2 nd	BEPC	Oui	Soudeur	Marié
33 ans	Terminale	BEPC	Non	Chauffeur	Marié
68 ans	3 ^e	BEPC	Oui	Retraité	Marié
39 ans	Terminale	BEPC	Oui	Carreleur	Marié
47 ans	4 ^e	CEPE	Oui	Aviculteur	Marié
46 ans	3 ^e	BEPC	Non	Infographiste	Marié
40 ans	Aucun	Aucun	Non	Métayer	Marié
45 ans	3 ^e	CEPE	Non	Coiffeur	Marié
45 ans	4 ^e	CEPE	Non	Barman	Marié
46 ans	Première	BEPC	Non	Maraîcher	Marié
35 ans	4 ^e	CEPE	Oui	Maçon/Peintre	Marié

Source : Données de terrain

2.2.1 La distinction par le niveau d'études

Longtemps avant qu'il ne devienne une sous-préfecture, Yopohué faisait partie des premiers villages à se doter d'une école primaire, construite à partir des ressources tirées de la vente du cacao. Avant l'existence de cette école, les enfants scolarisés parcouraient de longues distances pour étudier dans des écoles situées dans les villages voisins.

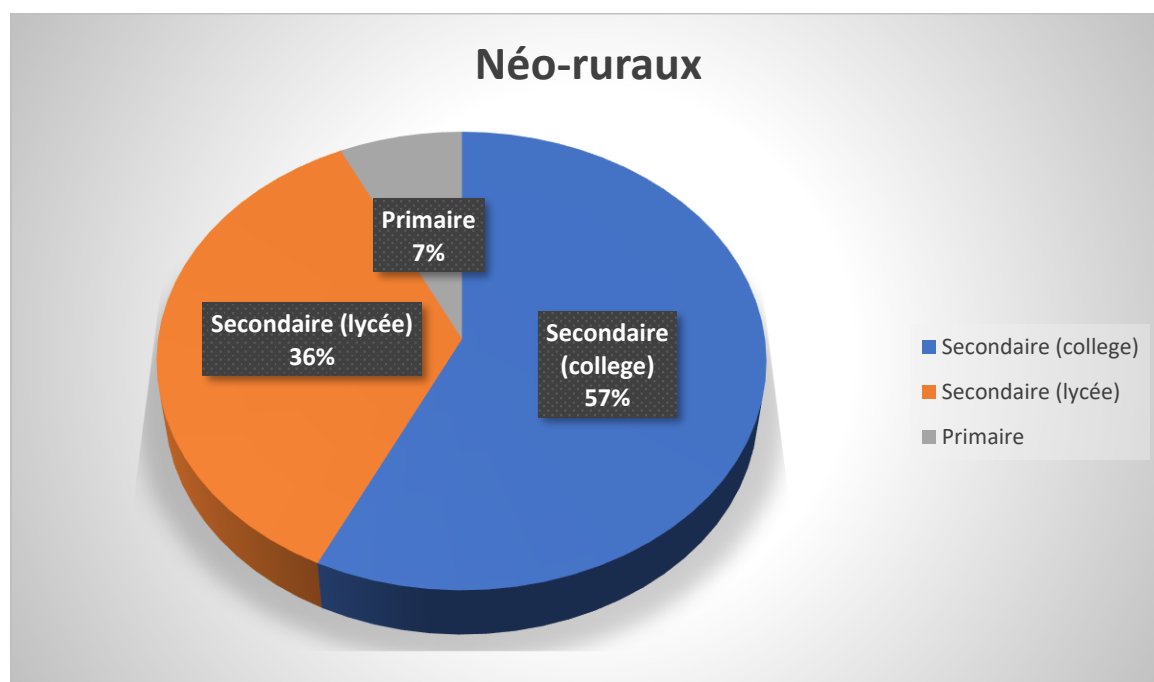
« Nos parents ont construit l'école qui est là (il me donne le nom de l'école) et d'autres choses un peu partout pour faire le développement de ce village. Et en ce temps-là, le cacao ne coûtait même pas 500 francs le kilo (moins d'un euro) mais ils arrivaient quand même à prélever 10 francs (moins de deux centimes d'euro) » (Homme de 47 ans, planteur et couturier).

Aujourd'hui la localité compte trois écoles primaires et trois collèges. Une preuve de l'importance que les villageois accordent à l'école et de la croissance des besoins en termes de scolarisation. En plus, l'une des écoles primaires et deux des trois collèges appartiennent à des particuliers. Dans les autres villages de la région, on trouve rarement autant d'établissements scolaires.

Comme ce fut le cas dans les régions Est du pays (cf. chapitre 1), la scolarisation des enfants du village a un lien avec le développement de l'économie de plantation. Dans la Côte d'Ivoire postcoloniale, l'école constitue pour les planteurs le moyen privilégié d'assurer aux enfants un avenir loin des activités agricoles. Selon Foster et Clignet (1965), les chances de succès économique et social des membres d'un groupe ethnique dépendent de leur adaptation aux changements induits par les accidents historiques (colonisation) et les processus de modernisation. A l'inverse, les critères de sélection (niveau des savoirs techniques et généraux) dans le milieu professionnel peuvent être difficile à satisfaire par les peuples les moins acculturés. Avant les années 1960, un tiers des Agni (Est) savait lire et écrire contre un quart chez les Bété (Ouest). A partir de 1960, le taux de scolarisation au primaire dans les localités de Gagnoa et de Daloa, où prédominent les Bétés, a connu une hausse significative. Il est par exemple passé de 34 % en 1958-1959 à 51 % en 1960-1961. On peut donc dire que l'économie de plantation villageoise a contribué au développement de la scolarisation dans cette région bien avant l'indépendance du pays et que les populations y ont vu un intérêt.

Si le désir de promotion économique des Agni pouvait être satisfait au sein de leur communauté rurale, chez les Bété, il ne pouvait être satisfait qu'en dehors, à cause de la faible culture entrepreneuriale et des contraintes liées aux poids de la tradition et aux coutumes⁴⁸. Ce qui pouvait d'ailleurs expliquer que, bien que leurs régions soient plus éloignées d'Abidjan, les Bété représentaient 5,4 % de la population totale de la capitale économique, là où les Agni n'en constituaient que 2,2 % en 1961⁴⁹. En effet, ils devaient faire la preuve d'une acculturation plus importante que les autres pour être embauchés à des postes importants étant donné qu'ils étaient classés parmi les peuples les moins instruits et les plus « querelleurs », « palabreurs » et « batailleurs » (Foster et Clignet, *ibid*). C'est donc par l'école qu'ils pouvaient non seulement briser cette réputation négative qui devenait un handicap et mettre fin au système de reproduction sociale et économique par l'activité agricole.

Graphique 2 : Répartition des néo-ruraux en fonction du niveau d'études par cycle



A Yopohué, la plupart des néo-ruraux interrogés ont débuté le cycle primaire dans l'école du village avant de rejoindre la ville pour le collège.

⁴⁸ Clignet et Foster (1965) avaient décrit les Agni comme des entrepreneurs, au sens weberien du terme, dans la mesure où ils réinvestissaient souvent la majeure partie de leurs profits dans leurs plantations. Chez les Bété, les profits tirés des exploitations étaient engloutis dans des prestations cérémonielles. Ils n'ont pas pu ou n'ont pas su dissocier les activités économiques des activités sociales

⁴⁹ Voir Supplément trimestriel au Bulletin de Statistiques, Abidjan, ministère des affaires économiques et du plan, n°2, 1961, pp. 25-26

« La plupart des enfants qui sont nés dans le village ont fréquenté dans les écoles primaires qui sont ici. C'est après le CEPE qu'ils sont partis faire le collège à Ouragahio ou bien à Gagnoa. Ce n'est pas facile de commencer l'école loin de tes parents quand tu es un enfant donc c'était une bonne chose d'avoir cette école ici » (Homme de 51 ans, planteur et menuisier).

Même s'ils ont presque tous atteint le secondaire, les fortunes scolaires sont inégales. L'une des principales raisons de leur retour définitif au village se trouve aussi dans ces parcours scolaires troublés et dans la difficulté à trouver un emploi stable en ville.

« Euh, j'étais un débrouillard. Après les bancs, j'étais un débrouillard. J'étais aide-maçon. C'est ce que je faisais » (Homme de 56 ans, planteur et maçon).

Du fait de ces difficultés scolaires et des trajectoires professionnelles instables, certains ont choisi de se tourner vers l'enseignement technique et la formation professionnelle⁵⁰ pour apprendre un métier et se donner plus de chance sur le marché du travail.

« Aujourd'hui je suis planteur. Sinon je suis aussi soudeur, chaudronnier de formation. Après les études générales, j'ai fait une formation dans un centre professionnel » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, imprésario).

Rares sont donc ceux qui ont pu obtenir un diplôme et atteindre la fin du cycle secondaire de l'enseignement général. Mais malgré leurs bilans scolaires mitigés et peu gratifiants, ces néoruraux restent unanimes sur l'importance de la scolarisation mais également sur ses apports positifs qui ont contribué à faire d'eux des êtres sociaux suffisamment responsables.

« L'école m'a formé à savoir m'exprimer, à savoir lire et écrire et même réfléchir face à certaines situations et faire le bon choix. Ne pas toujours être négatif mais prendre la vie positivement. Et savoir me conduire dans la société. C'est avec cette formation scolaire que je vis avec ma famille en tout cas » (Homme de 33 ans, planteur et chauffeur).

⁵⁰ En Côte d'Ivoire, l'enseignement technique et la formation professionnelle a longtemps été perçue comme une seconde chance de réussite scolaire pour les moins doués et les exclus du système d'enseignement général.

Pour quelques-uns, l'importance de l'école est indéniable dans la mesure où elle a été déterminante dans leur ascension sociale et leur parcours professionnel.

« Si je n'étais pas allé à l'école, je n'allais pas pouvoir me défendre (m'en sortir dans la vie). Il faut savoir lire et écrire pour faire le travail que j'ai fait. J'ai passé un concours avant d'arriver là où j'étais. Si je n'avais pas fait les bancs, je n'allais pas passer ce concours. Donc ça m'a aidé » (Homme de 68 ans, planteur et agent des travaux publics à la retraite).

La sociologie définit l'école comme une instance socialisatrice qui a pour fonction l'intégration sociale des individus par la transmission des valeurs morales qui fondent la société (Durkheim, 1938). La perception que se font les néo-ruraux de l'école s'aligne sur la conception de Durkheim. Pour Bourdieu et Passeron (1970) en revanche, l'école actionne et met en exergue, à travers le rendement scolaire, les dispositions culturelles des individus, préalablement acquis dans la famille (caractéristiques sociodémographiques de néo-ruraux interrogés en annexe). Issus de famille dont les parents n'étaient, pour la majorité, pas lettrés (à part les parents de ceux qui sont nés en ville), l'école était le seul moyen d'acquérir les valeurs de la société moderne, l'instruction et les savoirs. C'est d'ailleurs pourquoi ceux qui ont eu un parcours scolaire qui se limite au village sont supposés avoir une vision réduite du monde.

2.2.2 Les effets de l'école sur les pratiques agricoles

Dans les sociétés modernes où les changements sont permanents, le besoin de formations et d'informations est continu. Mais si l'institution qu'incarne l'école est reconnue pour sa fonction socialisatrice, en ce sens qu'elle forme des êtres sociaux, son impact sur des secteurs clés de la vie économique n'est pas immédiatement saisissable. Dans le cas d'une agriculture peu ou prou modernisée, on pourrait se demander par exemple, en quoi l'école est-elle importante pour ceux qui la pratiquent ? Comment peuvent s'apprécier ses effets sur des acteurs qui n'ont pu franchir le niveau d'étude secondaire ou qui ont bifurqué vers des formations sans lien avec l'agriculture ? Y a-t-il une différence de pratiques agricoles entre néo-ruraux et ruraux à mettre à l'actif du niveau d'études ?

Le discours des néo-ruraux tend à présenter un effet réel des acquis de leur scolarisation sur les pratiques agricoles même quand pour nous, il n'y pas de lien apparent entre les deux.

« Effectivement, il y a une différence entre celui qui n'a pas fait l'école et nous. Parce que l'autre, il est habitué à travailler de façon rudimentaire. Et donc il ne fait aucun planning. Par contre toi tu viens de la ville donc tu essaies de mettre un frein dans l'assiduité au champ... Tu peux avoir fait 20 ans au champ et ne rien produire. Et moi je peux n'être là qu'aujourd'hui et demain même je peux produire. Parce que j'ai mis d'abord mon intelligence, j'ai mis ma capacité, j'ai fait des études de faisabilité, j'ai pesé le pour et le contre » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, imprésario).

Ce qui est plutôt remarquable dans cet extrait d'entretien, c'est moins l'effet de la formation scolaire que l'évolution de la perception sur les habitudes du paysan. Le travail champêtre étant une activité physique qui marque de façon visible le corps des paysans comme l'a montré Pierre Bourdieu (2002) dans la société paysanne du Béarn, l'intensité et les efforts répétés façonnent la musculature, la posture, la démarche, brûle le visage, durcit les mains, etc. Pour ces nouveaux planteurs venus de la ville et habitués à garder une apparence chic, il faut apporter des changements dans la façon de travailler (encore rudimentaire), ne serait-ce que par la rationalisation de l'effort du travail. Le fait pour eux d'avoir vécu en ville et d'avoir une vision différente des choses leur donne le sentiment d'être légitimes pour initier ces changements et pour remettre en question des pratiques anciennes supposées efficaces mais qui, au contraire, marquent durablement le corps et dégradent certainement la santé.

« C'est pourquoi, il est important que nous qui venons de la ville, on puisse apporter notre manière d'améliorer les choses à ces personnes. Parce qu'eux, on a grandi ensemble et on sait comment ça se passe. Mais ils sont sur l'ancienne méthode et ça ne fait pas avancer. Puisqu'avec notre méthode, on a l'impression que le travail est mécanisé » (Homme de 39 ans, planteur et porteur de projet non agricole).

Dans le souci de s'adapter à l'évolution du contexte social et économique et de mieux faire face aux défis de la diversification de l'agriculture, le passage par la case formation et apprentissage peut se présenter comme un impératif. Les néo-ruraux interviewés revendiquent certes des compétences pratiques acquises de longues dates, notamment pour la culture du cacao, mais ils avouent être démunis en termes de connaissances techniques pour d'autres cultures. En prévision de leur retour au village, certains parmi eux ont fait le choix de se former pour acquérir des connaissances indispensables à la modernisation des activités dont les pratiques sont restées jusque-là traditionnelles et informelles.

« Je suis sorti du village, je suis allé en ville pour faire une formation en élevage. Disons l'agropastoral... J'ai dit bon, mes parents ne connaissent pas l'élevage moderne donc je vais apprendre ça » (Homme de 47 ans, planteur et aviculteur).

Cette démarche peut s'interpréter comme la volonté d'apporter des changements dans les manières de faire localisées. De plus, les techniques anciennes transmises de génération en génération, ne pouvant pas permettre d'atteindre la modernisation souhaitée, ils se sont parfois tournés vers les circuits formels de transmission des savoirs et des compétences, souvent en mobilisant du capital économique.

Les effets annoncés de l'école sur les pratiques agricoles n'ont pas pu être suffisamment vérifiés. Ce qu'ils décrivent comme tels, ressemble plutôt à un ethos de classe, c'est-à-dire des dispositions morales, corporelles, pratiques et affectives propre au gens de la ville et acquis par la socialisation secondaire. Selon Pierre Bourdieu (1979), si les classes populaires valorisent souvent la force, la robustesse et l'endurance, les classes dominantes privilégient, quant à elles, l'aisance, la souplesse et leur rapport au temps s'inscrit dans le long terme (projection, planification). A ce niveau, une différence est observable entre néo-rural et rural :

« Quand j'ai commencé mon champ d'hévéa, les villageoises me disaient que ça allait détruire la qualité du sol et que rien d'autre n'allait pousser après... Aujourd'hui, le cacao est en train de mourir alors que moi, mon hévéa rentre en production bientôt. »
(Homme de 53 ans, planteur, soudeur, imprésario).

En définitive, les effets de l'école peuvent s'apprécier diversement. Chez les « néo-ruraux » étudiés, ils sont moins visibles par des techniques agricoles innovantes et révolutionnaires, mais beaucoup plus à travers l'ethos de classe qui, par ailleurs, ne pouvait s'obtenir qu'en ville lors de la poursuite de leurs études dans le secondaire.

2.3 L'habitus paysan des néo-ruraux

Parler d'habitus paysan ou agricole en référence aux néo-ruraux peut sembler paradoxal. Pourtant, l'analyse de leurs parcours de socialisation et de leurs discours peut conduire à cette conclusion.

2.3.1 Un habitus paysan forgé durant la socialisation primaire

Pierre Bourdieu (1980) définit l'habitus comme un « *systèmes de dispositions durables et transposables, structures structurées prédisposées à fonctionner comme structures structurantes, c'est-à-dire en tant que principes générateurs et organisateurs de pratiques et de représentations qui peuvent être objectivement adaptées à leur but sans supposer la visée consciente des fins et la maîtrise expresse des opérations nécessaires pour les atteindre.* » (pp. 88–89). Pour le dire autrement, l'habitus est une histoire incorporée, « *un ensemble de savoirs empiriques, transmis par l'éducation diffuse ou spécifique, de savoirs agis et implicites...* » (Bourdieu, 1963, p. 26). Décrit comme tel, l'habitus est saisissable dans la pratique ou à travers l'action.

En effet, Bourdieu (2000) soutient que les dispositions économiques les plus fondamentales ne sont pas exogènes mais plutôt endogènes du cosmos économique où elles sont exigées et récompensées. Autrement dit, l'habitus constitue une règle acquise dont les fondements conscients et inconscients sont partagés par un groupe. Chaque adaptation d'un habitus implique la mise en application de codes connus et partagés, compris et acceptés, sous peine que l'adaptation ne passe pour une déviance. Durant leur socialisation primaire, les néo-ruraux ont souvent été en contact avec les pratiques agricoles.

« L'éducation de nos papas, c'est ce qu'ils pratiquaient qu'ils nous faisaient faire. Même si on ne les écoutait pas, on les accompagnait quelques fois dans leurs activités (champêtres). C'est comme cela qu'ils nous ont appris comment faire les pépinières de cacao et comment les planter (...). Je n'ai pas eu de difficulté à ce niveau-là. Nous mettons en pratique les techniques qu'ils nous ont apprises depuis notre enfance »
(Homme de 33 ans, planteur et chauffeur).

Pour ceux qui ont passé leur enfance et leur adolescence en ville, les vacances scolaires qu'ils passaient souvent au village étaient mises à profit pour se socialiser aux pratiques agricoles et au mode de vie à la campagne. Malgré une transmission irrégulière, du fait des aller-retours entre la ville pour l'école et le village pour les vacances, et au-delà de la découverte pittoresque des plantations de cacao, ils gardent encore le souvenir d'une activité exigeante en termes d'efforts physiques.

« Ces compétences on les a acquises grâce aux petits congés et aux vacances scolaires. Et donc quand on arrive au village, on est obligé de suivre les parents aux champs, de les accompagner. C'est en forgeant qu'on devient forgeron, en les suivant on a découvert comment eux ils se comportaient dans les champs, comment ils travaillaient. Et on a dû comprendre qu'il fallait beaucoup travailler pour espérer avoir quelque chose (gains) » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, imprésario).

Comme le supposent les principes d'inculcation et d'assimilation (Bourdieu, 1979), la transmission et l'incorporation de ces dispositions s'est faite de manière « *dissimulée et inconsciente* » (p.4), dans un mélange de pédagogie et de ludisme. Aujourd'hui, ils se réjouissent d'avoir pu bénéficier d'une initiation précoce au monde paysan, car ils disposent de certaines compétences indispensables à la pratique de l'agriculture.

« La chance que j'aie eu avec mon père, c'est que quand nous étions à l'école en ville, pendant les vacances, nous venions au village. Il nous confiait à son grand frère et on passait un à deux mois ici. On allait au champ et c'est même ici que j'ai appris à lancer (utiliser) la machette pendant les vacances. Mon père et moi on venait à chaque vacances (scolaire) et puis il nous laissait et il repartait. Donc c'est ce qui m'a donné l'amour de mon village. Au bout d'un moment quand les vacances arrivaient, je n'avais plus besoin d'attendre mon père, moi-même je venais seul » (Homme de 49 ans, planteur et couturier).

Les longues années passées en compagnie de leurs « parents » (pères, oncles et grands-parents) dans les plantations de cacao auraient donc permis aux néo-ruraux de se constituer un capital en termes de savoirs agricoles. Mais ce capital culturel et le système global de disposition que constitue l'habitus n'ont d'existence véritable que lorsqu'ils sont traduits en actes. Cela invite à passer du projet créateur de la conscience singulière aux dispositions et aux conditions qui déterminent une activité. Ainsi, dans les pratiques agricoles, les savoirs revendiqués ne peuvent se limiter à des connaissances générales et théoriques. Ils doivent pouvoir être traduits en savoir-être et en savoir-faire. Revendiquant un capital culturel qui cumule savoirs théoriques et compétences pratiques, surtout pour ce qui concerne la culture du cacao, certains des néo-ruraux se disent être en capacité de se passer des conseils des techniciens agronomes commis par le gouvernement pour assister les planteurs.

« Pour le cacao on nous a dit, faites ça et ça, il faut respecter tel nombre de mètres. Ton parent te dit, il faut planter ça là et là. Et quand il voit qu'il y a beaucoup de sécheresse, il te dit de mettre les pieds en groupe. Et quand le soleil vient, c'est la terre qui fait le tri pour lui. Au fur et à mesure que le champ grandit, ils vont couper certains pieds pour créer les espaces. Tu vois comment les parents étaient intelligents ? Aujourd'hui les agents de l'ANADER⁵¹ vont te dire : plantes là, là, trois mettre sur deux. Mais si le soleil vient, ça ne va pas rester, les plants vont mourir » (Homme de 47 ans, planteur et aviculteur).

Deux approches découlant de deux écoles se retrouvent en opposition. L'une qui se fonde sur des techniques ancestrales quelque peu aléatoires et probabilistes du fait de la pauvreté des moyens mobilisés et l'autre qui repose sur un processus technique et rationnel de gestion des espaces. Si l'agriculture ivoirienne est qualifiée aujourd'hui encore d'extensive et pose les questions de la préservation de l'environnement et de la disponibilité des terres arables, c'est parce que les techniques ancestrales continuent d'être appliquées en dépit de leurs conséquences économiques et environnementales. De la part d'un néo-rural, on aurait pu s'attendre à un discours différent au nom de son capital scolaire. Cependant, notons que ce point de vue est marginal puisqu'il n'a été repris par aucun autre de ses compères.

2.3.2 Une socialisation secondaire comme gage d'une reconversion réussie

Pour les néo-ruraux dont le contact avec le monde agricole s'est fait tardivement ou s'est développé à la faveur du retour définitif au village, le processus de reconversion n'a pas été exactement le même. Ils ont eu besoin de se socialiser avec le monde rural à travers la participation aux activités de solidarité et d'entraide villageoise dénommées « sociétés »⁵² dans le but de combler leurs insuffisances en termes de savoir-faire. Cette socialisation secondaire qui vise l'intériorisation des savoirs coûte du temps au néo-rural qui la sollicite (Bourdieu, 1979). Pour ce faire, il ne se réfère pas seulement à sa propre parenté mais à l'ensemble de la communauté paysanne qui participe ainsi à la construction sociale du « néo-planteur ».

A la différence de ceux qui estiment pouvoir se passer des conseils des techniciens agronomes, ces néo-ruraux inscrits dans un processus de socialisation restent ouverts à toutes les

⁵¹ Agence nationale pour le développement rural

⁵² Groupes de solidarité et d'entraide mutuelle mis en place pour contribuer à l'entretien des plantations de cacao des membres de la communauté

propositions d'apprentissage et de formation. L'objectif de leur démarche, c'est de parvenir à se constituer un capital culturel qui combine la théorie et la pratique.

« C'est la communauté. Quand je dis la communauté..., si on me dit qu'il y a un boulot ici, je vais et j'assiste. Si on dit qu'il y a un gars (technicien) d'hévéa qui est arrivé et qui dit qu'on doit faire ceci, je vais. Si ce sont les gens (techniciens) de cacao et qu'on doit faire cela, je vais. Et puis il y a aussi mes amis qui étaient au village, qui ont grandi au village que j'approche et qui me disent: fais comme-ci, fais comme ça. Je demande conseils un peu partout et puis j'avance » (Homme de 49 ans, planteur et couturier).

Le capital culturel incorporé fait partie des ressources culturelles qui ont permis aux néo-ruraux d'envisager une reconversion dans le monde agricole. Mais ces savoirs agricoles, dont le processus d'acquisition débute pour la plupart dans la prime enfance, portent exclusivement sur la culture du cacao. Pour les autres cultures qui ont récemment été introduites, des formations sont nécessaires puisqu'il n'existe pas encore de savoirs suffisamment anciens pour pouvoir être diffusés suivant les circuits locaux de transmission intergénérationnelle. Quelques fois, ils sont visités par des techniciens et ingénieurs agronomes qui leur proposent des séances de formations théoriques gratuitement. Quant à la phase pratique, elle demande des moyens financiers que les néo-ruraux intéressés ne possèdent pas encore.

« Tu vois ici (il me montre un espace bien dégagé sur sa parcelle), c'est pour mettre des palmiers. Mais il faut que ces techniciens-là viennent m'aider parce que moi-même je ne peux pas le faire. Je ne maîtrise pas. Donc quand je vais avoir l'argent, je vais les faire venir » (Homme de 56 ans, planteur et maçon).

En définitive, les néo-ruraux revendiquent tous un habitus paysan (de niveaux différents) qui leur permet de s'insérer dans l'agriculture. Mais, la possession de cette ressource ne suffit pas pour devenir agriculteur. Il faut encore disposer d'une troisième ressource qui est le foncier. Comme indiqué dans la première partie (théorique) du chapitre, la « terre » est un bien économique qui comporte une dimension sociale et culturelle. Dans le cas des néo-ruraux, cette dimension s'active à partir du capital d'autochtonie, une ressource symbolique qui donne le droit à chacun d'eux de posséder une portion de terre.

2.4 Le foncier, un bien économique aux dimensions de capital culturel objectivé

Est-il sociologiquement correct et pertinent de parler de capital culturel objectivé dans une étude qui concerne l'agriculture ? La réponse à cette question se trouve peut-être dans la façon dont nous analysons la « parcelle agricole » et « la plantation de cacao » en tant qu'objets économiques et en tant qu'héritage culturel.

2.4.1 Le cacao, un héritage culturel

Pour Pierre Bourdieu (1979), « *le capital culturel objectivé dans des supports matériels tels que des écrits, des peintures, des monuments, etc., est transmissible dans sa matérialité. [...] Mais ce qui est transmissible, c'est la propriété juridique et non pas (ou pas nécessairement) ce qui constitue la condition de l'appropriation spécifique, c'est-à-dire la possession des instruments qui permettent de consommer un tableau ou d'utiliser une machine... qui, n'étant autre chose que du capital incorporé, sont soumis aux mêmes lois de transmission* » (p. 5). Autrement dit, le capital culturel objectivé est un bien matériellement transmissible, mais symboliquement inactif sans un capital incorporé correspondant, car sa valeur culturelle n'existe pleinement que si elle est « activée » par l'habitus approprié.

Ici, il ne s'agit certes pas de bien culturel au sens des supports matériels précisés par Bourdieu. Cependant, lorsqu'il assimile le capital culturel objectivé à un instrument de production et même à une « machine », il étend le « bien culturel » au-delà des écrits, tableaux, etc., en lui conférant le statut d'« instrument de production » économique. En plus, Bourdieu précise qu'il s'agit d'un bien hérité dont l'usage nécessite un capital incorporé dont il faut disposer personnellement. Comme nous l'avons vu dans les points précédents, les néo-ruraux revendiquent la possession d'un capital culturel incorporé qui leur permette de faire bon usage des biens hérités dont ils revendiquent la valeur et l'importance. Ainsi, malgré des difficultés de tous ordres, ils se disent obligés de préserver l'héritage du cacao.

« Interviewer (I) : D'accord. Et ça n'a pas été difficile ?

Enquête (E) : Si. Parce que la plantation est en voie de disparition donc il faut renouveler. Il faut replanter. Et c'est dans cela que nous sommes et on n'a pas encore trouvé de solution. Et malgré tous les efforts, toujours pas d'amélioration ni d'avancée.

On observe, c'est peut-être les chercheurs seuls qui peuvent nous dire la cause de cette disparition. Nous, ne sachant pas d'où est venu ce phénomène, comme on a trouvé cette culture avec les parents, pour nous c'est une obligation d'être avec (dans) l'agriculture.

I : Avec le cacao ?

E : Oui avec le cacao.

I : Ok ; Mais quand vous dites que c'est une obligation, qui vous oblige ?

E : C'est un héritage qu'il ne faut pas laisser disparaître malgré les difficultés. Il faut l'entretenir » (Homme de 33 ans, planteur et porteur de projet non agricole).

La volonté de préservation du cacao exprimée par les néo-ruraux découle aussi de l'évolution du droit coutumier relatif à la succession et à l'héritage. Dans la société Bété organisée selon le lignage patriarcal, tout individu autochtone de sexe masculin est d'office membre d'un groupe de chasse et de guerre (Dozon, 1977). A ce titre, il jouit d'un droit sur les biens collectifs du village, parmi lesquels il y a la terre (ou la forêt) qui, bien que conservant sa valeur culturelle (Gastellu, 1988) devient un bien économique qu'il est désormais possible de transmettre à sa filiation directe. Jusqu'à une époque récente, c'étaient encore les frères et cousins du père qui héritaient de ses biens (terres, plantations, immobilier) au détriment des descendants directs. Cette situation a souvent alimenté les conflits et donné lieu à des pratiques occultes dissuasives (Dozon, *Ibid.*), contribuant à éloigner ces « déshérités » du village. Les changements opérés au niveau du droit coutumier accordent désormais une reconnaissance aux enfants en tant que héritiers directs des biens de leurs pères.

« Avant quand ton père mourrait, c'est l'oncle qui prend ta mère et qui doit s'occuper de vous. C'était la tradition. Aujourd'hui on a changé tout ça donc ça a donné aussi le courage à certains jeunes de pouvoir travailler avec intelligence puisqu'au jour d'aujourd'hui, il devient à part entière héritier. Il n'est plus sous la coupole de quelqu'un. Et c'est tout cela qui faisait qu'il y avait des soucis, qu'il y avait la paresse parce que dans tous les cas quand c'est ton oncle qui hérite de ton père, tu te dis que dans tous les cas lui-là, je vais travailler, je vais labourer le sol mais en fin de compte tout va lui revenir, ses enfants et lui (...) C'est pour cela que tu vas constater que la plupart de ceux qui reviennent, c'est quand ils perdent le père et ils viennent

automatiquement pour préserver les acquis » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, imprésario).

Le foncier a toujours fait l'objet d'intérêt particulier dans les sociétés précapitalistes à cause du droit d'usus et de fructus. De bien à gestion collective à l'époque précoloniale (Gastellu, 1988), la « terre » est devenue un objet de luttes constantes pour sa privatisation et l'identité autochtone le moyen par lequel on revendique le droit d'accès à la ressource foncière.

2.4.2 L'autochtonie, un capital symbolique mobilisé par les néo-ruraux pour conserver le contrôle de la ressource foncière

A partir d'une étude qu'elle a réalisée sur les sociétés voltaïques, l'ethnologue Liberski-Bagnoud (2019) note qu'au départ « *la relation des hommes au sol est régie par un mode de représentation produit par l'ordre rituel, dont l'objet consiste à assurer non pas la « maîtrise » ou la « gestion » ou la « transmission », mais la fabrique et le maintien d'un territoire où il est pensable d'habiter en humain* » (p. 47). Il ne s'agissait donc pas d'accaparer la « terre » mais de l'utiliser comme ressource autour de laquelle s'organise l'existence de différents groupes sociaux. Mais la matérialisation de la propriété de la terre en Afrique subsaharienne de façon générale commence à partir de l'époque coloniale au cours de laquelle le principe du « droit du premier occupant » a été érigé par l'Administration coloniale en « droits coutumiers », justifiant ainsi le partage de la terre (Liberski-Bagnoud, *Ibid.*).

A Yopohué, comme dans l'ensemble de la région, la « terre » n'est plus ce bien collectif dont la gestion est assurée par un patriarche ou *grigbeñõ itè* (Dozon, 1977). Elle est devenue un bien privé depuis l'apparition de l'économie de plantation. Mais, si par le passé il était possible d'accéder à la propriété d'une parcelle à travers certains mécanismes sociaux de cession ou par un achat direct, aujourd'hui, une seule condition prévaut pour avoir le droit à la propriété foncière : il faut être reconnu comme autochtone, fils du village. Cette condition qui apparaît à la fois comme un instrument juridique permettant de freiner le phénomène de la vente illégale des terres et comme un moyen de domination des autochtones sur les allogènes et les allochtones, confirme le principe de lutte de domination lié à la notion de capital culturel objectivé. En effet, pour Pierre Bourdieu (1979), « *il faut se garder toutefois d'oublier qu'il [capital culturel objectivé] n'existe et ne subsiste comme capital matériellement et symboliquement actif et agissant que sous réserve qu'il soit approprié par des agents et engagé comme arme et comme enjeu dans les luttes dans les champs de production culturelle (...)* » (p.

6). Ainsi, en plus de présenter les caractéristiques d'un bien à dimension culturelle, le foncier fait aussi l'objet de luttes sociales dont l'enjeu est le contrôle de cette ressource qui s'amenuise.

Si la « terre » est présentée par certains néo-ruraux comme une ressource rare ou en voie de disparition, pour d'autres elle reste encore suffisamment disponible. Il y aurait donc à ce niveau une disparité entre les familles, qui n'est pas toujours due à un partage inégal des réserves foncières ou au phénomène de vente de terres. Comme le montre l'extrait suivant, le regard différent sur les réserves foncières trouve son explication dans le retour massif des ruraux au village et dépend de la taille de chaque famille.

« (...) comme par hasard, on est beaucoup plus nombreux alors que les parents étaient tous seuls. Donc il [le parent] avait sa portion, il n'y a pas de problème. Mais que tous les enfants viennent et que chacun veuille avoir individuellement pour lui, cela crée un souci » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, imprésario)

En effet l'un des principaux motifs du retour des néo-ruraux, c'est l'accès au foncier que leur garantit le droit coutumier en tant qu'originaire du village. L'autochtonie qu'ils revendiquent est d'abord une construction identitaire (Gnabeli, 2010) bien antérieure à leur propre existence et conditionnées par la participation aux activités cynégétiques, à l'époque précoloniale. Aujourd'hui ils l'instrumentalisent en tant que levier d'action de leur droit à la propriété foncière et pour exercer leur domination sur les non autochtones.

« Après la crise, vu la situation de ma famille étant donné que je suis l'aîné, après la mort du papa, voyant qu'il n'y a personne pour prendre en charge ma petite famille, je me suis retrouvé au village. Étant au village, j'ai réclamé d'autres choses, j'ai traqué les parcelles qui devaient me revenir pour pouvoir soutenir ma famille et m'entretenir avec les parents. Ce qu'ils m'ont octroyé, c'est avec ça que depuis 2012, je me défends (j'organise ma vie) et je fais avec ça (...) C'est la plantation de mon père que ses frères qui sont là m'ont octroyé » (Homme de 33 ans, planteur et porteur de projet non agricole).

Cependant, même s'ils y ont droit au nom de leur statut d'autochtone ou même d'héritier, ils sont quelques fois soumis à des épreuves de patience et contraints à adopter une démarche conciliante pour préserver les liens au sein de la famille, mais surtout par crainte d'être visés par des pratiques de sorcelleries.

En effet, l'autochtonie est un statut qui se rapporte à une construction identitaire mais il est aussi un capital qui se constitue à travers les rapports sociaux. Être reconnu comme fils du village ne suffit pas toujours pour pouvoir jouir de ses droits. Il faut encore être à mesure de se socialiser au niveau de la famille et au niveau du village. Ce processus peut avoir une durée variable en fonction des démarches entreprises et des liens sociaux que le néo-rural est capable de tisser. L'idée, c'est de récupérer son bien ou son héritage sans détériorer les relations inter et intrafamiliales et sans s'exposer à des représailles.

« Même si ça t'appartient, avant que tu n'arrives, il y a quelqu'un qui l'exploitait et qui vivait de ça. Même s'il a sa parcelle, il vivait aussi de ça. Donc pour qu'il te remette ça, c'est un peu difficile parce que c'est ce qu'il prend pour assurer ses petits besoins à côté (...) Il y a certains qui donnent (rendent) facilement les parcelles mais il est mieux d'acquérir ça de soi-même. Il ne faut pas le réclamer avec violence mais il faut le faire en passant par des personnes. Souvent même, on tient des réunions de famille et on dit : bon, il faut lui donner, c'est son droit. Et on te remet la parcelle » (Homme de 49 ans, planteur et couturier).

Bien qu'elle renferme une valeur économique, l'accès à la terre, par les processus sociaux qu'il impose, a une forte dimension sociale et on peut lui reconnaître une valeur de capital culturel objectivé étant donné qu'elle remplit les deux principales conditions : premièrement, la terre est un bien ayant une valeur symbolique et spirituelle (Gastellu, 1988) et qu'il est possible d'hériter ; deuxièmement, ceux qui en héritent doivent être en mesure de reconnaître sa valeur et doivent posséder les ressources culturelles (capital culturel incorporé) nécessaires à son exploitation (Bourdieu, 1979).

L'analyse que nous avons réalisée nous permet de conclure que le capital culturel est manifeste dans l'aventure agricole des néo-ruraux sous ses trois formes. Elle confirme ainsi l'application de la notion de capital culturel dans le champ agricole. Cependant, au nom de quoi ces néo-ruraux doivent-ils être considérés comme des entrepreneurs et non pas seulement comme des planteurs ? En quoi le titre d'entrepreneur dont ils pourraient se prévaloir se justifie-t-il ? Qu'est-ce qui distingue le planteur traditionnel de l'entrepreneur ?

3 Du petit planteur de cacao au petit entrepreneur : une analyse de processus de transformation en cours

Selon l'étude réalisée par l'AFD (2016)⁵³ et citée plus haut, le producteur de cacao vit généralement dans un foyer qui est composé en moyenne de huit membres et a un revenu moyen annuel d'environ 1,7 million de FCFA par an (2 600 €). Le cacao est sa principale source de revenu même si certains producteurs cultivent d'autres produits agricoles (hévée, palmier à huile, vivriers) ou, plus rarement, exercent une activité non-agricole. La taille moyenne de son exploitation est autour de 5 hectares (seulement un producteur sur 10 cultive plus de 10 hectares) et la moitié de son verger a plus de 24 ans, avec un rendement moyen par hectare de 471 kg.

A Yopohué, les néo-ruraux se sont presque tous reconvertis dans l'agriculture mais on ne les retrouve pas seulement dans le secteur primaire. En plus d'être des planteurs de cacao, d'hévée, de palmier à huile et même d'anacarde, ils affirment avoir d'autres cordes à leur arc. Des compétences développées durant leurs trajectoires sociales et professionnelles qu'ils ne se privent pas de convertir économiquement au village.

« Je regorge de pas mal de métiers. Mais à part ça, j'ai dans mon agenda d'autres activités comme imprésario, ça veut dire que j'organise un peu les spectacles, je fais aussi l'étanchéité, je fais aussi ce qu'on appelle la maroquinerie, la confection des sacs, en tout cas pas mal de choses. Donc aujourd'hui comme je l'ai dit tantôt, je suis planteur et je vis de petits métiers aussi » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, étanchéiste, imprésario, etc.).

L'entrepreneuriat est une notion qui renferme plusieurs définitions. Chez les économistes de tradition schumpétérienne, elle renvoie à une action héroïque et à l'esprit de créativité et d'innovation. L'entrepreneur est alors celui qui a la capacité de faire preuve d'inventivité et d'anticipation. Son action s'inscrit dans la volonté d'apporter une réponse à un problème existant. Dans les sciences sociales et chez les sociologues principalement, l'entrepreneur est plutôt décrit comme un individu inscrit dans des relations multiples et qui mobilisent les ressources dont il dispose pour donner vie à ses idées, à son entreprise (Chauvin, Grossetti &

⁵³ Barry Callebaut, Cocoa farmers' agricultural practices and livelihoods in Côte d'Ivoire, AFD, 2016.

Zalio, 2014)⁵⁴. Ces ressources sont à la fois économiques, sociales, culturelles et symboliques. La dimension sociale de l'action du créateur d'entreprise tranche alors avec l'individualisme qui le caractérise chez les économistes. Par sa capacité à mobiliser plusieurs types de capitaux, l'entrepreneur peut aussi jouer sur différents tableaux et cumuler plusieurs activités.

Mais par la nature des ressources qu'il mobilise, notamment le capital culturel, son action peut produire des effets susceptibles de mettre à mal l'organisation et la cohésion. Par ses choix rationnels et son mode de vie axé sur le modernisme et le capitalisme, il peut être perçu comme une menace pour la vie sociale au village et susciter de la méfiance (Saumon et Tommasi, 2022). Même s'ils s'appuient aussi bien sur le capital culturel que sur les ressources sociales, chacun prêche désormais pour sa propre chapelle, l'individualisme étant devenu la norme sociale et économique.

3.1 Fin du collectif, place à l'individualisme

A l'époque de leurs parents, les pratiques agricoles étaient fondées sur le principe du collectif adossé à la parenté. A l'image des activités cynégétiques, les activités agricoles s'organisaient encore dans le cadre du lignage. Les néo-ruraux semblent affirmer que la rupture est totale aujourd'hui et que les pratiques anciennes d'entraide et de solidarité ont définitivement disparues des habitudes.

3.1.1 La préférence du cacao comme symbole de la fin de la dépendance au lignage et aux pratiques polygamiques

Si le café a été la première culture de rapport à avoir été intégrée au système de production agricole de la région, la préférence a progressivement été accordée au cacao, décrit comme une culture beaucoup moins pénible et moins exigeante en force de travail, contrairement au café.

« Le café, on n'en fait plus du tout, c'est rare. C'est-à-dire que sur 100, il y a une seule personne qui fait encore le café et cela pour une raison très simple. Le café regorge de difficultés. D'abord il est source de motivation d'herbes. En dessous (des cafèiers), ce sont des herbes qui poussent bêtement. Et puis quand il produit, il draine beaucoup de fourmis. Une fois que c'est rouge (les fruits), une fois que c'est mûr, les fourmis

⁵⁴ CHAUVIN, GROSSETTI & ZALIO, 2014, *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, Sciences Po. Les Presses

apparaissent et ça rend la cueillette difficile » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, étanchéiste, imprésario, etc.).

Le café a longtemps été cultivé par les paysans de Yopohué qui lui trouvaient, malgré sa pénibilité et sa rémunération moins importante que le cacao, certains avantages. Contrairement au cacao, la conservation du café bien séché pouvait se faire sur une durée plus longue. Il constituait donc une seconde source importante de revenus pour le planteur qui pouvait le vendre en fonction de l'évolution des prix. Mais malgré ces avantages, il est quasiment abandonné aujourd'hui par les paysans de Yopohué.

« Le café, on peut le garder (conserver chez toi) pendant quatre mois quand c'est bien sec. Il y a un moment où le gouvernement donne le prix du kilogramme de café, c'est là que les parents vendent leur café. C'est à un moment où il n'y a plus de cacao (la récolte du cacao est terminée) et ça constitue leur seconde source de revenu. Donc c'est le café qui est le défenseur au village ici » (Homme de 46 ans, planteur et infographiste)

A cette époque, la parenté lignagère et les formes de solidarité qui en découlaient permettaient de disposer de la main-d'œuvre nécessaire pour entretenir les plantations, faire les récoltes et assurer le transport depuis les plantations jusqu'au village. Les alliances matrimoniales constituaient dans ces conditions, un levier important pour la constitution de cette main-d'œuvre.

En effet, dans les sociétés traditionnelles, la stratégie consistant à accumuler le capital d'honneur et de prestige par les mariages était aussi un moyen pour assurer le renouvellement et l'entretien de la force de travail (Garcia-Parpet, 2014). En tant qu'élément principal du sous-lignage de la parenté (*noyokosuyoko*), les femmes étaient le noyau autour duquel se constituait, se renouvelait et s'organisait l'entretien de la main-d'œuvre. L'un des néo-ruraux nous explique comment le travail champêtre s'organisait dans le lignage, à l'époque de leurs parents.

« Par exemple, mon grand frère il a fait des enfants qui sont devenus grands. Un matin je peux venir les chercher pour qu'ils viennent m'aider à travailler dans mon champ. Et leur père ne s'opposera pas, bien au contraire il va appuyer (intervenir) pour dire : allez-y aider votre papa (oncle) et ils vont aller nettoyer. Il suffit que ma femme fasse à manger et c'est tout. Maintenant quand la récolte de café arrive, il y a beaucoup de fourmis. Elles sont de petites tailles et de couleurs noires et aussi rouges (qui piquent

avec leur dard). C'est dans le café qu'elles sont. Ce qui fait que tu ne peux pas cueillir les fruits de 5 pieds de café dans une même journée. Donc il faut beaucoup de personnes pour faire tout ça et puis pour le transporter jusqu'au village... Mais maintenant là, un jeune comme moi ne peut plus se marier à 2 femmes » (Homme de 47 ans, planteur et aviculteur).

Ce modèle de planification et d'organisation du travail est typique des sociétés précapitalistes comme l'a rapporté Pierre Bourdieu dans la société kabyle. Le capital symbolique (l'honneur, le prestige, le nom), qui se reconvertit aisément en capital économique en tant que pouvoir sur le travail d'autrui, constituait une forme précieuse d'accumulation dans une société où la rigueur du climat et la faiblesse des moyens techniques exigeaient le travail collectif. Cette convertibilité du capital symbolique en capital économique est prise en compte dans l'explication des modes de fonctionnement de l'économie précapitaliste (Bourdieu, 1984b).

Aujourd'hui, ces unions polygamiques sont en voie de disparition pour des raisons liées au coût de la vie et à leur coût financier. Ce changement de forme de manage marque le passage à une société de type capitaliste caractérisée par l'esprit de prévision et de calcul, nécessaire à la mise en œuvre de l'action rationnelle par des agents (Bourdieu, *Ibid.*). Si à l'époque, avoir une grande progéniture était source de richesse (essentiellement pour servir de main-d'œuvre agricole), c'est quasiment le contraire aujourd'hui car la place des enfants est désormais à l'école et non dans les plantations. Pour rappel, la Côte d'Ivoire est très souvent sanctionnée pour le fait de laisser prospérer le phénomène du travail des enfants dans les plantations de cacao⁵⁵.

Finalement, les pratiques des néo-ruraux tranchent avec celles qui ont prévalu à l'époque de leurs parents. L'abandon d'une culture (le café) dont la pratique est jugée pénible et demandeuse d'une main-d'œuvre nombreuse, le changement de régime matrimonial et la faible participation des enfants et même des adolescents aux travaux champêtres, ne permettant plus de transmission intergénérationnelle des savoirs, marquent la rupture d'avec l'ordre ancien.

⁵⁵ OIT, Institut national de la statistique (INS), Programme international pour l'abolition du travail des enfants (IPEC) - 2013

3.1.2 Le capital culturel comme source de repli individualiste

Les résultats de notre enquête offrent aussi des éléments pour analyser le passage d'un fonctionnement de type communautaire à des pratiques individualisées et isolées.

Organisée autrefois collectivement à travers les GVC (Groupement à vocation coopérative), la commercialisation du cacao se fait désormais de façon individuelle. Chaque planteur est libre de vendre son produit sans attendre l'autorisation de qui que ce soit, souvent à un prix inférieur à celui fixé par l'État. Ce mode de fonctionnement prive le village des retombées économiques liées à la vente en coopérative. Pour certains néo-ruraux, c'est la précarité financière des planteurs et les pressions sociales qui expliquent le recours à ce mode désavantageux de commercialisation.

« Il faut qu'on fasse des coopératives. Mais comment est-ce qu'on peut faire des coopératives ? C'est encore compliqué. C'est de cela que je parlais tantôt. On ne vit que du cacao. La coopérative là, il faut réunir (le cacao) d'abord en grande quantité et puis ça converge vers le bon port. Il faut attendre un bon moment pour qu'on ait l'argent. Mais pendant tout ce temps-là, toi-même tu vas manger quoi ? On te dit que ton enfant a été renvoyé de l'école (souvent pour frais de scolarité et manque de fournitures scolaires). Tu es obligé de vendre à celui qui est pressé pour qu'il te remette ton argent sur place. Donc on a du mal à se mettre en coopérative » (Homme de 46 ans, planteur et infographiste).

A les entendre, ce ne serait pas la volonté de se mettre ensemble qui ferait défaut puisqu'ils n'ignorent pas les pertes que la commercialisation libéralisée occasionne. Mais ils expliquent aussi ce choix par un malaise et un manque de confiance entre les néo-ruraux, entretenu par des soupçons de détournement portés contre les récents gestionnaires de la coopérative du village. A cause des liens forts de la parenté, ces soupçons n'ont jamais donné lieu à une accusation formelle et sont restées sans suite. Cette situation a davantage renforcé la commercialisation individualisée.

« Parce que ce sont plusieurs personnes qui font une coopérative. Mais qui est au-devant ? [Entendez : à la tête] Ce sont ces gens-là qui ne sont pas bons. Les coopératives ont été créées ici plusieurs fois mais leur argent est allé où ? Il n'y a pas eu de ristournes alors que le cacao a été vendu. Entre temps, toi et moi nous sommes

des frères donc qu'est-ce que je peux te faire ? Je préfère laisser ça à Dieu (pardonner). Donc quand j'ai mon cacao, je m'en vais le vendre à un pisteur et s'il m'a volé c'est son problème. Je reçois au moins quelque chose qui va me permettre de couvrir des charges... Sinon, si on se donne le temps, la force et la confiance, on peut créer notre coopérative. C'est tout ! » (Homme de 47 ans, planteur et aviculteur).

La théorie de la force des liens faibles de Mark Granovetter (2000) stipule que les liens faibles qui se traduisent par très peu d'interactions dans le temps, une faible intensité émotionnelle et peu de réciprocité débouchent très souvent sur un faible niveau de confiance. A l'inverse, les liens forts construits dans les cercles sociaux familiaux à travers l'interactivité des membres sont sources de confiance et de sécurité (Léonard-Barton & Sinha, 1993). Mais dans l'entrepreneuriat, la force des liens forts peut s'avérer contre-productive en ce sens qu'elle induit une confiance qui peut parfois déboucher sur des abus comme c'est le cas à Yopohué. Les néo-ruraux semblent avoir fait l'expérience de ces liens forts d'où le choix d'un nouveau mode économique détachée de toute contrainte sociale. Mais ce qui pourrait être mis en cause ici, ce n'est pas tant la nature des liens que les effets du capital culturel. Comme nous l'avons indiqué plus haut, ce mode de commercialisation date de leurs parents qui n'ont jamais été à l'école mais qui ont réussi à réaliser des biens sociaux collectifs grâce aux ristournes tirées de la vente groupée. Ce point de vue est d'ailleurs partagé par l'un d'eux :

« Pour être plus clair, je vois qu'être plus instruit débouche sur d'autres problèmes. Être plus intelligent, quelque part ça nuit aussi. On se croit plus intelligent, nous autres qui avons fait les bancs là.... Celui-ci veut, l'autre veut et moi je veux, etc. Vous voyez ce que ça fait ? » (Homme de 56 ans, planteur et maçon).

Cette crise de confiance entre les autochtones profite aux allogènes qui renforcent un peu plus leur domination économique dans le village. Selon le néo-ruraux cité juste avant, tous les acheteurs du cacao produit dans le village sont d'origine Burkinabè.

Le passage du collectif à l'individuel ne peut à lui seul rendre compte du statut d'entrepreneur revendiqué par certains néo-ruraux. Néanmoins, il marque une rupture avec les modèles construits sur le lignage et les groupes collectifs. Cela, d'autant plus qu'il est quasiment impossible aujourd'hui de trouver trace des « sociétés » villageoises chez les autochtones. Pourtant ces groupes d'entraide ont longtemps palié l'insuffisance de la main-d'œuvre agricole

et aidé nombre de néo-ruraux dans l'acquisition des savoirs indispensables à la pratique de l'agriculture de rapport.

3.2 Innover pour faire face à la crise de la main d'œuvre agricole et pour s'adapter aux effets du changement climatique

Les « sociétés », ces groupes d'entraides villageoises qui ont beaucoup contribué à la création et à l'entretien de plantations villageoises n'existent plus aujourd'hui chez les autochtones Bété. Une autre conséquence de l'éclatement de lignage patriarcal.

« Nous autres avec l'âge, on ne pourra plus accélérer [le travail] comme on le faisait au temps de la jeunesse. C'est ce qui a fait qu'il y a eu défection. Au temps où nous sommes, si tu vas demander à un jeune de faire comme nous on le faisait avant, il va refuser » (Homme de 56 ans, planteur et maçon).

Ne pouvant plus compter sur le lignage et n'ayant plus la force de réaliser l'entretien régulier des plantations, les néo-ruraux recourent aux allogènes et font preuve d'innovation sociale mais qui ne sont pas sans risques.

3.2.1 Une mise à jour des contrats de travail anciens

Si les groupes de travail et de solidarité ont disparu chez les autochtones, ils existent et fonctionnent encore chez les allogènes. Ces groupes sont même sollicités par les autochtones pour la réalisation de travaux champêtres ponctuels, souvent à des coûts élevés.

« On nous paye à 50 000 francs (80 euros). Il y a notre groupe aussi de 20 personnes (membres de sa communauté ethnique), on s'entraide. Si on va chez toi, c'est 10 000 francs (15 euros) que tu paies. Même si on dépasse 20 personnes, c'est 10 000 francs. Donc c'est ce que nous on fait pour s'entraider » (Homme de 40 ans, métayer sans niveau d'études).

Au niveau de l'organisation du travail agricole l'Aboussan (cf. chapitre 1) reste le contrat de travail le plus historique et le plus utilisé. Suite à de nombreux conflits fonciers (dans plusieurs régions productrices de cacao et à Yopohué notamment) souvent alimentés par des remises en cause d'accords verbaux passés sans témoins, son application a été gelée pendant plusieurs années. Le retour des néo-ruraux va permettre la réactivation de ce type de contrat, non sans

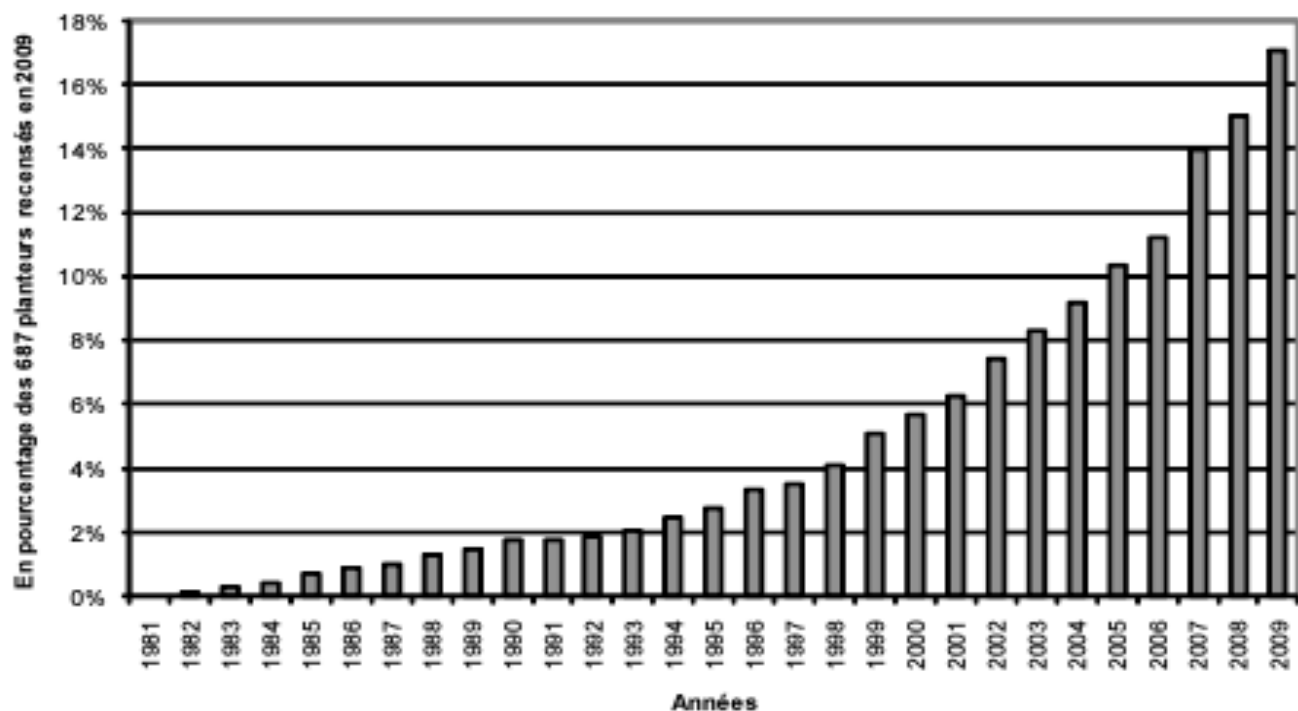
susciter de la méfiance et beaucoup de crainte parmi les autochtones, bien que les accords se fassent désormais en présence des autorités villageoises et administratives.

« Maintenant on ne vend plus la terre, c'est interdit. Mais il y en a d'autres qui le font encore. Moi, je préfère faire mes contrats d'Aboussan avec mon manœuvre, mais je ne vends pas » (Homme de 33 ans, planteur et porteur de projet non agricole).

Historiquement et sociologiquement, l'économie de plantation a permis la réadaptation de ce contrat en fonction des contextes (crise du foncier et de la main-d'œuvre), mais a surtout engendré d'autres types de contrats comme le « planter-partager » par exemple (Ruf, 2011). Cette évolution traduit assez bien la capacité d'innovation institutionnelle qui s'est exprimée tout au long du développement de l'économie de plantation et sur laquelle les néo-ruraux vont s'appuyer pour en imaginer d'autres. D'ailleurs Ivan Sainsaulieu et Arnaud Saint-Martin (2017), se référant à l'historien David Edgerton (2013) précisent que *« l'imitation a joué un rôle beaucoup plus fréquent dans la croissance que l'invention »* (p. 18)

Le « planter-partager » peut être analysé comme un dispositif qui apporte une réponse au problème lié à l'épuisement des « institutions de la frontière interne », régulant les relations entre autochtones et migrants autour des enjeux du foncier et de la main-d'œuvre. A travers cette forme d'« arrangement », un exploitant accède à un droit d'usage de long terme, voire à un droit de propriété du sol (ce qui est très rare aujourd'hui), en réalisant une plantation pérenne et en conservant une partie de cette dernière, le reste étant rétrocédé au propriétaire foncier (Ruf, *Ibid.*).

Graphique 3 : Évolution du nombre de planteurs accédant à la terre par le contrat de « Planter Partager » pour au moins une parcelle (1981-2009)



Source : suivi de 700 planteurs depuis 2000 par le CIRAD, Ruf 2001, actualisé 2010.

En 2008, le cacaoyer était en tête des cultures pour lesquelles était pratiqué le « Planter-partager ». L'hévéa, en plein essor en Côte d'Ivoire et dans la zone de Yopohué, est également concerné.

Tableau 5 : Distribution spatiales des cultures pratiquées en « Planter-partager » en 2008

	Superficies	Nombres de parcelles
Cacaoyer	303,9 ha (72,6 %)	92 (80,7 %)
Hévéa	112 ha (26,8 %)	20 (17,5 %)
Palmier	2 ha (0,5 %)	1 (0,9 %)
Anacarde	0,5 ha (0,1 %)	1 (0,9 %)

Total	418,4 ha (100 %)	114 (100 %)

Source : Colin, 2008

Dans leur définition de l'innovation, les économistes mettent l'accent sur les besoins non satisfaits par le marché et sur l'orientation technologique, même si elle n'ignore pas que toute invention technique doit comporter une dimension sociale. Pour Juan Luis Klein (2017) les innovations sociales sont d'abord des arrangements sociaux, organisationnels ou institutionnels. Ils sont initiés par un individu ou un groupe d'individus pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution à un problème ou profiter d'une opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations. L' *aboussan*, arrangement sociale historiquement pratiqué à l'Est de la Côte d'Ivoire a connu un regain d'intérêt avec l'arrivée des ruraux.

« Le premier système que nous appelons « Aboussan », c'est un terme en Dioula qui veut dire : un contrat, chercher un contrat (...). Au lieu qu'il travaille juste pour un temps, qu'est-ce que tu fais ? Tu dis ok, moi j'ai ma portion et donc chaque année tu dois nettoyer trois fois. Quand on dit trois fois, on veut dire chaque trois, quatre mois. Après c'est aussi lui qui fait la cueillette et qui sèche les fèves avant de les vendre (...) Les revenus de la vente sont partagés en trois. L'Aboussan, lui il a une partie » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, étanchéiste, imprésario, etc.).

Quant au système du « *planter-partager* », il vient pallier la fin d'existence des « sociétés » (groupes de solidarité) auxquelles les villageois avaient principalement recours pour créer des plantations. Cet autre contrat s'inscrit dans le prolongement de l'Aboussan, même s'il paraît plus coûteux et comporte plus de risques de conflit foncier.

« C'est une forêt vierge que toi tu dois exploiter pour devenir comme celui qu'on appelle planteur. Parce que là tu détiens une portion mais tu n'es pas encore planteur, hein ! Alors tu cherches quelqu'un de valide et tu lui dis voilà ma portion d'environ deux hectares et demi (...) Et donc quand il est d'accord, vous signez la convention à la chefferie. Mais avant d'y aller, tu peux lui demander une caution. Beaucoup le font. Tu peux lui demander une caution de 50 000 francs CFA pour qu'il fasse toi-même

(entendez : lui-même) ton travail. Et quand il finit, au moment de répartir les différentes portions, c'est la chefferie qui va partager le champ en fonction du papier qui a été établi » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, étanchéiste, imprésario, etc.).

Malgré son évolution rapide en Côte d'Ivoire (graphique 2), le Planter-partager suscite encore de la méfiance chez les autochtones ruraux, mais beaucoup moins chez les néo-ruraux qui y ont prioritairement recours pour créer de nouvelles plantations. Leur meilleure compréhension (certainement) de cette forme d'arrangement et les dispositions réglementaires qui l'encadrent seraient peut-être perçues comme des gages de sécurité.

3.2.2 De nouveaux contrats comme le signe du maintien de la domination des autochtones sur les étrangers

Si les deux premières formes de contrats sont héritées, d'abord de l'époque coloniale puis de la période de déploiement de l'économie de plantation dans les régions du Sud-Ouest et du Centre-Ouest, d'autres types d'arrangements plus récents ont été mis en place. A Yopohué, certains néo-ruraux s'en servent pour redéfinir les rapports de travail (et au-delà) entre autochtones et allogènes. De nouveaux arrangements que beaucoup (majoritairement les ruraux) n'approuvent pas, mais qui sont utilisés par les néo-ruraux parce qu'ils cadreraient avec leur vision de rationalisation de l'effort de travail. Parmi ces arrangements, il y a le « planter-manger ».

« C'est-à-dire que tu as un hectare ou deux hectares mais tu ne peux pas (entendez : tu n'es pas en capacité de créer une plantation). Et donc tu donnes à quelqu'un pour planter. Et quand ça produit, vous ne partagez pas le champ mais vous partagez l'argent. Et lui il accepte parce qu'il n'a plus d'issues, il n'a plus rien. Et comme il ne peut pas rester comme ça, il est obligé d'accepter ce que tu lui imposes-là. Et donc si vous avez eu 200 000 francs CFA (300 euros), chacun a 100 000 francs CFA (150 euros) et c'est tout. Mais pour dire que vous allez partager le champ, non ! Ce n'est pas le « planter-partager », mais c'est le « planter-manger » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, étanchéiste, imprésario, etc.).

Dans le « Planter-partager », une partie de la parcelle peut rester sous le contrôle du manœuvre agricole allogène sans pour autant qu'il en devienne propriétaire. Il bénéficie juste de l'*usus* et du *fructus* des arbres qui lui sont attribués après le partage. Dans le « Planter-manger », aucun arbre ne lui est attribué et l'entièreté de la parcelle reste sous le contrôle du propriétaire. Comme

pour l'*Abousssan*, c'est seulement la récolte qui est partagée. Cependant, le « planter-manger » concerne très souvent les cultures de cycle court telles que les cultures vivrières (riz, manioc, igname, banane, etc.). Ces contrats sont l'expression du maintien de domination des autochtones sur les allogènes par la propriété foncière à laquelle ces derniers n'ont plus droit.

Un autre type d'arrangement est également pratiqué à Yopohué. Celui-ci porte sur la mise en gage de plantation de cacao notamment et traduit un inversement des rapports de domination. Cet arrangement intervient généralement lorsqu'un propriétaire met sa plantation déjà rentrée en production, en gage chez un allogène pour une ou plusieurs années contre de l'argent. Souvent, le poids de la tradition en pays Bété est évoqué comme la principale raison qui pousse certains à recourir à ce type d'arrangement, comme pendant l'organisation des funérailles du père ou de la mère.

En effet, bien que certains vestiges du patrilignage (*grigbe*) soient de moins en moins visibles aujourd'hui, d'autres aspects, politiques et idéologiques notamment, comme ne pas se marier dans son propre *grigbe* ni dans celui de sa mère ou de la mère de son père, ou encore l'organisation des funérailles, restent des marques encore visibles du modèle d'organisation précolonial. C'est le moment privilégié où tout le champ de la filiation et des alliances se réactualise à travers des dépenses et des échanges de dons et contre-dons. Les funérailles sont donc en quelque sorte le substitut ou le résidu des pratiques collectives d'autrefois dans lesquelles les villageois dépensaient une fraction assez importante de leurs revenus (Dozon, 1977). Entre droits coutumiers, amendes à payer, dons à offrir aux différentes parties et autres, la charge est souvent lourde à porter pour les familles éplorées. Les Bétés étant considérés comme les « rois des funérailles », ces moments de grande tristesse se transforment en grande fête, en grand moment de réjouissance. Quitte à se dépouiller où à s'endetter, tout est fait pour que la personne décédée soit accompagnée dignement dans sa dernière demeure, mais aussi que l'honneur de la famille soit préservé (Seri Dedy, 1989).

Malgré leur mode de vie capitaliste et rationnel, le poids des traditions et des coutumes continue de peser sur les néo-ruraux. Pour justifier et légitimer cette forme d'arrangement que beaucoup parmi eux dénoncent, les néo-ruraux évoquent justement la précarité liée aux cycles de production agricoles, mais aussi le poids de la tradition et des coutumes.

« Il y les moments creux et puis aussi en pays bété il y a les funérailles. Quand ils (les allogènes) produisent du riz, ils gardent tout parce qu'ils savent que s'il y a des

funérailles chez nous, on va aller s'endetter auprès d'eux. Et c'est comme ça qu'on vit. On sait et on fait. Jamais un dioula n'est venu prendre un crédit avec nous » (Homme de 49 ans, planteur et couturier).

La domination économique des allogènes (généralement assimilés aux Dioulas) se confirme. La dépendance économique des autochtones aussi car ce type d'arrangement s'étend même au-delà du cadre des funérailles. Alors qu'il pouvait constituer le moyen d'obtenir des prêts financiers auprès des allogènes (en contrepartie de la mise en gage d'une plantation) pour la réalisation de projets, ces prêts sont aussi contractés pour des activités non productives. L'esprit d'entreprise n'habite pas tout le monde, y compris certains néo-ruraux. Une situation qui est très souvent déplorée et qui traduit un intérêt encore faible des néo-ruraux pour l'entrepreneuriat.

« Le gars, quand il veut acheter sa moto ou des petits trucs-là, il met son champ en garantie (gage) tranquillement et on lui donne... Ils n'investissent pas. Ils achètent des motos, ils sont avec des petites filles (jeunes filles) dans les maquis (bars ou débits de boissons). D'autres peuvent investir mais je ne vois pas assez de projets réalisés ici » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, étanchéiste, imprésario, etc.).

A Yopohué, les allochtones et allogènes dominent les autochtones démographiquement et économiquement. Les néo-ruraux qui ont déjà une supériorité en termes de volume de capital culturel, trouvent dans les innovations sociales sur les arrangements l'expression d'une domination par la propriété foncière et par l'autochtonie qui leur en donne le droit et qui empêche les autres d'accéder à la propriété.

3.2.3 Des techniques co-construites pour faire face aux effets du changement climatique

Les innovations apportées ou vulgarisées par les néo-ruraux ne se limitent pas qu'aux arrangements ou contrats de travail qui lient les propriétaires terriens aux travailleurs agricoles allogènes. Elles concernent aussi les techniques nouvelles (mais pas forcément modernes) pour un meilleur entretien des plantations. L'acquisition de ces techniques s'inscrit dans le cadre de relations de proximité et de confiance entre les autochtones et les allogènes, et tient compte les effets néfastes du changement climatique sur les plants cacaoyers.

« C'est avec eux (aboussan) qu'on a appris, parce qu'avant il n'y avait pas le changement climatique donc pour planter le cacao, c'était avec les grain-là...Aujourd'hui l'eau a tari presque, donc on fait un gros trou comme ça d'environ vingt-cinq centimètres de diamètre et puis la profondeur au moins trente centimètres. Donc quand on met le plant dedans, on ne referme pas à même le sol, on remet la terre dedans mais à une certaine hauteur de sorte qu'il y ait un niveau... Donc quand il pleut, l'eau va stagner dedans. Donc il y aura toujours de l'eau qui va nourrir les racines. Donc voilà quelques techniques » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, étanchéiste, imprésario, etc.).

Cet extrait d'entretien montre que les néo-ruraux s'inscrivent dans une démarche d'innovation co-construite avec les allogènes. Pour Shadrack, Russell et Handy (2019), l'innovation sociale ne doit pas seulement viser l'amélioration des résultats pour les utilisateurs des services, mais elle doit chercher également à produire un impact plus profond sur les communautés et sur les expériences des groupes sociaux vulnérables, notamment dans les pays producteurs de cacao comme la Côte d'Ivoire. Dans la sous-préfecture de Yopohué, les innovations sociales répondent à plusieurs problématiques à la fois : celle liée à la main-d'œuvre, au changement climatique mais aussi à l'intégration des populations autochtones et allogènes par divers types d'échanges économiques. Si les ruraux peuvent donner le sentiment de tout savoir sur les pratiques agricoles en lien avec le cacao, les néo-ruraux sont dans une démarche d'adaptation permanente à l'évolution de la société et de l'environnement. En effet, dans l'agriculture, l'innovation se traduit non pas seulement par des « ajouts », mais aussi par des « retraits » (Goulet et Vinck, cités par Sainsaulieu et Saint-Martin, 2017).

Sans vouloir nous aventurer (prématurément) vers une conclusion hâtive, notons que des éléments d'analyse existent pour ouvrir la réflexion sur le passage d'un statut de planteur à celui d'entrepreneur. En effet, comme indiqué plus haut, l'entrepreneur se distingue par sa capacité à investir différents domaines d'activité. En ce qui concerne les néo-ruraux de Yopohué, quelques-uns y sont parvenus, notamment par la diversification des cultures et d'autres exercent concomitamment des activités agricoles et non agricoles.

3.3 Diversifier les sources de revenus pour mieux faire face aux conséquences économiques et sociales des crises du cacao

En plus du cacao, d'autres cultures sont pratiquées par les populations de Yopohué. Des cultures qui n'existaient pas auparavant dans la région sont aujourd'hui en plein essor. La principale raison de cette diversification est financière, puisque malgré des prix du cacao (le kilogramme coûtait 1 000 Frs CFA, soit 1,5 €) sensiblement supérieurs à ceux proposés par le passé, les planteurs peinent à sortir de la pauvreté à cause du coût élevé de vie. Il y a aussi les problèmes environnementaux qui impactent négativement la qualité et le volume des productions. Par la diversification de leurs activités, les néo-ruraux veulent s'assurer des revenus réguliers et se mettre à l'abri du besoin.

3.3.1 Le cacao mais pas seulement

Si les néo-ruraux se présentent tous comme des producteurs de cacao, c'est parce qu'ils ont hérité des plantations de cacao de leurs ascendants ou parce qu'ils sont engagés dans le processus de création. Pour eux, en tant que fils du village, il faut pouvoir disposer d'une portion de terre et celle-ci doit prioritairement servir à planter pour le cacao.

« Ici, tu dois avoir la forêt et cette forêt-là, c'est le cacao que tu dois d'abord mettre »
(Homme de 47 ans, planteur et aviculteur).

Dans la région, le cacao conserve encore sa réputation d' « or brun » malgré les nombreuses difficultés auxquelles les planteurs font face. Pour eux, il n'est pas question d'abandonner le cacao même si d'autres cultures de rapport offrent une bien meilleure rémunération. C'est le cas de l'hévéaculture qui a vu ses premiers arbres sortir de terre au milieu des années 2000 mais qui a connu un boom une décennie plus tard.

« Du temps de Gbagbo⁵⁶, le kilo d'hévéa était à 1 000 francs (1,5 euros). Du coup, ils sont tous rentrés dedans. Alors qu'on nous disait que le travail était très fort (il demandait beaucoup d'efforts et de moyens). A Yopohué ici, on comptait les producteurs d'hévéa au bout des doigts. Mais aujourd'hui, à peine tu soulèves ta tête que tu vois un champ d'hévéa » (Homme de 47 ans, planteur et aviculteur).

⁵⁶ Laurent Gbagbo, Ancien président de la République de Côte d'Ivoire de 2000 à 2011

Mais les raisons économiques ne sont pas les seuls motifs de la diversification des cultures. Il y a aussi les raisons écologiques qui poussent les planteurs à s'intéresser à d'autres cultures par anticipation de la fin programmée du cacao. Le cacao, porte étendard de l'économie de plantation dans la région, subit depuis plusieurs années les affres d'une maladie végétale dont les causes restaient jusqu'au moment de notre enquête, inconnues. Entre colère et angoisse, ces producteurs agricoles assistent impuissants à la destruction de leur verger et à la réduction drastique des productions et des revenus. Au-delà de se préoccuper de leur sort, ils s'interrogent sur l'avenir du cacao ivoirien.

« Le pays ne sait pas qu'il est producteur de cacao dans le monde entier. La Côte d'Ivoire même ne connaît sa place de premier producteur mondial. Parce que quand on me parle de swollen shoot qui existe et qui est en train de détruire le verger du cacao, vous déployez des éléments sur le terrain qui viennent du CNRA⁵⁷, du conseil café cacao qui viennent-là mais ce n'est pas ça, ce n'est pas ce qu'il faut. Il faut un laboratoire. En Côte d'Ivoire on est un peu en retard » (Homme de 45 ans, planteur et coiffeur).

Le *swollen shoot* est une maladie végétale due à un virus qui détruit les plantations cacaoyères dans de nombreuses régions de Côte d'Ivoire. Elle a été identifiée pour la première fois au Ghana dans les années 1930 avant d'être détectée par la suite au Togo dans les années 1940, puis au Nigéria et à l'Est de la Côte d'Ivoire. A l'époque, la maladie n'était pas considérée comme une menace pour le cacao ivoirien parce qu'elle ne s'étendait pas. Mais depuis les années 2000, de nouveaux foyers se sont développés dans de nombreuses zones de production du pays et la maladie affecte aujourd'hui les principaux bassins de production (Cirad, 2020).

Chez les planteurs, les initiatives se multiplient pour tenter de sauver les meubles. Très souvent, on leur conseille l'abattage puis le replantage après une période de jachère de quelques années. Pendant ce temps, de quoi vont-ils vivre sachant que pour la grande majorité d'entre eux, le cacao est la seule source de revenus ? Les néo-ruraux de Yopohué n'échappent pas à cette problématique. Pour eux, la solution c'est la diversification des cultures. Mais la diversification des activités n'est pas automatique car elle relève premièrement d'une volonté personnelle des acteurs eux-mêmes qui, pour l'heure, demeurent encore attachés à la culture du cacao. Sentant les choses arriver et s'appuyant sur son capital culturel et son ethos d'entrepreneur, l'un des

⁵⁷ CNRA : Centre national de recherches agronomiques

néo-ruraux s'y était déjà engagé par anticipation, avant même que la maladie n'atteigne les plantations du village.

« C'est une grâce parce qu'il faut avoir une diversité d'idées quand tu viens. En ville, je faisais l'imprimerie, j'étais impresario et je faisais tout. J'avais assuré mes enfants. C'est cette culture-là que j'ai envoyé ici. Quand je suis arrivé ici, je me suis dit que je vais tenter, puisque j'avais des amis ébrié⁵⁸ et autres. Je vais tenter un peu la diversification des cultures. Et puis Dieu m'a fait la grâce, l'hévéa a réussi. Le palmier à huile, je ne l'ai pas encore fait mais j'ai fait l'anacarde. Et puis aujourd'hui ceux qui se moquaient en disant que : l'hévéa on ne le mange pas oh, aujourd'hui le cacao est mort. Tu as vu ? » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, étanchéiste, imprésario, etc.).

Cet exemple démontre que l'entrepreneuriat ne peut se faire sans un minimum de dispositions (savoir-faire et savoir-être) acquises au terme d'un processus plus ou moins long de socialisation. Cette socialisation se fait à travers des acteurs et des espaces sociaux différents. L'hévéaculture n'étant pas une culture pratiquée dans la région, elle constituait un mystère pour bon nombre des planteurs.

Mais la diversification tant souhaitée n'est pas qu'agricole. Elle concerne également des activités artisanales et le petit commerce.

3.3.2 Les activités non agricoles en soutien au développement de projets agricoles

La diversification agricole suppose la mise en jeu de plusieurs types de ressources. La terre s'impose comme la première ressource à disposer puisqu'il ne s'agit pas de détruire le verger cacaoyer au profit d'autres cultures, mais bien de développer ces cultures sur de nouvelles parcelles. La problématique est alors celle de la disponibilité de la terre. Même quand leurs familles en disposent encore, certains néo-ruraux disent être tentés par des initiatives entrepreneuriales en dehors de l'agriculture.

⁵⁸ Peuple autochtone de Côte d'Ivoire installé au sud-est, principalement dans la région d'Abidjan. Les ébriés ont pour principales cultures agricoles l'hévéa, le palmier à huile et le manioc.

« Vous savez, nous au village quand on voit la verdure on est quelques fois ébloui hein. On veut bien faire alors qu'il y a d'autres activités comme tu viens de la dire. » (Homme de 56 ans, planteur et maçon).

Pour ceux qui souhaitent cumuler la pratique de l'agriculture et des activités dans le commerce ou le transport, ce sont les moyens financiers qui font défaut. Face à l'obstacle que constitue le financement de leurs projets (les banques ne financent presque jamais les petits agriculteurs) et à l'obligation de travailler à la sauvegarde de l'héritage du « cacao », ces néo-ruraux se retrouvent dans une impasse. Pour parvenir à sauver le cacao et à expérimenter d'autres cultures, il faut des moyens financiers que des activités non agricoles peuvent permettre d'obtenir.

« Oui, je pense que si on fait une autre activité qui rapporte de l'argent, on peut avoir les moyens pour bien entretenir les champs que nos parents nous ont laissé » (Homme de 33 ans, planteur et chauffeur).

Le cas des néo-ruraux qui pratiquent déjà une activité artisanale en plus de l'agriculture montre que les bénéfices générés peuvent bien soutenir la réalisation de projets agricoles.

« Souvent quand je vois que ça va un peu (j'ai gagné un peu d'argent) comme en décembre dernier, je peux prendre deux ou trois personnes pour aller m'aider dans mon champ. Et puis on fait une grande partie » (Homme de 49 ans, planteur et couturier).

Dans cette stratégie d'élargissement des sources de revenus, les femmes ne sont pas en reste. Elles jouent aussi un rôle. Pour certaines épouses de néo-ruraux qui ont des compétences artisanales, les revenus tirés de la vente des produits agricoles ont souvent servi à installer des activités pour elles. La femme n'est plus celle qui accompagne son mari dans la réalisation des travaux champêtres et réduite aux tâches ménagères, puisqu'elle participe activement au dynamisme économique de la localité.

« Ma femme fait la coiffure moderne (pas seulement les tresses et les nattes). J'ai construit un salon pour elle au village ici... Ce sont les institutrices et les femmes des maîtres qui sont ses clientes. Donc, c'est quand elle n'a pas de rendez-vous qu'elle s'en va travailler dans son champ de manioc... Les femmes des autres (néo-ruraux) font aussi quelques petits commerces » (Homme de 53 ans, planteur, soudeur, étanchéiste, imprésario, etc.).

Le réinvestissement des ressources tirées des activités agricoles dans d'autres activités économiques n'a pas toujours été l'apanage des peuples Bété selon certains chercheurs. Absorbé par les dépenses liées aux activités cérémonielles (Dozon, 1977), les Bété, à la différence des Agni, réinvestissaient rarement les revenus tirés de la vente du cacao dans des activités productrices (Foster et Clignet, 1965). Mais si cette rationalité économique semble inédite chez ces populations rurales, l'histoire des sociétés précapitalistes nous apprend que de nombreuses pratiques anciennes ont toujours obéi au calcul économique, même quand elles semblaient désintéressées et surtout lorsqu'elles s'orientaient vers des enjeux non matériels et difficilement quantifiables. C'est le cas des investissements réalisés à travers les dons et contre-dons pour le renforcement des liens entre les peuples et entre les groupes sociaux (Garcia-Parpet, 2014).

Pour le paysan d'autrefois, l'absence de comptabilité était un des aspects constitutifs de l'ordre économique et social auquel il participait. Le travail était pour lui une façon de remplir ses obligations envers le groupe et la fonction économique n'était jamais isolée, mais dotée d'une pluralité de fonctions. Les préceptes de la morale et de l'honneur y dénonçaient l'esprit de calcul (Bourdieu, 2000).

Aujourd'hui, cette rationalité est beaucoup plus visible parce qu'elle porte sur des intérêts quantifiables et mesurables. A Yopohué, la modernisation du village devenu sous-préfecture induit de nouvelles charges financières auxquelles n'échappent pas les néo-ruraux. Ce qui les oblige encore plus à multiplier les sources de revenus pour pouvoir y faire face.

« Tu sais, la vie est devenue un peu citadine si je peux m'exprimer ainsi. C'est le loyer seulement qu'on ne paye pas ici. On paye tout. Il y a l'électricité, de l'eau courante donc on paye tout. Les postes téléviseurs, ça consomme de l'électricité, il faut payer canal plus (les chaînes cryptées), etc. Et bientôt on va peut-être payer l'impôt »
(Homme de 45 ans, planteur et propriétaire de maquis⁵⁹).

Le mode de vie et de consommation que se sont choisis les néo-ruraux de Yopohué n'est pas sans conséquence sur leur attitude économique. Le passage de village à sous-préfecture, avec une modernisation en cours, a induit de nouveaux comportements économiques : les agents doivent faire face à de nouvelles dépenses et sont obligés d'opter pour la diversification des

⁵⁹ En Côte d'Ivoire, le maquis désigne un espace de restauration et de divertissement souvent ouvert et accessible aux classes populaires

activités économiques. Le nouveau mode de vie ruine tout le système des conventions qui régissait la vie sociale et le jeu de la solidarité collective dans sa mouture traditionnelle.

Dans cette troisième partie du chapitre, nous avons tenté de montrer comment se fait le passage de planteur à entrepreneur. D'abord, nous avons vu que ce processus induit une transformation des rapports sociaux qui se traduit par l'individualisme. Ensuite, nous avons vu que ce processus découle sur une modification du rapport au travail et une recomposition des relations sociales et foncières. Enfin, nous avons vu comment l'ethos urbain ou de classe influence les actions des acteurs qui développent une relation réflexive à l'exploitation grâce à leur capital culturel notamment.

Conclusion de chapitre 2

Grâce aux outils que nous offre la sociologie, nous avons pu identifier les différentes formes de capital culturel présentes dans l'économie rurale et analyser les conséquences de leur apparition dans le monde paysan et vérifier leurs effets sur les pratiques agricoles.

En effet, il est apparu que les différentes formes de capital culturel sont présentes dans le monde rural. D'abord, la forme incorporée s'exprime à travers les savoir-faire et les habitus agricoles acquis depuis l'enfance et développés par la pratique longue et régulière de l'agriculture. Ensuite, le capital culturel objectivé se traduit par l'héritage ou la cession de plantation, de forêts ou de par le droit à la terre au nom de l'autochtonie. Enfin, le capital culturel institutionnalisé des néo-ruraux se caractérise par un ethos de classe et un esprit d'ouverture, d'anticipation et de planification reposant sur le capital scolaire et le mode de vie citadin.

Toutefois, en prenant appui sur les acquis de l'économie de plantation villageoise, nous avons aussi mis en lumière les stratégies de gestion de la main-d'œuvre agricole qui se sont succédées dans le temps et dans l'espace. Aujourd'hui, les innovations portées par les néo-ruraux concernent aussi bien les techniques de cultures pas révolutionnaires, certes, que la gestion optimale de la force de travail, pour lesquelles leur capital culturel est mobilisé. Plutôt que de fournir un travail abouti sur l'objet « néo-rural », nous montrons dans ce chapitre comment il est possible de rendre opérationnel le concept de capital culturel dans des domaines économiques où on ne l'attendait pas forcément. S'il est souvent présenté comme une ressource

importante de mobilité et d'ascension sociale, on voit aussi dans ce chapitre que le capital social peut être à l'origine de la désintégration sociale et de la rupture de lien communautaire.

Enfin, les dispositions économiques les plus fondamentales ne sont pas exogènes, c'est-à-dire dépendantes d'une nature humaine universelle, mais endogènes et dépendantes d'une histoire (Bourdieu, 2000). On pourrait alors affirmer que la prégnance des liens familiaux et les règles de la parenté qui agissent directement sur les dispositions des agents et sur lesquelles reposent les stratégies collectives, n'ont pas été très favorables à l'émergence d'un esprit d'entrepreneur chez les néo-ruraux. Les dispositions entrepreneuriales qu'ils présentent aujourd'hui ne sont rien d'autres que la combinaison de plusieurs facteurs et le produit de leurs trajectoires individuelles qui les ont conduits souvent loin du village. C'est d'ailleurs au nom de ces parcours et du volume cumulé de capital culturel qu'ils se définissent comme des entrepreneurs et qu'ils se sentent légitimes pour apporter des changements au niveau de la division sociale et ethnique du travail établie depuis l'époque coloniale.

Chapitre 3 : Une tentative de transformation des matières premières agricoles par des locaux

Trivialement, la transformation peut se définir comme le processus qui permet de passer d'une forme à une autre, d'un état à un autre. Selon Kloten (1991) qui se réfère aux économistes John M. Keynes (1926) et Joseph Schumpeter (1942), la transformation apparaît comme une action portée par la volonté de substituer des caractéristiques constitutives d'un ordre par d'autres, dans le but de produire un bond qualitatif. Pour la sociologie (Polanyi, 1944), la transformation est une forme particulière de changement social. Elle peut impliquer tout ou partie de la société et ne peut être saisie que lorsqu'elle est mise en relation significative avec les précédents changements. Ramenée au domaine industriel, la transformation peut se comprendre comme le processus qui permet à une matière de passer de sa forme première à une forme secondaire, de l'état « brut » ou « primaire » à un état « semi-fini » ou « fini ». Bien que la transformation d'une matière n'exige pas nécessairement de procédé industriel, l'angle sous lequel nous avons choisi de l'étudier dans ce chapitre nous impose de nous y référer.

En Afrique, et précisément en Afrique subsaharienne, l'industrialisation est un phénomène relativement récent. Lorsqu'elle est évoquée, c'est non seulement pour faire référence à la problématique de la transformation des matières premières dont l'Afrique est une grande productrice et une grande exportatrice, mais c'est également pour la rapporter au niveau de sous-développement et de pauvreté des pays Africains. Pour nombre d'économistes, ce sous-développement pourrait justement s'analyser comme la conséquence de la non transformation des matières premières, du fait de l'absence d'une industrie locale capable de le faire (Buchalet, 1952 ; Chevassu, 1991 ; McKinsey, 2016). Selon leur approche, c'est la transformation locale de ces matières premières qui aurait pu, par « effet d'entraînement », impliquer tous les autres secteurs de l'économie et modifier les structures de la société, comme ce fut le cas dans les pays développés.

Parmi les explications de cette quasi-absence d'industrie, Kako Nabukpo (2018), ancien premier ministre du Togo et haut fonctionnaire à la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), cite entre autres : l'exposition de l'Afrique à certains facteurs de risques tels que la volatilité des cours mondiaux des matières premières et l'instabilité du commerce mondial. Leurs effets ont accru la vulnérabilité des économies africaines dans leur capacité à mobiliser des ressources financières indispensables à la mise en place d'une industrie. Ce qui expliquerait selon lui, la difficulté pour ces pays à s'insérer durablement dans la nouvelle division internationale du travail et dans les chaînes de valeurs mondiales. Autrement dit, les

rapports construits entre l'Afrique et l'Occident autour de l'ancienne division internationale du travail n'ont pas connu d'évolution véritable.

Premier producteur et exportateur mondial de cacao et de noix de cajou, la Côte d'Ivoire est un exemple de la persistance de ce modèle de division internationale du travail fondé par le colonialisme, poursuivi après l'indépendance néocoloniale puis consacré par le néo-libéralisme. En effet, sur une ambition de transformation de 100 % du cacao ivoirien en produits semi-finis (beurre, pâte) et 30 % en chocolat (Jacquemot, 2018), c'est environ 70 % de sa production totale de fèves, 40 % de son café et 80 % de sa production de noix de cajou qui ont été exportés en 2020⁶⁰. Au total, ce sont 65 % des matières premières agricoles que la Côte d'Ivoire a exportées à l'état brut, laissant échapper une part importante des ressources qu'elle aurait pu capter si elle les avait transformées localement. Mais ce qu'elle perd en réalité, ce ne sont pas seulement les ressources financières induites par la plus-value, mais aussi des technologies, des savoir-faire, des connaissances transmissibles, des compétences et des expériences à partager.

De façon générale, la non transformation industrielle des matières premières est expliquée par le manque de capitaux financiers et par le faible niveau du capital culturel des acteurs locaux qui portent cette ambition (Chevassu, 2001). Mais l'explication peut inclure aussi la dimension politique et les rapports construits entre le Nord et le Sud autour des matières premières et donc entre les multinationales et les petites entreprises locales de transformation. En somme, il s'agit d'aborder la question selon une approche systémique d'autant plus que les petits transformateurs dénoncent une mainmise de ces géants et une incohérence entre la volonté affichée des gouvernants pour la transformation locale de ces matières premières et les conditions de réalisation de cette ambition qui tardent à se mettre en place. Selon certains des petits transformateurs, ce ne sont pas l'ambition et le savoir-faire qui leur manque pour s'approprier ces matières premières, mais plutôt le courage et la volonté des dirigeants à assurer de façon souveraine la gestion du legs colonial.

Dans la première section de ce chapitre consacré aux petits transformateurs des matières premières, nous revisitons l'abondante littérature existante sur l'industrialisation manquée des pays du Sud et principalement de la Côte d'Ivoire. Cette littérature permet de comprendre que la non industrialisation s'inscrit aussi dans un schéma post colonial de maintien des rapports de

⁶⁰ Cocoa (beans), FAOSTAT, Food and Agricultural Organization, United Nations

domination. Elle fait également écho à un discours qui présente la faible culture industrielle comme l'une des principales causes de l'échec des politiques industrielles en Côte d'Ivoire. Dans la seconde section, nous nous intéressons au capital culturel de ces transformateurs pour vérifier le lien avec les activités de la transformation ainsi que le processus à travers lequel il se constitue. Dans la troisième section, nous montrons comment, dans certains cas, le capital culturel est directement ou indirectement mis à contribution pour surmonter les obstacles et pour permettre aux petits transformateurs de continuer d'exister dans l'ombre des multinationales. Enfin dans la quatrième section, nous montrons comment, par l'adaptation des de ces matières premières aux habitudes de consommation locale et par la démocratisation des savoir-faire, les petits transformateurs envisagent de se les approprier.

1 L'industrialisation en question

L'industrialisation est un phénomène qui a révolutionné la production de biens et qui a porté le développement, d'abord des pays d'Europe et des États-Unis, ensuite de plusieurs pays d'Asie. En Afrique subsaharienne, les initiatives visant l'industrialisation ont souvent été couronnées d'échec et cela pour diverses raisons. Mais, quoique présentée comme une panacée, surtout pour lutter contre le sous-développement et la pauvreté, l'industrialisation n'a pourtant pas été entièrement bénéfique pour les sociétés industrialisées, car elle a aussi renforcé les inégalités.

Pour ce qui est de l'intérêt que la sociologie porte à la question de l'industrie, Jean-Claude Daumas indique dans l'introduction du *Dictionnaire historique des patrons français* (2010 : 8) que, les nombreuses études réalisées sur les transformations et les évolutions de l'industrie française ces trente dernières années ont permis d'enrichir les connaissances sur les mutations du travail industriel. Cependant, très peu se sont intéressées à ceux qui ont la charge de les mettre en œuvre, c'est-à-dire les patrons (Leduc & Roche, 2021). Michel Offerlé (2021) fait partie des rares sociologues qui se sont intéressés aux patrons et souligne qu'il existe à ce niveau un déficit de production sociologique en France. A la différence de ses prédécesseurs, il a cherché à « *rencontrer et comprendre...à la fois les trajectoires individuelles [des patrons] et une partie de ce que le monde social a déposé en elles (Lahire, p. 7, Portraits sociologiques)* » (2021, pp. 17-18).

C'est cette démarche que nous avons choisi d'emprunter dans ce chapitre dans lequel nous nous intéressons aux petits transformateurs. Mais avant, comment a évolué le regard sociologique sur l'objet industriel ?

1.1 Un regard sociologique contrasté sur les apports de la spécialisation du travail

De façon générale, les économistes se sont intéressés à l'industrialisation à travers les dimensions technique, technologique, de productivité et de profit, liées à la transformation d'un bien. Dans l'analyse « technico-historique » qu'il a réalisé, Marc Humbert (1989) a identifié 3 « âges industriels » qui ont marqué l'évolution de la transformation par l'industrie depuis l'époque de la révolution industrielle. Il y a d'abord l'âge de la vapeur en tant qu'énergie, ensuite celui de l'acier comme matériau et enfin celui de l'électronique comme technique au service de l'information. Il fait surtout remarquer que le passage d'un modèle à un autre s'est fait à la suite de l'épuisement du modèle précédent et des limites observées au niveau de la productivité réelle de celui-ci (p. 840).

La sociologie, quant à elle, s'est intéressée à la question en portant principalement son attention sur les conditions de travail et de fabrication des biens dans le cadre collectif qu'est l'usine. A cette époque où l'usage de la machine pour la production massive de biens était célébré, certains sociologues comme Georges Friedmann (1956) s'interrogeaient sur les effets sociaux du « travail à la chaîne » qui réduisait l'activité en miette et la vidait de son sens. Sur ce point, la position assez critique de Friedmann (*Ibid.*) s'opposait à l'optimisme d'Émile Durkheim (1893) qui y voyait plutôt l'occasion de développer l'interdépendance des individus par la spécialisation du travail et la possibilité de créer la cohésion sociale par la solidarité organique. Cependant, Durkheim n'était pas ignorant des risques d'anomie (désintégration, perte de repères des individus) qu'elle pourrait faire courir à la société si cette interdépendance n'était pas encadrée par une régulation juridique et morale. Ainsi, si l'anomie était malgré tout constatée, elle devrait être considérée comme une dérive pathologique et non pas nécessairement comme un phénomène inhérent à la spécialisation du travail. Contrairement au travail artisanal qui a permis le développement d'une auto-organisation de la tâche et la valorisation du travailleur au sein de la société, Friedmann pense que la manufacture et le travail à la chaîne empêchent l'individu de se réaliser pleinement dans son travail et entraîne une déshumanisation de l'espace de travail.

Ces positions différentes ne doivent pas, de notre point de vue, être prises comme totalement antagonistes et comme opposables à l'époque actuelle. Bien au contraire, elles reflètent l'évolution de l'analyse sociologique sur l'industrialisation, d'autant plus qu'elles émergent de deux contextes sociologiques différents : Durkheim révèle sa pensée à l'aube de la modernité industrielle tandis que Friedmann se prononce à un moment où le taylorisme atteignait son apogée. Ainsi à l'image de Friedmann, et à sa suite, plusieurs auteurs sociologiques vont porter un regard critique sur les modes de production industrielle et leurs effets directs ou indirects sur la société. Même si la production industrielle pouvait apparaître comme la meilleure réponse aux besoins de consommation des populations, ces auteurs ont posé les bases d'une sociologie industrielle montrant les problèmes sociaux et sociétaux auxquels a donné lieu l'avènement de l'industrie.

1.2 Sociologie industrielle ou sociologie du travail

Historiquement, la sociologie industrielle est plus ancienne que la sociologie du travail. Elle s'est développée au 20^e siècle après la révolution industrielle pour étudier les effets du travail industriel sur les individus, les groupes et les structures sociales. Cependant, le désintérêt progressif pour le terrain industriel a favorisé l'émergence de la sociologie du travail qui reprend les objets de recherche de la sociologie industrielle pour l'étendre à de nouveaux objets tels que l'organisation du travail.

La sociologie industrielle repose d'une part sur l'approche marxiste du travail et du capital, et d'autre part sur celle de la rationalisation des activités humaines de Max Weber. Selon l'approche de Karl Marx (1867), l'industrialisation est une étape qui marque le développement du capitalisme, la consécration de la domination bourgeoise sur le prolétariat et l'accroissement des inégalités sociales. Weber (1905) lie l'éthique protestante et la valorisation du travail, de l'épargne et de l'investissement et les présente comme une contribution à l'émergence de l'esprit du capitalisme. S'intéressant moins aux effets de la domination du capital et du travail industriel, il concentre son attention sur les nouvelles formes d'organisation rationnelle du travail selon des principes bureaucratiques et techniques. Pourtant, cette rationalisation de la société ne rassure pas tout le monde et en premier lieu les sociologues. Les développements observés au niveau démographique, technologique, commercial, de l'urbanisation, etc., entraînent des changements dans la société et imposent une rationalité du devenir collectif. Cette situation qu'il juge problématique, inquiète André Dumas (1968).

L'apparition de la grande industrie a donné lieu à une diversité de situations et de problèmes. Pierre Rolle (1967) qui définit la sociologie industrielle comme l'étude des conditions sociales du travail industriel, pense qu'il est possible de trouver une certaine unité chez l'ensemble des groupes soumis à ces conditions et de dégager des possibilités d'actions communes. Il admet toutefois la difficulté à trouver une méthodologie unique applicable à la variété des hypothèses qui ne sont pas propres à la sociologie du travail puisqu'issues principalement de la sociologie générale, de la psychologie et de l'économie. Mais bien qu'empruntées à ces disciplines, ces méthodes pourraient se rejoindre dans un ensemble de connaissances logiques qui ferait la spécificité de la sociologie industrielle. Si ces méthodes devaient déboucher sur une seule unité méthodologique, celle-ci devrait permettre à la fois d'étudier la réaction des gens face aux situations mais aussi d'étudier les situations elles-mêmes (Rolle, 1967).

C'est dans cette perspective, plutôt globale, que Bernard Mottez (1971) a choisi d'inscrire son analyse de la question en lien avec les effets sociaux de l'industrialisation. Pour lui, le lien entre sociologie et industrie doit s'apprécier simplement comme « *l'application à l'industrie de la démarche sociologique* » (p.5). En effet, il reconnaît qu'il est difficile d'émanciper l'objet « industriel » de certaines notions clés développées et utilisées par la sociologie du travail, la sociologie de l'entreprise et la sociologie du salariat comme cadre d'analyse des rapports construits autour du capital. En tant que discipline scientifique qui étudie les collectivités humaines qui se constituent autour du travail industriel, la sociologie industrielle apparaîtrait comme la branche pionnière et dominante de la sociologie du travail, mais non exclusive (Rolle, *Ibid.*).

En définitive, nous retenons de la sociologie du travail qu'elle s'intéresse d'une part, aux conditions de travail dans les espaces de production collective et aux rapports sociaux et d'autre part, que son champ d'action s'étend bien au-delà de l'industrie puisqu'elle étudie aussi les interactions et les influences mutuelles entre différents domaines d'activités. Elle peut même appréhender le travail artisanal (Zarka, Pernnoud, Zinn). C'est à ce titre qu'elle peut intéresser une étude qui porte sur les petites unités de transformation où la division du travail n'est pas aussi marquée que dans les grandes usines.

1.3 La controverse autour de l'industrialisation manquée des pays du Sud

Les discours officiels concernant l'industrialisation manquée des pays du Sud et principalement de ceux d'Afrique subsaharienne tendent à incriminer les problèmes structurels majeurs tels

que l'absence d'infrastructures routières, le manque d'accès à l'électricité et aux transports, la faiblesse des marchés intérieurs et la concurrence de biens importés. Du point de vue de la gouvernance et de la démocratie, on pointe aussi du doigt les choix politiques, la mauvaise gestion des ressources et la corruption. Tous ces obstacles auraient contribué à limiter le secteur manufacturier africain à la transformation primaire (agro-alimentaire et minier) sans véritable diversification industrielle. Le débat scientifique apporte-t-il des nuances sur la question ?

Le ralentissement de l'activité mondiale a réduit la demande de matières premières (denrées et minéraux en particulier) et affecté le développement économique et industriel des pays du Tiers-Monde à partir de 1979. Il a également provoqué une chute des prix des denrées et une augmentation de la charge réelle des paiements du service de la dette (Singh, 1988). Mais cette crise (suscitée ?) pourrait aussi s'entendre comme la volonté pour les pays occidentaux de stopper la mise en place d'une industrie du tiers-monde dont elle n'avait pas envisagé le développement aussi rapidement. Si l'on s'en tient aux théories de l'impérialisme et de la dépendance dont Alain Lipietz (1988) s'est inspiré pour son analyse, on peut comprendre que les contraintes imposées aux pays du Sud, notamment l'obligation de rembourser les dettes et la baisse des cours des matières premières, visaient bien cet objectif. En effet, selon les termes de la division internationale du travail, l'Europe devait conserver ses importants intérêts économiques tels que le contrôle des matières premières à bas prix et l'existence de firmes puissantes liées à l'économie néo-coloniale dite de « pillage » du Tiers Monde (Jalée, 1967 ; Lipietz, *Ibid.*). Mais dans un contexte où les sociétés colonisées d'Afrique subsaharienne avaient acquis leur indépendance politique, l'Europe craignait que des mesures économiques viennent bouleverser cet ordre de domination établi.

Les principales théories de la dépendance (Amin, 1973) partagent les observations suivantes : les pays les plus pauvres seraient dans l'obligation de fournir des ressources naturelles ou de la main d'œuvre bon marché aux pays les plus riches. Ces obligations sont le résultat de l'histoire de la colonisation car les pays les plus riches ont mis en place un ensemble de contraintes (juridiques, financières, techniques et autres) qui ont rendu les pays les plus pauvres dépendants. Ces contraintes sont, entre autres, le résultat d'un transfert de technologie déficient entre les pays riches exportateurs de la technologie et les pays pauvres du Sud qui en sont dépourvus. Mais en dépit de ces facteurs exogènes, la théorie se fonde aussi sur le rôle joué de l'intérieur par les élites économiques et politiques locales (la bourgeoisie compradore) dans le

maintien du sous-développement industriel, notamment par la corruption et par l'absence de culture de compétition commerciale (Gunder-Frank, 1967).

D'autres variantes de la théorie de la dépendance comme celles de la « modernisation » ou de l'« industrialisation par substitution aux importations » ont également été développées pour expliquer l'échec industriel des pays du Sud. Selon la première approche, le sous-développement apparaît comme un retard culturel ou institutionnel. Cette théorie suppose que les pays du Tiers-monde devraient suivre les mêmes étapes de développement que les sociétés occidentales (Rostow, 1965). Même si nous pensons que le développement ne se conçoit pas comme une simple reproduction de modèles, on peut reconnaître qu'à l'instar de nombreux pays du Sud, la Côte d'Ivoire n'a pas su faire correspondre les étapes clés de l'éducation et de la formation à sa politique d'industrialisation (Chevassu, 1997). Quant à l'approche de l'industrialisation par substitution aux importations, elle a souvent été inefficace face à la faiblesse de la demande intérieure et face à la forte demande internationale. Cette stratégie de développement économique a été pensée en faveur des pays sud-américains, africains et asiatiques dits « en voie de développement », dans un contexte de réflexion sur ce qu'on appelait alors le « tiers-monde ». Alors que beaucoup de ces pays étaient exportateurs de matières premières, la stratégie consistait à sortir de la dépendance aux importations de biens transformés en les produisant à l'intérieur du pays. Mais une fois encore, les réalisations de cette stratégie se sont heurtées à la faiblesse des marchés intérieurs et à la concurrence des industries déjà matures dans les pays développés. A part quelques-uns qui ont réussi cette transition industrielle, la dépendance s'est maintenue dans la plupart des pays du Sud, notamment les pays africains (Chevassu et Valette, 1977).

La transformation structurelle de l'économie semble avoir contourné le secteur secondaire puisque la croissance est portée aujourd'hui par les services urbains formels et informels et non par l'industrie (Cadot et *al.*, 2015). De façon globale, la Banque mondiale indique que l'Afrique subsaharienne a connu depuis le milieu des années 1990, des taux de croissance remarquables qui ne sont retombés qu'avec la fin du super cycle des matières premières en 2008. Cette période s'est surtout caractérisée par une accumulation des facteurs de production avec notamment des investissements publics dans le secteur secondaire et une baisse de la part de l'agriculture dans le produit intérieur brut (PIB). Mais il en a été de même pour les industries manufacturières : à la différence des processus classiques de transformation structurelle, où la main-d'œuvre délaisse le secteur agricole à faible productivité au profit du secteur

manufacturier plus productif, dans le cas de l'Afrique subsaharienne, l'essentiel des déplacements de la main-d'œuvre agricole s'est fait au profit d'emplois informels peu productifs dans les services urbains.

Pour les économistes, le secteur manufacturier reste une étape indispensable pour atteindre le développement économique, même si les trajectoires différentes de celle qu'a emprunté l'Europe peuvent laisser penser le contraire. Dans le même temps, ils soutiennent que le modèle européen qui a conduit à des « miracles de la croissance » a très peu de chance de se reproduire dans la nouvelle économie mondiale, malgré les succès de ce modèle en Corée du Sud, en Chine et au Vietnam. Pour Dani Rodrik (2009 ; 2013), rares sont les économies construites en dehors du secteur manufacturier qui ont pu durablement conserver un taux de croissance soutenue. Mais en observant le cas de l'Afrique subsaharienne où le secteur manufacturier ne s'est jamais réellement développé et où l'économie est portée par le secteur des services, doit-on considérer que l'ère des modèles de croissance tirés par l'industrialisation et les exportations manufacturières est derrière nous (Swaroop, 2018, Banque mondiale ; Nabukpo, 2018, Bceao) ?

1.4 L'industrialisation manquée de la Côte d'Ivoire

Avant 1960, ce qui s'apparentait à une industrie dans les colonies françaises d'Afrique n'était rien d'autre que quelques installations indispensables à une première préparation des produits agricoles (pour améliorer leurs conditions avant l'exportation), ainsi que quelques ateliers mécaniques nécessaires à l'entretien du matériel de transport. Ces huileries, savonneries, fabriques de produits alimentaires, scieries, etc., ont été réalisées au cours de la période 1919-1939 à partir de matériels rudimentaires ou d'occasion, souvent vieillissés et insuffisants, que les moyens financiers limités des colonies permettaient d'acquérir (Buchalet, 1952).

A son accession à l'indépendance, la Côte-d'Ivoire s'est inscrite dans une politique économique libérale ; ce qui peut sembler paradoxale au regard des importants investissements économiques qu'elle a réalisés pour la mise en place d'un secteur industriel dynamique. Pour Jean-Marie Chevassu (1997), ces moyens importants mobilisés très tôt par le pays (dans les années 1960) visaient, *in fine*, le développement du tissu industriel, grâce notamment à la création et au développement de PME nationales indispensables au fonctionnement et au dynamisme du secteur industriel. Même si l'industrialisation ne recouvre pas l'ensemble des questions liées

au développement, elle était à cette époque au cœur des débats sur les politiques économiques des pays nouvellement indépendants.

Intervenant justement dans ce débat, Barthelemy Kotchy (1993) regrette que les politiques de développement économique de la Côte d'Ivoire n'aient pas marquées « *une rupture nécessaire d'avec le système économique colonial* » (p.7). Tout comme Samir Amin (1967), il soutenait que ce système maintenait les ex-colonies dans un rôle de pourvoyeuses de matières premières aux entreprises industrielles de la Métropole, pérennisant ainsi la forme initiale du système de division internationale du travail (Humbert, 1986) et entretenant la domination des pays industrialisés. Mais comment la Côte d'Ivoire qui, contrairement à certains de ses voisins, ne disposait ni de base industrielle, ni de ressources financières suffisantes aurait-elle réussi à mettre en place ce secteur manufacturier sans s'appuyer, dès le départ, sur des agents de l'ex-puissance coloniale (Chevassu, 2001) ?

Pour Marc Humbert (1989), presque tous les systèmes socio-économiques font appel à des développements techniques réalisés ailleurs que chez eux, dont ils s'efforcent après d'obtenir le transfert. Qu'il s'agisse des sociétés industrialisées ou non, aucune ne dispose sur son territoire d'appareil de production autonome. *A contrario*, la reproduction du bien-être matériel et des forces productives exigent d'accepter une interdépendance économique forte avec d'autres sociétés et une inter-ouverture en termes d'effort à l'exportation, d'inter-pénétration des marchés, d'investissements directs, etc. Alain Valette (1980) ne dit pas le contraire lorsqu'il précise que la Côte d'Ivoire ne peut créer, accumuler et distribuer davantage qu'en utilisant les atouts de l'échange avec l'étranger. L'isolationnisme pour une nation de 7 millions d'habitants (dans les années 1970) au revenu par tête de 120 000 F CFA (183 euros), aurait conduit à l'impasse de sa politique économique. La stratégie de la Côte d'Ivoire s'inscrivait dans une transition vers une croissance auto-entretenu traduite par la création d'activités, la mise en place d'un écosystème, l'acquisition du savoir-faire et la maîtrise progressive de l'économie par les nationaux.

L'industrialisation de la Côte d'Ivoire aurait pu se faire par le développement harmonieux et coordonné des industries agro-alimentaires (Hobkoo, 1987). Les activités agricoles n'étant que le point de départ de ce type d'industrie, il faut aussi un système de distribution pour la commercialisation des produits manufacturiers, sans oublier les biens intermédiaires et les équipements indispensables au bon fonctionnement de l'appareil agro-industriel. Au début de sa politique d'industrialisation, le secteur primaire ivoirien représentait 43 % du PIB et occupait

les trois quarts de la population active. C'est d'ailleurs en s'appuyant sur ses productions agricoles qu'elle s'est orientée vers le modèle industriel de substitution aux importations et de l'expansion territoriale du tissu industriel en décentralisant l'industrie en fonction de la spécialisation agricole du pays. A partir de 1980, l'édifice industriel encore en construction va s'effondrer progressivement jusqu'en 2011 qui marque la fin d'un cycle d'une longue crise à la fois économique, politique, sociale et militaire. Depuis 2012, la Côte d'Ivoire connaît à nouveau une stabilité sociale et politique et une croissance économique à laquelle le secteur industriel ne contribue qu'à hauteur de 22 %.

Au total, le débat sur les causes réelles ou supposées de l'échec de l'industrialisation fournit un ensemble d'outils théoriques qui permettent d'analyser et de comprendre l'évolution actuelle de l'économie des pays d'Afrique subsaharienne ainsi que la dynamique industrielle. En ce qui concerne la Côte d'Ivoire, notre analyse est que la fragilisation des acquis industriels a été le résultat d'une combinaison de facteurs exogènes et endogènes. Si l'on peut admettre que la chute des cours mondiaux des matières premières comme le café et le cacao n'est pas du fait de la Côte d'Ivoire, en revanche sa stratégie d'investissements publics dépourvue de toute maîtrise et d'absence de systèmes de contrôle de gestion performants et rigoureux (contamin, 1997 ; Fauré, 1994) l'a conduit à un endettement massif non productif. Alors qu'il avait prévu son retrait du secteur industriel au profit des nationaux, l'État ivoirien se verra imposer des plans d'ajustement structurels qui vont le contraindre à vendre ou à privatiser ses entreprises aux multinationales.

Aujourd'hui, même si la décolonisation et l'indépendance des pays africains a modifié la configuration industrielle et le système de division internationale du travail (Humbert, 1986), l'Afrique dans sa globalité demeure encore dans un rapport de dépendance et de domination économique, financière, politique, technologique, etc., vis-à-vis des ex puissances impérialistes. Le cas des matières premières agricoles produites en Côte d'Ivoire fait apparaître un paradoxe entre une volonté d'appropriation nationale par la transformation et la dépendance du pays à la demande extérieure et aux dividendes générées par l'exportation des produits bruts. Si on peut s'imaginer qu'un dilemme existe au niveau étatique sur la question, les petits entrepreneurs de ce domaine n'ont quant à eux aucun doute sur leur capacité à relever le défi de la transformation de ces matières premières, ne serait-ce qu'en termes de savoir-faire.

2 Une analyse du capital culturel détenu par les petits transformateurs

Les rapports sociaux qui animent le secteur de la production industrielle ont historiquement mis face-à-face deux catégories d'acteurs : d'un côté, les détenteurs des moyens de production et de l'autre, des individus dépourvus de capital économique qui offrent leur force de travail et qui se rendent utiles par leur savoir-faire et leurs compétences. Cette distinction cloisonnée qui a longtemps structuré les relations sociales dans le champ de la production industrielle n'est plus aussi figée que par le passé. Des agents moins dotés en capitaux économiques parviennent quelques fois à devenir des « petits patrons » par la création de leur propre entreprise. En plus de leurs capitaux économiques souvent limités, ils mobilisent aussi d'autres ressources telles que les savoirs.

Comme nous l'avons montré dans la première partie, le phénomène industriel n'a pas eu les mêmes effets sociaux qu'en Europe puisqu'il n'a pas vraiment existé en Côte d'Ivoire. Les mouvements humains traditionnellement observés du monde agricole vers le secteur productif ont été insignifiants puisqu'ils ont principalement eu pour destination le secteur informel (services, commerce). Ces trajectoires « troublées » n'ont donc pas permis de développer des savoirs industriels transmissibles de génération en génération comme ce qui a été observé dans l'économie de plantation villageoise et dans le petit commerce (chapitre suivant). Les activités de transformation reposant sur des procédés techniques liés à des savoir-faire spécifiques (division des tâches), il nous est apparu important de commencer par connaître le capital culturel détenus par les petits transformateurs des matières premières (formes), les types de formations (spécifiques ou générales) ainsi que les trajectoires sociales et professionnelles qui ont permis leur accumulation (dans l'industrie ou en dehors). En effet, certaines études ont identifié l'insuffisance d'industries locales et le désintérêt pour les métiers de l'usine comme les principales explications du manque d'habitus et de la faible culture industrielle des ivoiriens (Valette, 1980 ; Chevassu, 1997).

Cette seconde section du chapitre qui analyse le capital culturel en lien avec les activités de transformations exercées par ces petits entrepreneurs révèle plusieurs paradoxes.

2.1 La présence paradoxale de diplômes généraux dans des activités techniques et spécialisées

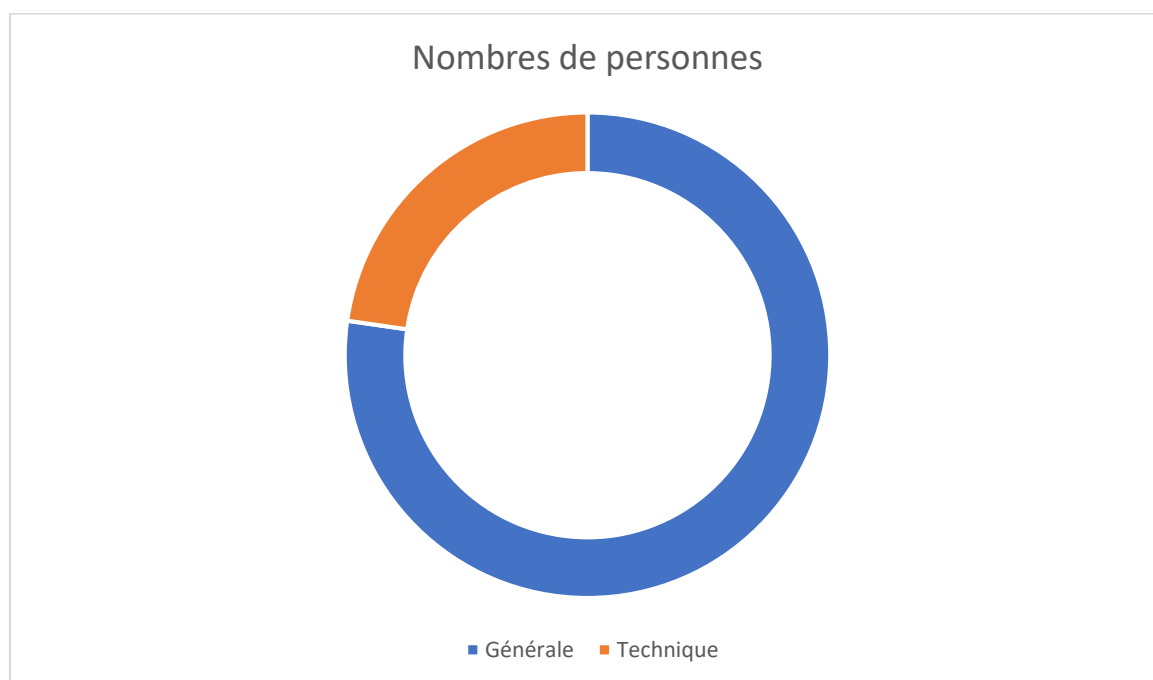
Michel Offerlé a révélé qu'en 1990, 24 % des chefs d'entreprise de plus de 10 salariés étaient seulement titulaires d'un CAP ou d'un BEP et que ce taux est passé à 19 % en 2010. Par cette comparaison, il montre que la tendance est aujourd'hui à l'accroissement du niveau des formations (Offerlé et *al.*, 2017) et précise même qu'elles sont de plus en plus orientées vers des professions gestionnaires plutôt que vers des métiers techniques et industriels. Dans les sociétés modernes comme la France, les diplômes et les titres scolaires ont une valeur symbolique générale, mais ils prennent encore plus de valeur en fonction du champ économique dans lequel ils s'expriment. Pour Henri Heckert (2018), l'expression « sans diplôme » qui signifie aujourd'hui « sans qualification » s'adresse généralement aux sortants du système scolaire peu ou mal dotés en capital scolaire. C'est donc tout naturellement que ceux qui possèdent un diplôme revendiquent des compétences même si leurs diplômes ne sont pas directement corrélés aux activités exercées. Les petits transformateurs interrogés sont généralement diplômés en droit, en communication et en finance mais se retrouvent à exercer une activité pour laquelle ils n'avaient pas suffisamment de connaissances au départ.

« Non, moi j'ai fait droit public Sciences Po. et après ça j'ai fait un master en fiscalité mais j'étais banquier et j'ai démissionné pour faire du chocolat » (Homme de 48 ans, chocolatier, champion de Côte d'Ivoire et vice-champion du monde de chocolat-pâtisserie).

2.1.1 Des transformateurs sans capital technique

Sur la question du type de formation ou des diplômes obtenus, les réponses étaient différentes de celles auxquelles on aurait pu s'attendre. Pour la majorité des petits transformateurs, les savoirs sont moins techniques, moins spécifiques et n'ont pas de lien direct avec les activités de transformation qu'ils exercent.

Graphique 3 : Répartition des petits transformateurs par type de formation



Source : Données de terrain

Toutefois, ils se considèrent avant tout comme des personnes compétentes dès lors que les qualifications auxquelles leurs diplômes renvoient sont utiles pour la gestion d'une entreprise qu'elle soit artisanale ou semi-industrielle. S'appuyant sur leurs propres expériences, ils pensent que l'entrepreneur doit être à mesure de mettre son diplôme à profit, quelle que soit son activité.

« Le diplôme sert toujours, peu importe le domaine d'activité. Moi aujourd'hui avec la lecture du droit que j'ai, on ne peut pas m'imposer n'importe quoi si je dois passer des contrats de vente... De toutes les façons, les diplômes finissent toujours par se montrer utiles » (Femme de 33 ans, transformation de noix de cajou)

L'analyse de Delphine Serre (2012) corrobore la position de ces entrepreneurs sur l'importance de ce type de savoirs. Selon elle, quelle que soit la forme, posséder du capital culturel est susceptible de prédisposer à l'adoption de points de vue réflexifs, certes théoriques, mais suffisants pour en appeler à la rationalité des acteurs. Conscients des limites liées à la taille de leur entreprise, mais également à l'insuffisance de leurs savoirs, certains font simplement le choix de sous-traiter les tâches pour lesquelles ils sont moins compétents.

« On a délégué plusieurs tâches et nous on a conservé les tâches les moins techniques qu'on peut faire nous-mêmes. Donc concernant la torréfaction, le pré-broyage, on le fait par d'autres personnes actuellement. Ce n'est pas compliqué à faire mais l'avantage c'est que cela nous libère du temps. » (Femme de 36 ans, transformation de café en produits finis).

Même s'ils reconnaissent être très peu qualifiés pour réaliser toutes les activités de transformation de matières premières, ces entrepreneurs ne considèrent pas pour autant ce déficit de savoir comme un frein, puisqu'ils peuvent solliciter des compétences extérieures. Pour d'autres par contre, le domaine de l'agro-alimentaire, par sa sensibilité et par ses exigences chimiques et hygiéniques, commande de disposer d'un minimum de compétences dans le domaine. Ces derniers qui en disposent estiment qu'il y a des connaissances qui sont indispensables à l'exercice de cette activité.

« Le chocolat c'est de la cuisine mais c'est une science. C'est vraiment une alchimie donc c'est quand tu as des bases de chimie que tu vas mieux comprendre mais c'est vraiment ça » (Homme de 42 ans, transformation de cacao en produit dérivés).

Pour ceux qui disposent d'une unité industrielle de petite taille mais qui fonctionne avec des machines modernes, il faut aussi pouvoir s'entourer de personnes compétentes capables d'intervenir rapidement. L'un d'eux indique qu'il s'appuie sur les compétences de son épouse qui est aussi propriétaire de l'entreprise, pour toutes les interventions sur le plan mécanique.

« Il y a mon épouse qui a un DUT en mécanique donc l'un dans l'autre, je suis dans le domaine du cacao et elle dans le domaine de la mécanique et de la technique, on a eu l'idée de nous installer pour pouvoir faire une transformation » (Homme de 49 ans, transformateur de café en produits finis et de cacao en produits semi-finis).

Au total, ces petits entrepreneurs ont des parcours de formation qui ne se rapportent pas directement aux métiers de la transformation et précisément aux activités qui concernent la production de bien manufacturiers. Si les savoirs en chimie et en mécanique industrielle peuvent être considérés comme ayant un lien direct avec la production, les autres compétences ne sont pas pour autant moins importantes. Toutefois, nous notons que, ne pas disposer de capital technique, au sens des savoir-faire industriels, n'a pas empêché la majorité de ces entrepreneurs de s'investir dans la transformation des matières premières.

2.1.2 Des petits industriels de type artisan

Le travail industriel se caractérise par une division et une spécialisation des tâches. Cependant, bien que les activités de ces petites entreprises concernent la transformation et impliquent des moyens industriels, elles se rapprochent plus des ateliers artisanaux que de la grande industrie. Limités par leurs tailles (production et nombre d'employés), les patrons de petites entreprises sont souvent invités à s'inscrire dans une stratégie de cumul des compétences pour compenser le déficit de personnels qualifiés.

Dans le contexte économique ivoirien où la mortalité élevée des PME est souvent expliquée par des problèmes de gestion des petits entrepreneurs, l'acquisition de qualifications et de compétences est présentée comme la solution à cette problématique. C'est d'ailleurs pour cette raison que les structures publiques et privées d'accompagnement des petits entrepreneurs font de la formation le principal axe de leurs actions.

« Très souvent vous allez voir qu'il y a beaucoup de formations, beaucoup de conseils sur la gestion des grandes entreprises mais qu'on ne peut pas calquer directement sur la PME. Parce que la PME, son principal problème c'est d'abord la question des ressources humaines. Sa capacité ne lui permet pas d'avoir de grosses ressources humaines ou d'avoir les ressources humaines les plus qualifiées parce qu'elle ne pourra pas les maintenir avec les salaires qu'elle peut proposer. Donc on va beaucoup dans les PME et on propose des formations pour que la personne qui sera à ce poste puisse être multitâche » (Femme de 41 ans, Responsable d'Association de PME).

Ces formations souvent financées par l'État et par la contribution des grandes entreprises ne rencontrent pas l'adhésion de tous. Des petits entrepreneurs pensent qu'elles sont inutiles tant qu'elles ne permettent pas aux PME d'obtenir des marchés et d'assurer leur survie. Pour eux, un effort doit plutôt être fait au niveau de la réduction de la pression fiscale et surtout au niveau de l'accès aux marchés.

La polyvalence est analysée par les sociologues Mahé de Boislandelle (1996) et Torrès (2003) comme un « effet de grossissement » des individus et des postes proportionnellement élevés, du fait de la petite taille des entreprises. Tout comme l'artisan que décrivent Friedmann (1956), Zarca (1988) et Cognie & Aballéa (2010), le petit entrepreneur a la particularité de cumuler plusieurs compétences. Jankowski et Lewandowski (2017) rappellent que diriger une entreprise

renvoie à un éventail plutôt large de pratiques et de tâches inhérentes à la production et à la gestion. Le petit entrepreneur industriel ou engagé dans des activités de transformation de matières premières agricoles doit pouvoir cumuler à la fois des compétences techniques nécessaires à la production de biens de qualité et des compétences indispensables à la gestion et au management d'une entreprise. Mais, posséder seulement des qualifications, plutôt générales, remet-il en cause la qualité de « petit patron » ? Certains des petits entrepreneurs pensent que non. Pour l'un d'eux, ce qui compte avant tout, ce sont les compétences managériales.

« La plupart de ceux qui créent des entreprises dans la restauration ou l'industrie alimentaire n'en ont aucune qualification au départ. On recrute le personnel compétent et expérimenté pour constituer la base et on renforce les équipes lorsqu'il y a des marchés à exécuter. Ce que vous avez à faire en tant que patron, c'est de trouver de l'argent pour les payer » (Homme de 50 ans, transformation de café en produits finis).

Pour d'autres petits transformateurs, avoir des connaissances basiques sur l'ensemble des activités de leur entreprise est important. Pour cela, ils n'ont pas hésité dès le début à s'inscrire dans une démarche d'accumulation de capital culturel à travers des formations en lien avec la transformation des matières premières.

« Je ne m'y connaissais pas en transformation. La même année, je me suis inscrit dans un programme de l'institut européen de coopération et de développement ici en Côte d'Ivoire. C'est un programme qui vise à vous donner les bases de la transformation agro-alimentaire, peu importe le domaine. Moi j'avais la base en gestion et en finance maintenant il me fallait cette base en connaissance de transformation agro-industrielle » (Homme de 31 ans, transformation de noix de cacao et noix de cajou en dragées).

Les économistes ne semblent pas très éloignés des sociologues sur la question du cumul des savoirs théoriques et pratiques concernant les activités industrielles. En effet pour Jean-Baptiste Say (cité par Menudo, 2014), la première des connaissances que doivent avoir les acteurs engagés dans ce type d'activités, c'est la connaissance de la nature des choses sur lesquelles ils agissent. Prenant l'exemple du forgeron, il affirme que ce dernier doit connaître la propriété qu'a le fer de s'amollir par la chaleur et de se modeler sous le marteau ou sous des cylindres. Quant à l'agriculteur, il doit savoir quels sont les végétaux et les animaux qui sont utiles à

l'homme et quels sont les moyens de les élever. Ce même principe devrait s'appliquer aux petits entrepreneurs puisque c'est de la mise en pratique des connaissances théoriques que découle l'échec ou le succès d'une entreprise.

Mais dans d'autres cas encore, l'accumulation de compétences ne concerne pas un seul individu. Pour compenser leurs déficits respectifs, il arrive que plusieurs petits entrepreneurs se mettent ensemble pour faire face au défi de la connaissance et des savoir-faire. C'est le cas de l'une des patronnes interrogées pour qui la combinaison de profils différents, mais complémentaires, a constitué le fondement de la création de l'entreprise dont elle est aujourd'hui cofondatrice et première responsable.

« Nos compétences se complètent en quelque sorte. Moi je maîtrise bien les questions commerciales et marketing. Mon associé, lui, a une bonne connaissance de tout ce qui concerne la gestion et la troisième maîtrise le terrain et la production. Donc chacun à son niveau apporte quelque chose en fonction de sa formation et de ses compétences. C'est vrai que tout ce qu'on fait ici ne s'apprend pas forcément à l'école mais si on n'avait pas fait l'école on ne serait pas là » (Femme de 44 an, Transformation de noix de noix de cajou en produits finis).

En définitive, si au premier abord le type de formation et les diplômes ont laissé apparaître un paradoxe au regard de la technicité de l'activité exercée, il ressort qu'ils ne constituent pas pour autant un obstacle. L'activité de transformation agro-industrielle exige certes des savoir-faire qui paraissent indispensables. Ceux-ci concernent aussi bien des compétences techniques que des connaissances théoriques ou générales. Mais à défaut de disposer de l'ensemble de ces compétences, les petits entrepreneurs optent, soit pour l'accumulation des savoirs par la formation, soit pour la combinaison de profils complémentaires ou tout simplement sous-traitent une partie de leurs activités.

Le capital culturel n'étant pas que le diplôme ou les titres, qu'en est-il de l'habitus ou du capital culturel incorporé qui a été identifié comme l'une des causes de la faible culture industrielle des ivoiriens ?

2.2 La faiblesse de l'habitus industriel des petits transformateurs

Les positions récentes sur la notion de capital culturel montrent qu'il existe une volonté de dépassement du caractère symbolique du diplôme. Bourdieu (1979) disait de la forme

institutionnalisée du capital culturel qu'elle a une valeur « *conventionnelle, constante et juridiquement garantie sous le rapport de la culture* » (p.5). Mais pour des auteurs comme Glevarec (2022), même si le capital culturel institutionnalisé jouit dès le départ d'une reconnaissance au nom des dispositifs de diplomation qui légitiment son détenteur, ce dernier doit aussi faire la démonstration de cette connaissance à travers son habitus. Le diplôme symbolise certes la possession de certaines capacités, mais il faut encore que celles-ci puissent être démontrées, autrement dit, qu'elles se traduisent en compétences réelles.

1.1.1 Des petits transformateurs rarement passés par la case industrie

L'analyse sociologique de l'échec industriel de la Côte d'Ivoire réalisée à partir des travaux de Jean-Marie Chevassu (2001) et Alain Valette (1980) a mis en évidence l'absence de socialisation industrielle due au désintérêt des ivoiriens pour les métiers de l'industrie au profit de l'Administration et des activités de services en plein essor dans les années 1970. Combler ce déficit de « culture industrielle » devrait *a priori* se faire par une socialisation à l'activité industrielle passant nécessairement par l'industrie. Cependant, l'analyse des parcours professionnels de ces petits transformateurs montre qu'ils ont presque tous un parcours professionnel hors de l'usine. Seulement 5 sur 22 affirment avoir travaillé dans l'industrie ou avoir exercé une activité directement liée à cet univers professionnel.

« J'ai travaillé dans des boîtes. J'ai travaillé d'abord dans une coopérative de café et de cacao à Aboisso⁶¹. Après je suis venu chez un exportateur, après je suis venu au conseil café et cacao. Donc c'est après le conseil que je me suis mis avec mon épouse pour créer cette unité de transformation » (Homme de 49 ans, transformateur de café en produits finis et de cacao en produits semi-finis).

Selon François Dubet (2000), l'évolution actuelle des sociétés, notamment dans certains domaines du monde professionnel, commande de recourir de plus en plus à l'expérience. Son analyse sur ce sujet est que « *l'affaiblissement des institutions place les individus devant des épreuves nouvelles. Le sens de leur action et de leur expérience ne leur est pas donné par les institutions, il doit être construit par les individus eux-mêmes* » (p. 78). Autrement dit, l'expérience devient l'affaire du sujet qui doit savoir tirer profit des situations singulières qui se présentent à lui pour se construire. Le petit transformateur a justement su tirer parti de son

⁶¹ Ville située au Sud-Est de la Côte d'Ivoire, dans l'ancienne boucle du cacao

expérience notamment lorsque les difficultés d'approvisionnement en matières premières se posent (à voir dans la section).

L'apprentissage par la socialisation professionnelle est le moyen par lequel il est possible d'atteindre un niveau élevé d'incorporation des savoirs. Le passage par des entreprises et le contact prolongé avec certains objets peut contribuer à faire naître des vocations et constituer des déclencheurs de l'action entrepreneuriale. Cette situation est celle d'acteurs qui, motivés par la « richesse » de leur parcours professionnel dans un domaine particulier, décident de s'engager dans l'entrepreneuriat pour se construire une identité (Dubar, 2015) ou pour monnayer des savoir-faire.

« Avec le parcours professionnel que j'ai eu, ce serait vraiment dommage de ne pas en profiter pour mettre quelque chose en place. En plus ça vous donne une crédibilité parce qu'il s'agit d'un domaine qui est encore faiblement exploité par les ivoiriens, et encore moins par les femmes » (Femme de 54ans, transformation de café en produits finis).

La pensée de Schwartz (1999) cadre parfaitement avec cette idée d'accumulation et d'investissement et c'est à juste titre qu'il propose de substituer la notion d'« expérience » qu'il qualifie de concept fade, à l'expression « savoirs investis » qu'il définit comme « *des savoirs qui se donnent en adhérence, en capillarité avec la gestion de toutes ces situations de travail, elles-mêmes prises dans des trajectoires individuelles et collectives singulières, contrairement aux savoirs académiques, formels, qui eux sont désinvestis [...], indépendants des situations particulières* » (p. 215). Autrement dit, pour Schwartz, il faut que les compétences dont se prévaut un agent puisse encore être traduites en des « *savoir devenus être* » comme l'a développé Bourdieu à travers le concept d'habitus.

Le parcours de socialisation professionnelle s'inscrit parfois dans une stratégie propre aux acteurs qui sont mus par l'idée de tirer profit des positions occupées au sein des organisations. En nous inscrivant dans une perspective d'analyse des stratégies individuelles, la théorie de l'acteur stratégique de Crozier & Friedberg (1977) permet de comprendre qu'au moment de leur passage en entreprise, les petits entrepreneurs n'étaient pas que guidés par les avantages rattachés aux statuts de salariés mais qu'ils étaient aussi portés par des objectifs personnels que leurs positions dans ces organisations permettaient d'atteindre.

« On ne finit pas d'apprendre donc je ne peux pas dire que je connais tout. Mais je connais pas mal de choses, en tout cas pour ce qui concerne la transformation de cacao. Quand je venais dans ce domaine, c'était juste parce que j'allais avoir un salaire. Mais avec le temps, j'ai compris comment fonctionnent les choses et ça, c'est parce que j'ai voulu le savoir. Je connais des gens qui se limitent juste à leurs tâches sans chercher à découvrir d'autres choses » (Homme de 45 ans, transformation de cacao en produit semi-finis).

Bien qu'ils soient très peu à être passés par la case industrie, il est possible de faire le lien entre ce parcours professionnel et les petits transformateurs qu'ils sont devenus. Avoir été socialisé à une activité ne suffit certes pas pour créer une entreprise, mais elle permet d'accumuler un ensemble de savoirs qui peuvent par la suite déclencher l'action entrepreneurial. Pour les autres, ces savoirs ont été acquis sur le tard et souvent à travers des circuits informels.

2.2.1 Un ethos d'entrepreneur forgé loin du monde industriel

La forme incorporée du capital culturel se présente comme un savoir devenu être, un « habitus » qui est le résultat d'un apprentissage plus ou moins long, d'un investissement en temps et en énergie de son détenteur. Mais, le processus d'incorporation pose non seulement la question des espaces de socialisation ou lieux d'apprentissage qui, selon Jankowski et Lewandowski (2017) dépendent du registre des savoirs, des logiques et des échelles d'émission et de légitimation, mais aussi des modes d'acquisition qui s'y rapportent. En tant que construit social, l'expérience est à la fois un acquis et un mode d'acquisition.

Pour la plupart des petits transformateurs, ce qui s'apparente à de l'expérience ou à de l'apprentissage s'est construit loin des entreprises industrielles. Cependant, ils pensent avoir suffisamment appris à travers auprès de particulier ou à travers des échanges et des partages de savoirs avec des spécialistes du domaine. Pour l'un d'eux, sa socialisation réalisée hors de l'usine ne l'a pas empêché d'être reconnu localement et internationalement comme l'un des meilleurs chocolatiers-pâtisseries.

« Au départ je me suis fait former par chef Koné qui est le chef du Golf Hôtel. Il a plus de 35 ans de métier. Quand il m'a dit qu'il faisait du chocolat, je lui ai dit que c'était la première fois que je voyais un noir fabriquer du chocolat... C'est lui qui m'a formé qui m'a initié et après j'ai été champion de Côte d'Ivoire et j'ai été vice-champion d'Afrique

chocolat-pâtisserie et j'ai remporté un dernier prix à Paris. C'est une compétition internationale où il y a 150 chocolatiers venus de 4 continents. J'ai remporté la médaille d'argent. Donc je suis chocolatier, je fabrique le chocolat de A à Z, c'est ce que je fais et je ne fais rien d'autre que ça » (Homme de 48 ans, chocolatier, champion de Côte d'Ivoire et vice-champion du monde de chocolat-pâtisserie).

Mais les dispositions auxquelles « la culture industrielle » peut faire référence ne portent pas que sur des aspects techniques et technologiques des activités de la transformation, mais aussi sur des qualités humaines et sociales. Le capital culturel incorporé ne se définit pas seulement par des « savoir-faire », mais aussi par des « savoir-être ».

« Étant en entreprise, on apprend à se challenger, à se remotiver quand on est au plus bas. Donc quand on devient petite patronne, on sait plus ou moins comment faire pour remotiver un collaborateur. Tu peux reproduire ce que tu as appris ou vécu en tant que salarié dans ta propre entreprise et tu as une vision à 360 degrés de comment gérer des Hommes. Rencontrer des personnes différentes et apprendre à les gérer, c'est ce qui a été ma plus belle expérience » (Femme de 33 ans, transformation de noix de cajou).

Les courants de l'apprentissage informel, ont identifié plusieurs sources et modalités d'apprentissage parmi lesquelles figurent l'autoformation. Galvani (1995) précise ainsi qu'elle débouche sur trois approches bien distinctes : l'approche pédagogico-médiatique, l'approche socio-pédagogique dans laquelle l'autoformation apparaît comme un fait social massif et enfin l'approche bio-cognitive qui consiste à explorer la formation de soi, à comprendre et à mettre en œuvre un processus de mise en forme de soi. Il dira ainsi que « *Pour Pineau, la formation est un processus vital, ontologique, de mise en forme de l'être dont on peut au moins discerner trois agents : soi (auto-formation), les autres (hétéro-formation : parents, milieu) et les choses (éco-formation : échanges physiques et biologiques)* » (p. 39). En d'autres termes, nous apprenons par le contact avec nous-mêmes, avec les autres et avec notre environnement matériel. Mais pour Carré *et al.* (1997), ces apprentissages ne sont pas automatiques, ils dépendent du sentiment d'efficacité, des capacités d'autorégulation et du sentiment d'auto-direction. Certains de petits transformateurs aux parcours diversifiés se sont retrouvés dans cette activité sans avoir de lien direct ou indirect avec le milieu. Ils se décrivent comme des entrepreneurs motivés par la création et par l'autonomie professionnelle.

« En fait quand je t'explique mon parcours, tu vois que je n'arrive pas dans l'entrepreneuriat d'un coup. Je t'ai même dit que je n'ai jamais cherché du travail. Et quand je te raconte mon parcours, je pars pratiquement de ma tendre enfance. J'ai toujours su qu'il fallait créer de la valeur et échanger cette valeur : c'est ça le travail. Pour que la plus-value là te revienne » (Homme de 47ans, transformateur de cacao en chocolat et produits dérivés).

Dans l'apprentissage formel, la connaissance théorique traduite par le diplôme est indispensable puisque c'est elle qui conditionne les recrutements au sein de les entreprises dans lesquelles se fait l'incorporation des savoirs. Dans l'apprentissage non formel par contre, l'agent se retrouve quelques fois en contact direct avec l'objet dont il incorpore rapidement certaines propriétés sans forcément avoir, au préalable, de connaissances théoriques détaillées. Toutefois, au fur et mesure que l'action progresse, le besoin d'apprentissage se fait ressentir chez ces acteurs. Étant inscrits dans un processus informel d'acquisition, le recours à l'autoformation est souvent privilégié.

« J'ai appris indirectement auprès de personnes. Ce n'est pas l'école de choses, mais c'est l'école de la vie, de la pratique. Ce qui fait qu'aujourd'hui moi j'enseigne le cacao quand je vais dans les universités parce qu'en tant qu'Ivoirien, on a quand même l'ADN du cacao mais en même temps tous ces étudiants qui sont diplômés d'agro-alimentaire, je les enseigne mais j'apprends aussi d'eux » (Homme de 48 ans, chocolatier, champion de Côte d'Ivoire et vice-champion du monde de chocolat-pâtisserie).

Les conceptions dominantes sur l'apprentissage ou la socialisation dans le cadre professionnel tendent à soutenir qu'on apprend d'abord des « compétences incorporées » soit par imprégnation, soit par l'action, soit de façon contrôlée (Leplat, 2001). Ces compétences incorporées permettent ensuite l'acquisition de compétences plus larges car elles « *fournissent aux activités de niveau supérieur, réglées sur les connaissances, des unités d'action rapidement disponibles* » (op. cit, p. 42). Du fait de ces (pré)dispositions, l'acquisition des compétences devient moins complexe même lorsqu'il s'agit d'activités aussi techniques et automatisées que les activités industrielles.

2.3 Les héritiers : des activités d'intermédiaires à la transformation

La notion d'héritage développée par Pierre Bourdieu renferme une acception plus large que le sens commun. En plus de la richesse économique, les individus héritent d'un nom de famille, d'un niveau culturel, d'un réseau de relations, etc. Mais Bourdieu s'est particulièrement intéressé aux dispositions culturelles transmises au sein de la famille telles que les savoir-faire et les savoir-être. Selon son analyse, l'héritage est un vecteur de reproduction de la hiérarchie sociale qui fait régulièrement l'objet de stratégies pour le maintien ou l'amélioration de la position sociale des membres de la famille. Si à l'époque précapitaliste les stratégies matrimoniales étaient les plus prépondérantes et les plus utilisées, dans les sociétés contemporaines ce sont les stratégies scolaires qui dominent (Jourdain et Naulin, 2011) et la reprise des activités des parents par leurs enfants pour maintenir et améliorer une position sociale.

Quelques-uns des petits entrepreneurs étudiés sont devenus patrons d'entreprise de transformations sous l'influence de leurs parents et de leur socialisation au cacao. Prédestinés à reprendre et à faire grandir l'entreprise familiale, ils y ont été préparés à travers des choix de parcours de formations.

« J'étudiais à l'étranger où je faisais une formation en management et en finance et ma mère elle avait déjà commencé. Quand je venais régulièrement en vacances j'ai vu qu'elle avait commencé la petite transformation de cacao et moi j'apprenais. Et quand j'ai fini ma licence puis après, mon post Graduate, et à force de venir régulièrement, je commençais à m'intéresser. Au début, je ne voulais pas rentrer mais elle m'a vraiment forcée à rentrer. Et quand je suis rentré j'avais soit l'opportunité de faire un stage rémunéré dans une holding de cacao, soit de vraiment relancer l'activité. Elle faisait l'activité de façon partielle parce qu'en plus d'être directrice de l'union de coopératives, elle était enseignante à l'université. Elle était même docteur en sociologie. De ce fait, ça lui laissait moins de temps de gérer la transformation » (Homme de 31 ans, transformation de cacao et noix de cajou en dragées).

L'environnement familial et la longue proximité avec le cacao ont pesé dans la balance en faveur du choix de transformation. Ayant pratiquement grandi dans le cacao, ils étaient plus ou moins prédestinés à y jouer un rôle. Si dans l'extrait cité précédemment on peut voir qu'une stratégie conduisait à cette finalité, pour d'autres en revanche, le passage de la collecte et vente

du cacao à la transformation s'est fait sans formations spécifiques et sans étape de socialisation dans un espace professionnel spécialisé. Leur habitus aurait suffi pour passer cette étape.

« On n'a jamais suivi de stage. Comme je l'ai dit, depuis tout petit, on suivait beaucoup le vieux (leur père) et on voyait comment les choses se faisaient. On passait du temps au magasin, on observait beaucoup et même quand on était encore à l'école avant le Bac, chaque week-end on venait au magasin pour observer. Pendant les vacances aussi on allait en brousse pour acheter le cacao et le revendre au vieux (leur père). Donc je peux dire que c'est de façon pratique que nous avons appris » (Homme de 39 ans, transformation de cacao en chocolat de produits dérivés).

Ce cas particulier peut laisser penser qu'une socialisation secondaire n'est pas nécessaire pour passer de l'activité de vente à celle de transformation. Cependant, nous rappelons que cette entreprise de transformation a connu depuis notre enquête une croissance rapide. Au moment de l'enquête, elle comptait plus de 30 salariés réunissant différents types de compétences.

« En 2016, nous avons créé Diakité Cocoa Products parce que quand le cacao arrive à l'usine et qu'on finit le nettoyage, on se demandait ce qu'on va faire de ce qui n'est pas bon. C'est ainsi qu'on a créé la société qui va transformer ces dérivés de cacao en produits semi-finis, c'est-à-dire en masse, poudre et beurre de cacao qui seront destinés aux industries pharmaceutiques et cosmétiques » (Homme de 39 ans, transformation de cacao en chocolat de produits dérivés).

Tout comme ils ont reçu la passion du cacao de leurs parents, ces héritiers veulent à leur tour transmettre leur entreprise aux descendants. S'ils n'excluent pas un processus de socialisation secondaire pour une meilleure appropriation des procédés de transformation, ils souhaitent surtout transmettre cette passion assez tôt à leurs enfants comme ce fut le cas pour eux-mêmes.

« Ce qu'on veut, c'est de laisser un jour l'entreprise à nos enfants. Donc on les prépare maintenant, on leur parle du cacao et lorsqu'ils seront grands, ils vont venir voir comment les choses se passent ici à l'entreprise » (Homme de 39 ans, transformation de cacao en chocolat de produits dérivés).

Le cas de ces héritiers engagés dans la transformation du cacao confirme en partie la théorie de Bourdieu sur les modes de transmission des savoirs et de reproduction des positions sociales.

Au total, l'analyse des ressources culturelles des petits entrepreneurs engagés dans la transformation des produits agricoles montre qu'ils possèdent généralement deux formes de capital culturel : la forme institutionnalisée et la forme incorporée. Même s'il est possible d'affirmer la prédominance de la première sur la seconde, ce qui apparaît le plus déterminant, c'est l'interdépendance de ces formes de capital culturel. En outre, bien s'il s'agisse d'un type d'activité exigeant un niveau élevé de technicité et de savoir-faire, il ressort que les acteurs s'appuient majoritairement sur des connaissances théoriques plus générales que spécifiques, condition de l'acquisition des compétences pratiques dans d'autres espaces de socialisation formelle. A la différence de quelques cas, ces compétences portent davantage sur la gestion et le développement d'une entreprise que sur la conception et la réalisation d'un produit de consommation.

3 Le capital culturel des petits transformateurs à l'épreuve de la domination des multinationales

Le débat sur l'industrialisation des pays de Sud permet de d'éclairer cette troisième section. Dans les points précédents nous avons vu que le diplôme est présent dans les activités de transformations, mais qu'il concerne davantage des formations gestionnaires plutôt que des formations techniques directement liées à la production manufacturière. Cependant les limites du diplôme sont compensées par une socialisation secondaire par la formation ou par l'apprentissage à travers des circuits informels. On ne peut pas dire à ce niveau que les faiblesses constatées (faible *habitus* industriel) par les chercheurs spécialistes de la Côte d'Ivoire (Chevassu et Valette) ont connu une nette amélioration. On note cependant chez les ivoiriens une volonté de s'approprier des matières premières qui restent encore sous le contrôle des multinationales. Comme nous l'avons montré dans l'introduction, la fin de la colonisation n'a pas mis fin à la domination qui s'est déplacée de l'ex puissance coloniale vers les multinationales telles que Cargill, Nestlé, Barry Callebaut, le groupe Olam, etc. qui sont très présentes en Côte d'Ivoire dans les filières cacao, café et anacarde (noix de cajou).

Comment les petits transformateurs parviennent-ils à exister dans ce secteur face à des géants mondiaux qui contrôlent l'ensemble de l'écosystème des matières premières ? Comment se positionnent-ils entre l'État et les multinationales ? Comment se traduit l'apport de leur capital

culturel dans leur tentative d'exister ? C'est à ces questions que nous avons tenté de répondre dans cette partie.

3.1 Des transformateurs sans matières premières

Les petits transformateurs que nous avons interrogés ont presque tous une existence officielle et leurs entreprises sont reconnues par le Conseil du café et du cacao (CCC) qui est chargé de la régulation, de la stabilisation et du développement de la filière du café et du cacao. L'une de ses principales missions est d'encadrer l'achat et la vente des productions et de garantir un prix minimum stable aux producteurs. Mais bien que reconnus (voir la liste officielle des artisans et petits transformateurs dressée par le CCC), ces opérateurs peinent à se procurer les matières premières.

Selon le système de vente par anticipation adopté par l'État de Côte d'Ivoire, toute la récolte de café et de cacao est achetée un an à l'avance. Ce système précédemment appliqué par la Caisse de stabilisation et de soutien des prix des productions agricoles (Caistab)⁶² a été réactualisé parce qu'il permettrait de garantir un prix minimum stable aux producteurs en limitant les effets de l'évolution du marché. Mais ce système est critiqué et dénoncé, surtout ces deux dernières années où les cours mondiaux atteignent des records (10 000 USD la tonne, soit 5 millions de francs CFA). Alors qu'au Cameroun le prix du kilogramme de cacao atteint 5 000 francs CFA (soit 7,6 €), en Côte d'Ivoire, il se situait entre 1 500 francs CFA et 2 200 francs CFA (3 €). En outre, ce système renforce le pouvoir de domination des multinationales puisqu'elles disposent de ressources (finances, logistiques, réseaux) que les petits n'ont pas. Seuls les petits transformateurs qui ont pu développer un réseau par leur famille parviennent à accéder plus sereinement à la matière première.

« On travaille avec des producteurs à qui on rachète exclusivement toute la récolte. Parce que la formation qu'on donne à ces planteurs, c'est un cahier de charge pour avoir une certaine qualité de produits. Donc nous on se doit de racheter ce produit là quand on s'assure que le planteur à respecter le cahier de charge et on achète même avec des primes. C'est ce qu'on fait » (Homme de 31 ans, transformation de cacao et noix de cajou en dragées).

⁶² Structure étatique chargée de fixer les prix du café et du cacao. Elle a existé de 1964 à 1984

Le système de prévente se décline aussi au niveau des coopératives qui réservent leurs productions aux plus offrants. Ici le plus offrant, ce n'est pas celui qui propose un prix plus élevé, mais plutôt celui qui apporte une assistance technique gratuite aux producteurs en contrepartie de leurs productions. Dans cette stratégie, le réseau de relations ou le capital social des acteurs peut être déterminant comme le montre l'extrait précédent. En tant que fils d'une directrice de coopérative, la question de l'approvisionnement est un souci en moins pour ce petit transformateur. Pour d'autres par contre, cette étape constitue une première grande difficulté.

« C'est vraiment compliqué. Parce que même pour acheter le cacao tu peux avoir 100 kilos ou 200 kilos mais si tu veux un grand tonnage, c'est impossible. Puisque la plupart de ces coopératives fonctionnent très souvent avec des préfinancements et des stocks qui sont déjà commandés il y'a longtemps. Après il y a la qualité aussi que tu recherches » (Homme de 43 ans, transformation de cacao en produit semi-finis).

Les difficultés d'approvisionnement rencontrées par les petits industriels interrogent sur la cohérence de la politique gouvernementale qui vise une transformation de la totalité des matières premières. Peut-être qu'en le disant les pouvoirs publics comptaient sur les multinationales qui disposent de ressources suffisantes. Pourtant, la grande partie du cacao, du café et des noix de cajou achetés par ces multinationales est directement exportée sous une forme non transformée. Pour avoir travaillé au département logistique de l'une d'elles, nous pouvons affirmer que les plus gros bénéfices se font dans l'exportation du produit brut plutôt que dans sa transformation.

Pour l'un des petits transformateurs qui affirme bien connaître de l'intérieur la filière et le fonctionnement des instances de décisions, rien n'est fait pour permettre aux petits comme lui de pouvoir s'approvisionner en cacao et en café. Au contraire, tout est fait pour que les grands n'en manquent pas parce qu'ils paieraient plus d'impôts.

« Nous les transformateurs locaux on a des difficultés pour s'approvisionner. Je peux vous dire que le Conseil du café et cacao où j'ai travaillé n'a pas de système clair pour qu'on puisse s'approvisionner. C'est-à-dire qu'on n'est pas dans le système d'approvisionnement. Pour s'approvisionner, on va dans un coin et on achète comme ça, sans documents... Un de mes anciens collègues me disait même comme ça que, les

multinationales paient plus d'impôts pour l'exportation des fèves » (Homme de 49 ans, transformateur de café en produits finis et de cacao en produits semi-finis).

Acheter du cacao et du café en dehors des procédures réglementaires est passible de sanctions. Mais bien que conscients des risques, les petits transformateurs qui n'ont pas un réseau assez important et qui ont des moyens limités recourent souvent à cette pratique.

En 2012, l'État de Côte d'Ivoire a imposé un droit unique de sortie (DUS) pour l'exportation du cacao. Ce droit représentait un taux de 14,6 % aussi bien pour les fèves que pour les produits dérivés. Mais à partir de 2017 et dans le but d'encourager la transformation locale, ce droit unique va connaître une différenciation en fonction du niveau de transformation du cacao. Ce taux a été ramené à 13,2 % pour la masse, 11 % pour le beurre et le tourteau, 9,6 % pour la poudre et 0 % pour le chocolat (Douanes ivoiriennes). Si ces mesures avaient pour but de susciter un engouement pour la transformation, notamment chez les locaux, il a surtout profité aux multinationales du cacao qui possèdent des usines de transformation. Le DUS différencié a été mis en place pour 5 ans en contrepartie d'un engagement de ces multinationales à augmenter les quantités transformées afin de les porter à 50 %. Après une reconduction de l'accord pour une année supplémentaire, le quotidien Africa Intelligence a annoncé la suppression de cette exonération fiscale pour les 8 multinationales signataires de la convention⁶³.

Pour l'un des petits transformateurs, cette politique n'est pas faite pour aider les locaux mais plutôt les multinationales qui possèdent déjà tous les moyens. Pour lui, il y a certes une augmentation du volume transformé, mais cette transformation est assurée par ces multinationales qui achètent déjà tout le cacao. Résister face aux multinationales soutenues par l'État est pour lui un combat presque perdu d'avance.

« Les mêmes multinationales qui ont tout le cacao, c'est à elles encore on donne le marché de la transformation. Comment on peut s'en sortir ? » (Homme de 43 ans, transformation de cacao en produit semi-finis).

Mais ces difficultés d'approvisionnement n'entament pas l'envie de ces petits transformateurs. Si certains peuvent s'appuyer sur leurs ressources sociales, d'autres au contraire s'exposent

⁶³ www.africaintelligence.fr « Côte d'Ivoire : Alassane Ouattara supprime les exonérations fiscales des multinationales implantées localement », décembre 2024.

continuellement à des risques de vols et de détournement de financements. C'est finalement le prix à payer pour continuer à exister.

« Dans la filière café et cacao, la plus grande difficulté c'est la crise de confiance. Parce qu'il y a tellement d'escrocs donc c'est vraiment difficile de faire confiance à quelqu'un. Pourtant on ne peut pas travailler seul, il faut financer les gens (les pisteurs) qui vont acheter le café en brousse. Mais malheureusement il y en a qui ne sont pas de bonne foi. Une fois qu'ils prennent l'argent, ils s'en vont et tu as des problèmes après. Ce sont les risques du métier » (Femme de 54 ans, transformation de café en produits finis)

Au total, l'étape de l'approvisionnement annonce déjà la série de contraintes qui s'imposent aux petits transformateurs. Leur capital culturel étant moins déterminant dans cette étape, ils ont soit recours à leur réseau de relations, soit à des conventions avec des producteurs à qui il faut apporter une assistance technique souvent coûteuse. En revanche, pour faire face au contrainte d'un écosystème industriel défaillant, ils mettent leur capital culturel à contribution.

3.2 Des petits transformateurs face à la défaillance de l'écosystème et à la domination des multinationales

Généralement en Afrique subsaharienne, les petites et moyennes industries se trouvent confrontées à des défis majeurs dans un environnement marqué par l'expansion des multinationales. Ces dernières, grâce à leur puissance financière, leur maîtrise technologique et leur capacité à mobiliser différents types de ressources et de compétences occupent souvent les segments les plus rentables et laissent peu de place aux entreprises locales. A l'inverse, les petites unités industrielles locales ont un accès limité aux financements et sont souvent soumises à des taux d'intérêt prohibitifs, des garanties difficilement mobilisables et à un système bancaire peu adapté à l'investissement productif à long terme.

Dans l'enquête que nous avons réalisée, les questions de politiques, de finance, de souveraineté monétaire et de capacités technologiques ont été identifiées par les petits transformateurs comme les principales faiblesses de l'écosystème industriel ivoirien qui rendent difficile la réalisation des ambitions industrielles portées par le pays.

3.2.1 Mobiliser le capital culturel pour contourner les obstacles de financement

Pour ceux qui ont eu une trajectoire professionnelle en lien avec le monde de la finance, l'accumulation d'information et de connaissance sur le fonctionnement de ce milieu a été un avantage pour la mobilisation de ressources financières.

« Quand tu regardes la banque elle-même, elle ne vit que de ça quoi. A la période de la récolte, les transactions de cacao, ça rend fou. Ce sont des montants qu'on ne peut même pas imaginer. Donc je voyais tout ça. Les banquiers négoces qu'on appelle les banquiers cacao étaient vraiment des princes. Je me suis dit que bon, je pars et je m'appuie sur tout ce que je connais de la banque pour me lancer dans le chocolat. »
(Homme de 48 ans, chocolatier, champion de Côte d'Ivoire et vice-champion du monde de chocolat-pâtisserie).

Les activités de transformation exigent certes des savoirs et des compétences, mais elles impliquent aussi des investissements financiers plus ou moins importants qu'il faut pouvoir rentabiliser au mieux, quelques fois dans un délai relativement court. Généralement, la question du financement des entreprises est liée à celle du risque que comporte le prêt pour les institutions financières mais aussi pour les entrepreneurs. Dans le contexte ivoirien, elle prend encore tout son sens parce qu'on entend souvent dire que les banques ne prêtent pas aux petits entrepreneurs et que la disparition précoce des PME s'explique par ce déficit de financements. En 2022, le ministre ivoirien des PME avouait qu'il n'y a pas de banques spécialement dédiées aux PME en Côte d'Ivoire et que les banques présentes ne comprennent pas réellement les petites entreprises et leur fonctionnement. Elles continuent donc de manifester de la réticence vis-à-vis de ces petites structures, malgré les mécanismes spéciaux d'encouragement des banques à le faire, dont notamment le « refinancement » mis en place par la banque centrale (BCEAO)⁶⁴.

« Ici en Côte d'Ivoire par exemple, la majorité des grandes entreprises sont des multinationales. Elles ont des fonds. En venant déjà, en commençant, elles ont des fonds pour avoir un plan sur plusieurs années. Donc elles travaillent selon ce plan et avec ces ressources. Au début elles ont des pertes et tout mais puisqu'il y a le plan d'accompagnement, après ça va. Mais la PME c'est avec la ressource propre de celui

⁶⁴ Africa 24 TV en ligne

qui l'a créé. Les banques n'accompagnent pas au démarrage » (Femme de 41 ans, responsable d'association de PME)

Si certains ont pu profiter des bénéfices de leurs trajectoires professionnelles pour mobiliser les capitaux nécessaires à la mise en place et au développement de leur entreprise de transformation, d'autres ont eu recours à un mode de financement innovant pour contourner les difficultés d'accès aux prêts financiers. S'appuyant sur sa notoriété et sa « crédibilité » en tant que coach, l'un des petits transformateurs, à la base spécialiste de la communication et journaliste de formation a réussi à mobiliser les fonds nécessaires sans s'adresser à une banque mais en sollicitant la participation financière de sa communauté virtuelle.

« Je cherchais 30 millions (45 000 euros) mais j'ai eu 35 millions (53 000 euros) à partir des réseaux sociaux, Facebook et autres. Ça m'a montré que j'étais crédible aux yeux des gens » (Homme de 47 ans, transformation de cacao en chocolat).

Le système de vente à terme adopté par le Conseil du café et du cacao oblige les opérateurs à disposer de ressources suffisantes au moment de l'ouverture officielle des ventes. Sachant que les banques ne prêtent pas et que les microfinances exigent des garanties exorbitantes ou fixent des taux d'intérêt allant jusqu'à 20 %, certains des petits transformateurs contournent ces obstacles grâce à leur capital international (Draelants et Ballatore, 2014). Pour l'un d'eux qui a vécu pendant quelques années en Turquie dans le cadre de sa formation, la solution a été de vendre l'idée de son projet à des chocolatiers turques dans le but d'obtenir un préfinancement pour l'achat du cacao. Il décrit cette collaboration comme une chance en référence la solution d'emprunts de dernier recours, auprès de microfinances, qu'il qualifie d' « usuriers ».

« Mais si tu demandes 150 millions et qu'on te demande une garantie qui vaut deux fois ce que tu demandes, là il y a problème.... Les taux d'intérêts sont tellement élevés que c'est comme si tu empruntais de l'argent aux usuriers. Mais souvent on est obligé de faire avec pour pouvoir évoluer. Moi, mon client qui est en Turquie, il préfinance. C'est ça qui m'arrange et c'est ce qui fait que de novembre à aujourd'hui nous sommes à 80 tonnes. Parce qu'il y a un préfinancement à hauteur de 70 % » (Homme de 51 ans, transformation de cacao en produit semi-finis).

Ces petits transformateurs s'engagent dans des montages financiers qui comportent des risques importants dont ils sont conscients. Ils expliquent les limites de mobilisation internes des

ressources financières par 2 raisons : le contrôle des banques locales par les multinationales qui en sont les plus grandes clientes ou tout simplement les propriétaires et la non souveraineté monétaire puisque le franc CFA n'appartient pas véritablement aux ivoiriens.

« Le CFA ne nous appartient pas. Si c'était une monnaie qui appartenait à la Côte d'Ivoire où les banques se créaient à gauche à droite, tu penses qu'elles n'allaient pas venir nous faire des prêts à nous qui voulons travailler ?... Même quand tu vas dans une banque pour demander des prêts, s'ils savent que ça va les déranger, ils ne pourront pas t'accorder » (Homme de 49 ans, transformateur de café en produits finis et de cacao en produits semi-finis).

A les entendre, toutes les conditions seraient financièrement réunies pour que la domination des multinationales perdure. Mais la défaillance du l'écosystème ne se limite pas à la question financière, elle concerne aussi celle de la technologie et de la visibilité des outils de production adaptés. Une situation également désavantageuse pour les petits transformateurs.

3.2.2 Faire face à l'inexistence locale du matériel de production

Comme l'a montré l'analyse du capital culturel des petits transformateurs, les qualifications et les compétences concernent beaucoup plus les métiers de gestion et de management que ceux liés à la technologie. Mais le problème semble plus général puisqu'il ne concerne pas seulement le capital culturel des opérateurs mais de façon générale, l'incapacité à fabriquer localement des machines pour la transformation des matières premières agricoles. Une situation qui serait aussi à l'origine de la forte mortalité des PMI ivoiriennes.

« On ne peut pas être industrialisé si on n'a pas d'acteurs qui fabriquent des machines. On a plusieurs fois tenté de travailler avec des entreprises de fabrication locale de machines, mais ça n'a rien donné. Donc on est malheureusement obligé de se tourner vers des entreprises ailleurs qui vont coûter plus cher, y compris le transport, le dédouanement, tout ce que vous pouvez imaginer. Et moi je crois que c'est tout cela qui décourage les entrepreneurs et cet écosystème contribue également à la disparition de plusieurs entreprises. » (Homme de 47 ans, transformation de cacao en chocolat).

Les problèmes de formation et de transfert technologique sont des freins au développement industriel de l'Afrique en général et de la Côte d'Ivoire en particulier. Le faible niveau de

transferts de technologie entre le Nord et le Sud ne permet pas l'émergence technologique pourtant indispensable. Comme relevé plus haut dans ce chapitre, l'étape manquée de la formation est certainement l'une des causes de déficit technique et technologique. Pourtant la Côte d'Ivoire s'est assez tôt inscrite dès 1962 dans la formation des techniciens et des cadres à travers la création d'un institut polytechnique⁶⁵ et de plusieurs écoles supérieures. Ce que nous avons pu noter, c'est que certaines machines et outillages de types artisanaux sont souvent disponibles localement pour la transformation des matières premières agricoles en produits semi-finis. Cependant, lorsqu'il s'agit de proposer des produits finis, il faut pouvoir disposer de machines adaptées fabriquées dans des pays industrialisés comme la Chine et l'Italie.

Comme l'expliquent les petits industriels, l'achat d'une machine à l'extérieur ne se fait pas d'un seul coup. C'est un processus plus ou moins long et un investissement en capital économique et un capital culturel, puisqu'il faut plusieurs tests pour s'assurer que la machine correspond bien aux attentes de l'opérateur. L'un des petits transformateurs nous explique qu'il a dû attendre 2 ans et plusieurs essais avant de maîtriser la machine qu'il utilise.

« Pour trouver les machines adaptées à la réalisation de nos produits, on a fait énormément d'efforts. Ce sont des recherches, des rencontres, des voyages, etc. La preuve en est que beaucoup ont eu ces équipements mais ils ne savent pas comment les utiliser. Nous on a fait 2 ans avant de maîtriser ces équipements et on a galéré. »
(Homme de 31 ans, transformation de cacao et noix de cajou en dragées).

« J'ai été récemment en Italie pour me faire former sur des équipements italiens, voilà ! Ce sont des équipements qu'on n'a pas encore achetés mais on les veut parce que si on les acquiert, ils vont nous permettre non seulement de tripler notre capacité de production mais aussi d'améliorer la qualité de production.... Il fallait aller voir les machines, il fallait les expérimenter. Donc on a vu les machines, on a fait des formations, on a visité des entrepôts, on a discuté avec eux... » (Femme de 45 ans, transformation de cacao et noix de cajou en confiserie)

Si certains ont trouvé des solutions pérennes à travers la combinaison des compétences (comme pour le couple dont l'épouse a des compétences en mécanique industrielle), pour d'autres, il faut réduire les risques par la maîtrise de l'usage de ces équipements coûteux. En plus d'être

⁶⁵ L'école supérieur des travaux publics et l'Institut national polytechnique Houphouët-Boigny (ESTP/INP-HB) ont formé à ce jour plus de 3 000 ingénieurs et techniciens.

une garantie pour eux, elle réduit aussi les coûts de fonctionnement qu'aurait occasionné le recrutement d'un technicien en maintenance.

Ce qui nous a paru paradoxal cependant, mais qui peut s'expliquer par les arguments de secret professionnel et de concurrence, c'est que certains petits transformateurs ont refusé de nous montrer leur matériel de production. L'un dit en avoir déjà été victime.

« On a ouvert l'accès de notre unité de production à une organisation internationale et cela nous a coûté cher. Ils ont acheté les mêmes équipements que nous pour les offrir à nos concurrents... Pour eux, le fait de vouloir changer la manière d'utiliser le cacao pour faire d'autres produits, ils ont trouvé le modèle intéressant donc ils ont proposé ces équipements à d'autres entreprises qu'ils soutiennent parce que ça pourrait apporter une valeur ajoutée. Il n'y avait pas de mauvaises intentions derrière mais nous on n'a pas apprécié parce qu'on a fait énormément d'effort pour les avoir » (Homme de 31 ans, transformation de cacao et noix de cajou en dragées).

Acquérir du matériel adapté est l'aboutissement d'un processus délicat surtout pour des petits entrepreneurs aux capitaux économiques et culturels limités. C'est une étape tout aussi décisive que celle de l'approvisionnement en matières premières agricoles, mais qui constitue une entrave à la croissance de leur entreprise pour beaucoup de petits transformateurs. La question de l'écosystème va bien au-delà du seul périmètre de la finance et de fabrication de machines. Il implique aussi tous les autres intrants indispensables à la réalisation d'un produit fini. Certains des petits transformateurs constatent que là aussi, beaucoup reste à faire sur le plan local.

« J'ai été voir un fournisseur pour dire écoute, moi je veux imprimer seulement 1000 étuis de mon nouveau design d'emballage. Il me dit qu'il ne peut pas le faire avant un mois. Qu'est-ce que je fais avant un mois ? je dois l'attendre ? C'est tout un écosystème. Et là je suis obligé de me tourner vers une entreprise chinoise. L'entreprise locale me fait savoir qu'elle n'a pas les équipements nécessaires pour produire à grande échelle. Tout est lié et tous ces entrepreneurs ont besoin d'appui, ont besoin d'être soutenus » (Femme de 38 ans, transformation de noix de cajou en produits de beauté).

En définitive, la domination des multinationales est favorisée par la défaillance de l'écosystème industriel ivoirien. Malgré la volonté des petits entrepreneurs, un ensemble de problèmes demeure, pour lesquels la responsabilité de l'État est pointée du doigt.

3.3 Un esprit capitaliste et une culture industrielle en formation chez les petits transformateurs

Si nous avons évoqué la notion d'« artisan » dans ce chapitre consacré aux petits industriels, c'est essentiellement en référence au cumul des compétences et des savoirs contrairement à la division et à la spécialisation du travail observées dans les industries. Mais du point de vue de la notion d'« entrepreneur », le petit transformateur peut apparaître sous les traits d'un preneur de risques, d'un innovateur, d'un acteur capable se projeter dans le temps et dans l'espace, capacité de résilience et porté par le gain. Toutes ces caractéristiques le distinguent de l'artisan.

3.3.1 Le petit transformateur preneur de risque

Arnaud Lacan (2019) rappelle que la prise de risque est incontournable dans toute initiative de création d'entreprise surtout dans les petites structures où tout repose sur les épaules du patron. Pour lui, c'est un élément qui permet de définir les entrepreneurs car prendre des risques fait partie du quotidien des entrepreneurs mais le rapport au risque varie et son analyse permet de saisir les tendances de l'entrepreneuriat et de l'état d'esprit des créateurs d'entreprise. Dans les activités de transformation, on peut aisément imaginer que le niveau de financement soit plus élevé que pour d'autres types d'activité. Le goût du risque auquel nous faisons allusion porte sur les stratégies de financement auxquelles chaque acteur a recours pour la mise en place ou le développement de son entreprise.

Le baromètre sur lequel Lacan (op. cit) fonde son analyse est révélateur de tendances entrepreneuriales nouvelles ou renforcées. D'abord il permet d'affirmer qu'il y a un recul de l'aversion au risque notamment chez les jeunes générations et qu'il ne constitue plus un facteur d'empêchement comme par le passé. En outre, il révèle que les entrepreneurs actuels sont portés par la réalisation de projets voulus et non subis et généralement dans un court terme. Cette façon de faire qui rend le risque plus grand est caractéristique de l'entrepreneur moderne auquel nous faisons référence. Même s'ils évoluent dans des contextes différents, il est possible de retrouver chez tous les petits entrepreneurs des similitudes et des attitudes communes vis-à-vis du risque. En Côte d'Ivoire, les petits transformateurs sont bien conscients des risques auxquels

ils s'exposent et pour lesquels ils disent préparés. Selon Lacan (2019), c'est aussi là, une véritable rupture d'avec l'entrepreneuriat d'il y a dix ou quinze ans en arrière.

« Psychologiquement je me suis préparé et ce que je subis je me dis que c'est normal dans la démarche entrepreneuriale. Et ce n'est pas ma première expérience, hein ! Si je t'explique tous mes projets d'entreprise tu vas dire que c'est fou. » (Homme de 47 ans, Transformation de cacao en chocolat)

Mais il ne faut pas se méprendre en considérant ses risques comme irrationnels et non calculés. En effet, toute entreprise comporte des risques qu'il faut pouvoir minimiser le plus possible en le réduisant par un partage avec d'autres partenaires ou avec des banques. En Côte d'Ivoire, le déficit de financement bancaire et l'absence de l'aide publique poussent les petits entrepreneurs à engager tous seuls des ressources financières propres pour la mise en place ou le développement de leurs activités. Une autre preuve du recul de la peur du risque de l'entrepreneur (Verin, 2011).

« Je suis entrepreneuse, je me dis que je n'attends pas vraiment quelque chose de l'État que ce soit en termes de formation, en termes d'expertise ou de financement. Je fais mes choix, je prends des risques...Mais si on m'en propose je ne vais pas refuser » (Femme de 44 an, Transformation de noix de noix de cajou en produits finis).

Pour Fayolle, Barbosa et Kickul (2008) la notion de risque renferme la double acception d'opportunité et de menace. En tant que menace, elle correspond à la vision classique qui est traduisible par des pertes potentielles, l'importance de ces pertes et l'incertitude de ces pertes (Mullins et Forlani, 2005 ; Yates et Stone, 1992). En tant qu'opportunité, le risque est perçu à travers des gains potentiels qui représentent la force motrice poussant les entrepreneurs à agir. La conceptualisation du risque comme une opportunité permet donc une meilleure compréhension des facteurs qui motivent les entrepreneurs. Considérant l'opportunité et la menace comme les deux faces d'une même médaille, Sitkin et Pablo (1992) se sont investis à défendre l'idée que la propension au risque est un important déterminant de l'attention d'un individu. Selon leur modèle, les acteurs averses au risque seront plus enclins à s'intéresser à et à pondérer des résultats négatifs, surestimant la probabilité de perte relativement à la probabilité de gain, alors que ceux disposés à prendre des risques seront plus portés à faire le contraire, en étant intéressés à et en pondérant des résultats positifs, tout en surestimant la probabilité de gain relativement à la probabilité de perte.

La prise de risque est l'une des caractéristiques de l'entrepreneur dont le comportement évolue en fonction des contextes sociaux et économiques. Si les petits entrepreneurs engagés dans la transformation des matières premières agricoles ont tendance à prendre des risques financiers en investissant des sommes importantes, c'est en fonction des bénéfices qu'ils sont susceptibles d'en tirer même si le risque de perte est quasi-permanent.

3.3.2 Des petits transformateurs à la conquête de nouveaux marchés

Si les auteurs qui se sont beaucoup intéressés à la question du développement de l'artisanat (Zarca, 1983 ; Gresle, 1981 ; Jaeger, 1982 ; Cognie & Aballéa, 2010) ont identifié comme force ou faiblesse, le fort ancrage territorial des entreprises artisanales, l'entreprise moderne se distinguerait au contraire par sa vision progressiste et d'extension territoriale de son activité. Pour certains des entrepreneurs interrogés, la stratégie visant à rendre encore plus visibles et accessibles les produits passe inévitablement par la conquête de nouveaux espaces géographiques et commerciaux.

De plus en plus, les petites entreprises industrielles mises en place par les nationaux arrivent à s'installer dans la durée et à croître en production. L'une des entreprises dont nous avons interrogé le propriétaire existe depuis 2016 mais ambitionne déjà de s'attaquer au marché international, notamment en Europe. Ayant débuté ses activités par la transformation de cacao en produit semi-finis, l'entreprise propose aujourd'hui des produits finis pour la consommation alimentaire et pour le cosmétique.

Pour d'autres en revanche, le marché occidental semble inatteignable. En plus du marché local qu'ils veulent prioritairement satisfaire, ils visent aussi les pays de la sous-région ouest africaine.

« L'ivoirien n'est pas chocolat mais en Côte d'Ivoire c'est plus de 30 mille mariages par an. Donc pourquoi ne pas créer des produits qui sont adaptés aux mariages ? C'est là qu'il y a la créativité et c'est ça qui est plus important en fait. Nous notre stratégie de positionnement aujourd'hui ce n'est pas le chocolat, c'est la dragée » (Homme de 31 ans, transformation de cacao et noix de cajou en dragées).

L'industrie concerne principalement le secteur secondaire mais les effets d'entraînement qu'elle induit impliquent les secteurs primaires et tertiaires. Le tout n'est donc pas de savoir

produire, il faut aussi faire connaître ses productions et les rendre accessibles aux consommateurs. Mais souffrant déjà d'un manque de visibilité, l'idée c'est d'abord de faire connaître les produits dans un espace assez réduit avant de l'exporter. Certains des petits transformateurs rencontrent des difficultés au niveau des circuits de distribution sur lesquels ils n'ont aucun contrôle.

« La distribution est dans les mains des libanais. Quand tu envoies ton produit, ils te disent qu'ils veulent tester d'abord et ça met du temps. Moi j'ai un contrat qui dit que si je dépose mes produits chez eux, ils vont me payer au bout de 3 semaines. Mais souvent ça va jusqu'à 3 mois. Mais toi qui est une petite entreprise, si quelqu'un bloque ton produit pendant des mois, comment tu fais pour renouveler ton stock ? » (Homme de 49 ans, transformateur de café en produits finis et de cacao en produits semi-finis).

Quoi qu'il en soit, il faut pouvoir trouver les mécanismes pour faire connaître les produits et pour les vendre. Mais il faut dans le même temps savoir comment procéder et quels marchés ils faut cibler prioritairement. Pour certains produits, l'Europe n'est pas toujours la meilleure destination.

« On ne vise pas le marché européen. C'est le marché ivoirien, malien, sénégalais, burkinabè, parce que c'est là qu'il y a énormément d'opportunités. Évidemment. Nous sommes rentrés dans la dragéification il n'y a pas longtemps. Les européens ont plus d'un siècle sur nous. Qu'est-ce qu'on peut leur apprendre sur la dragéification qu'ils ne savent pas ? Alors que là on a le marché ivoirien et ouest africain qu'on peut encore conquérir » (Homme de 31 ans, transformation de cacao et noix de cajou en dragées).

Les stratégies de vulgarisation et de commercialisation restent encore à parfaire, mais cela passe par l'adaptation du cacao, du café et de l'anacarde aux besoins réels du marché local. Le cacao est systématiquement lié au chocolat alors qu'il peut servir aussi de matière première pour la fabrication des produits qui rentrent dans l'usage quotidien comme le savon et les produits d'entretien corporel. Si les multinationales ont fait le choix du chocolat, c'est parce qu'elles visent des marchés comme la Suisse, l'Allemagne, le Royaume-Uni, la Suède, etc. qui en plus d'être les plus gros consommateurs sont aussi des pays riches (www.vincentguerlais.com). La consommation du chocolat dépend du niveau de revenus des populations.

En Côte d'Ivoire, le PIB par habitant est de 2 400 USD (1 200 000 francs CFA) en 2024 (Banque mondiale) et le salaire minimum (SMIG) est de 75 000 francs CFA, soit environ 120 €. Dans un tel contexte économique comment envisager l'appropriation locale du cacao autrement que par son adaptation aux besoins locaux ? La prochaine section s'intéresse justement aux mécanismes et stratégies par lesquelles les acteurs locaux envisagent cette appropriation.

Photo 1 : Boutique de vente de chocolat produit par un petit transformateur



Source : Photo prise lors de notre enquête de 2023

Photo 2 : Produits cosmétiques fabriqués à partir du cacao



Source : Photo prise lors de notre enquête en 2023

4 Une tentative d'appropriation locale du cacao

L'analyse de Jean-Baptiste Say est que la plupart des industries s'identifient par la reproduction des technologies existantes. Autrement dit, elles utilisent des procédés et des moyens dont elles n'ont pas forcément l'exclusivité. D'ailleurs pour Richez-Battesti, Petrella et Vallade (2012), les croyances dans le progrès technologique comme réponse aux situations de crise de croissance économique montre aujourd'hui ses limites. Mais cela n'est pas forcément valable et applicable à tous les contextes. Dans celui de la Côte d'Ivoire, une reproduction par les petits opérateurs industriels des savoir-faire et des technologies existantes et détenues par les multinationales est quasiment impossible. Pour exister, ils doivent faire preuve d'imagination et de créativité en proposant quelque chose de différent et d'accessible. Mais avant, ils s'inscrivent dans une stratégie qui vise à démythifier la fabrication du chocolat qui selon leur description est un procédé qui ne demande pas un niveau élevé de connaissance.

4.1 Déconstruire le mythe du chocolat et adapter le cacao aux réalités locales

La production de chocolat exclusivement par les multinationales à pendant longtemps fait penser à une incapacité technique des locaux à produire du chocolat de bonne qualité. Pourtant il n'en est rien selon ce que révèlent les petits transformateurs que nous avons interrogés. Le chocolat n'étant pas un produit de grande consommation, il a simplement suscité peu d'intérêt. Aussi, la faible part de marché que sont susceptibles de gagner ces petits entrepreneurs qui peinent déjà à avoir de la visibilité pour eux et pour leurs produits n'est pas de nature à créer un engouement. A les entendre, la fabrication du chocolat est un procédé assez simple.

« Il n'y a rien de compliqué. La première étape c'est la torréfaction, j'ai une machine qui enlève la peau, il y a une autre qui la broie, il y a une autre machine qui la presse pour faire sortir le beurre.... Il n'y a rien de compliqué dans ce processus. Après on ajoute d'autres ingrédients et c'est tout. » (Homme de 49 ans, transformateur de café en produits finis et de cacao en produits semi-finis).

Réalité ou tentative de déconstruction de l'idée d'un savoir-faire propre aux européens, difficile à dire. Par contre, certaines expériences ont montré que la production du chocolat n'est pas nécessairement liée à un niveau élevé de capital culturel savant. L'étude réalisée par Yao Frédéric Kouassi et Thérèse Adou (2022) sur la fabrication artisanale de chocolat par des

femmes rurales faiblement dotées en capital culturel en est un exemple. De plus, il met en évidence l'existence de différents modes d'acquisition et de diffusion des savoirs indispensables à la réalisation transformation du cacao en chocolat. Lors de notre enquête, nous avons eu l'occasion d'expérimenter la fabrication du chocolat dans un atelier à partir du chocolat brut.

« C'est bien pour cela que notre produit premier, c'est faire du chocolat récréatif afin que les ivoiriens pratiquent ce hobby, ce rêve-là de faire du chocolat. Au lieu qu'ils aient envie d'avoir des plantations, ce qui réduit l'espace sylvestre en Côte d'Ivoire, parce qu'il y a déjà beaucoup de planteurs donc il faut travailler avec ce qu'on a. Donc nous on fait déjà tout le processus pour eux, on leur donne une boîte, un kit pour que l'ivoirien moyen, qu'il soit wotrotiki⁶⁶ ou ministre puisse faire son chocolat. Donc pour rentrer dans le champ d'application de ce que vous avez évoqué tout à l'heure » (Homme de 55 ans, transformation de chocolat pur pour les chocolatiers).

Photo 3 : Description du processus de fabrication (à gauche) et pastille de cacao brut (à droite)



Source : Photos prise lors de notre enquête en avril 2025

⁶⁶ Charretier en langue locale, considéré comme faisant partie des couches sociales la plus inférieures

En tant qu'héritage colonial, ces petits transformateurs trouvent qu'il est « indigne » pour les ivoiriens de ne pas savoir fabriquer du chocolat, d'autant plus qu'il ne demande pas un haut niveau de savoir-faire. Pour eux, l'appropriation du cacao passe par la démocratisation de la fabrication du chocolat. S'appuyant sur des discours souverainistes, mais aussi anthropologiques et commerciaux, ces opérateurs affirment que le temps est venu pour la Côte d'Ivoire de prendre toute sa place de n° 1 mondial, autant en tant que producteur de fèves, que fabricant de chocolat.

« Mais nous les ivoiriens, étant donné que c'est notre héritage, nos amis comme la Suisse et la Belgique n'ont fait que réchauffer la place le temps que la Côte d'Ivoire prenne sa couronne. C'est notre trône donc on a dit que, étant donné que la Côte d'Ivoire revient dans la course, il faut que notre chocolat soit parfait, le plus pur au monde. Donc nous on fait des fabrications qui permettent de conserver les arômes floraux sans qu'on ait besoin d'ajouter des vanilles artificielles, des vanilles naturelles, etc. » (Homme de 55 ans, transformation de chocolat pur pour les chocolatiers).

La différence des prix des tablettes de chocolat observées dans les rayons des magasins s'explique par la quantité et la qualité de cacao utilisée. Souvent, les industriels utilisent le *Dutch process* ou alcalinisation⁶⁷ qui dénaturerait l'apport de l'ingrédient principal qu'est le cacao. Fabriquer du chocolat à partir d'un ingrédient qui garde toute ses propriétés, c'est en quelque sorte le leitmotiv de ce petit transformateur qui semblent bien connaître les limites du chocolat produit par les industriels. Révélations ou simples arguments commerciaux ?

« Alors nous ne sommes pas des chocolatiers, nous sommes des couvreuriers. On fait du chocolat de couverture... C'est du chocolat pour les professionnels. Donc d'un côté nous vendons notre chocolat aux professionnels pour qu'ils fassent leurs produits, d'un autre côté, nous essayons de mettre dans la tête des ivoiriens que c'est notre cacao, ce sont nos règles. Il faut que tous les ivoiriens deviennent eux-mêmes des producteurs de chocolat à la maison, pour leur plaisir » (Homme de 55 ans, transformation de chocolat pur pour les chocolatiers)

Mais pour ces petits industriels, la meilleure façon de s'approprier le cacao c'est de l'utiliser comme un ingrédient pour la réalisation de plusieurs recettes, mais pas seulement pour faire du

⁶⁷ Procédé par lequel la poudre de cacao est mélangée à une solution alcaline aqueuse

chocolat. Pour ceux qui ont choisi de faire du chocolat, ils n'ignorent pas la faiblesse du marché local. Leur cible n'est certainement pas la classe populaire. Pourtant d'autres produits peuvent bien être adaptés au niveau de vie et aux habitudes alimentaires de cette classe sociale qui constitue un marché important. Ce qu'il faut, c'est d'innover. L'un d'eux qui a déjà expérimenté des productions inédites qui ont connu du succès pense que c'est à ce niveau qu'il faut porter la réflexion.

« Moi je pense qu'il faut aller sur d'autres produits dérivés du cacao. C'est une richesse et à vouloir copier le chocolat, on va se casser la figure. Notre bière au cacao peut s'acheter dans le monde entier. Je l'ai brassé en Islande, on l'a brassé aussi en France et vous pouvez être livrés dans le monde entier. Une bière c'est 90 % d'eau donc vous mettez du cacao dedans et vous faites une bière au chocolat. Voilà les choses qu'il faut faire pour que le cacao rentre dans les habitudes... » (Homme de 48 ans, chocolatier, champion de Côte d'Ivoire et vice-champion du monde de chocolat-pâtisserie).

Il rappelle même que le succès des grandes fortunes du chocolat s'est construit à partir de recettes qui ne contiennent que 7 % de cacao. Il cite à titre illustratif, l'italien Ferrero Rocher qui en fait partie.

« Il faut distinguer le cacao du chocolat. Le chocolat c'est une recette alors que le cacao est un ingrédient. Ferrero est devenu l'italien le plus riche du monde grâce à une recette qui contient 7 % de cacao. On n'a pas besoin d'en mettre beaucoup, c'est ce qu'ils ont démontré. Parce que ceux qui en mettent plus comme le Lindt, c'est 60 € le kilo. Même pour les gens des pays développés ce n'est pas forcément accessible. Ferrero, dans le sud de l'Italie, les noisetiers c'est-à-dire les arbres qui produisent les noisettes sont à perte de vue. Donc ils en ont tellement qu'ils ajoutent 26 % de noisette, du lait et 7 % de cacao et ça suffit pour eux » (Homme de 48 ans, chocolatier, champion de Côte d'Ivoire et vice-champion du monde de chocolat-pâtisserie).

Pour parvenir à un dépassement et à un changement de perception sur le cacao et ses usages, certains des petits transformateurs s'inscrivent dans une démarche de partage de connaissances et de formations à l'endroit des femmes et des enfants. Pour eux, c'est la meilleure voie de pérennisation des savoirs et des savoir-faire sur le cacao qui constitue encore un mythe pour beaucoup de populations.

4.2 S'appropriier le cacao par la diffusion massive des savoir-faire

La transmission des savoir-faire par l'apprentissage est aussi la préoccupation de certains des petits transformateurs. Ils restent convaincus que c'est la multiplication des petites structures qui et la consommation du cacao sous diverses formes qui permettront une meilleure valorisation et non son contrôle par quelques multinationales, aussi puissantes soient-elles.

« La meilleure manière de consolider ses compétences c'est de transmettre. Ça c'est d'un. De 2, ces enfants-là, il faut les familiariser au chocolat parce que c'est eux qui vont prendre la relève demain. Les femmes, ce sont les acteurs du cacao parce que 70% de la main-d'œuvre est féminine mais 98% des planteurs de cacao sont des hommes. Donc elles travaillent mais elles ne profitent pas de l'argent du cacao. Donc les mettre dans le chocolat, ça peut être important pour la famille pour avoir des revenus complémentaires... Mais si on veut voir, je ne leur apprend pas véritablement à faire le chocolat... mais je leur montre comment on peut l'utiliser (le cacao) dans les applications connexes » (Homme de 48 ans, chocolatier, champion de Côte d'Ivoire et vice-champion du monde de chocolat-pâtisserie).

Ces initiatives d'appropriation locale peuvent être comprises comme une tentative de redéfinition de l'articulation producteurs-transformateurs d'une part, et comme une réinterprétation des rapports entre la Côte d'Ivoire et les puissances industrielles autour de ces cultures, d'autre part.

« On fait la transmission d'un savoir-faire. Notre crédo est très simple. Il faut que la nation ivoirienne soit chocolatière. Vous savez, lorsqu'un jeune Français rentre ici et qu'il parle de vin, on l'écoute. Lorsqu'un italien vient et qu'il parle de spaghetti, on l'écoute. Lorsqu'un chinois vient et qu'il parle de nem, on l'écoute. Nous, ça aurait dû être le chocolat mais on s'est arrêté au cacao. Donc il est temps de reprendre ça » (Homme de 55 ans, transformation de chocolat pur pour les chocolatiers).

Au total, on peut considérer que ces initiatives visent un double objectif : économiquement, elles permettent la création de valeur ajoutée par la transformation locale de ces matières premières tout en offrant aux classes populaires la possibilité de consommer le chocolat et le cacao à travers d'autres produits ; socialement elles créent les conditions de la diffusion des technologies et des savoir-faire particuliers développés autour de ces produits. L'une des plus

grandes illustrations de ce changement de paradigme socio-économique est la fabrication de chocolat en zone de production de cacao par des femmes qui sont pour la plupart analphabètes et issues du milieu rural (Yao Frédéric Kouassi et Thérèse Adou, *Ibid*). Toutefois, le chocolat n'est pas la seule réalisation qu'il est possible de faire à partir du cacao et encore moins l'aliment le plus consommé en Côte d'Ivoire. Transmettre les savoirs sur le cacao, c'est élargir les possibilités d'innovation autour de cette culture et créer les conditions de son appropriation par les masses populaires.

Conclusion du chapitre 3

L'étude du capital culturel des petits transformateurs a montré qu'ils possèdent tous des diplômes du secondaire et du supérieur. Cependant, ces diplômes sont faiblement reliés aux métiers de la transformation. Cette faiblesse est souvent compensée par la combinaison des compétences ou par l'autoformation ou par apprentissage auprès de tiers. Ainsi, contrairement à la division des tâches qui caractérise le monde industriel et les activités manufacturières, ces petits entrepreneurs se distinguent par le cumul de plusieurs compétences et apparaissent plus comme des artisans (gestion de l'entreprise et maîtrise des outils de production) que comme de véritables industriels. Évoluant dans un milieu économique dominé et contrôlé par les multinationales, comment ces petits transformateurs parviennent-ils à exister à espérer une appropriation locale des matières premières agricoles ? Comment mobilisent-ils leur capital culturel à cet effet ?

Il revient souvent que les petits entrepreneurs peinent à accéder aux financements et aux crédits bancaires (Soko, 2009 ; 2011). Les petits transformateurs interrogés ne font pas exception et sont en plus confrontés à plusieurs autres obstacles matériels tels que l'approvisionnement en matières premières agricoles, l'indisponibilité locale d'outils et de machines de production, la faiblesse du marché intérieur, etc. En somme un écosystème défaillant qui profite aux multinationales qui en plus de contrôler les matières premières et les circuits d'approvisionnement sont soutenus par l'État au détriment des acteurs locaux. Cependant, par la mobilisation de leur capital culturel et social, ces derniers parviennent à contourner les obstacles pour continuer à faire exister leurs entreprises et ambitionnent de les développer.

En effet, pour certains, l'accumulation du capital culturel a été un atout pour se lancer dans la transformation des matières premières. Leur connaissance du monde de la finance et leur « capital culturel international » (Draelants & Ballatore, 2014) leur ont permis de mobiliser les ressources financières nécessaires. Pour d'autres, l'accumulation du capital culturel incorporé s'est fait au sein de certaines multinationales et a justifié la création de leur petite entreprise. Pour d'autres encore, c'est la socialisation primaire et le contact prolongé avec les matières premières agricoles qui a déclenché le passage des activités d'achat-vente à celles de la transformation. Enfin pour quelques-uns, c'est la position sociale obtenue grâce à leurs diplômes et leur capacité à mobiliser des ressources financières par des moyens innovants (financement participatif ; *crowdfunding* ; etc.) qui expliquent leur présence dans la transformation.

L'enjeu n'étant pas d'y être, mais d'y rester le plus longtemps possible, ces petits transformateurs s'appuient sur leur capital culturel pour innover et pour réinventer l'usage de ces matières premières afin de les adapter aux réalités locales. Leur démarche consiste à déconstruire le mythe de la production du chocolat (qui est encore le principal produit fini du cacao), en démocratisant les savoirs liés à sa fabrication et en inventant des recettes plus proches des habitudes locales et du niveau de vie des populations. Pour la plupart d'entre eux, viser le marché européen et américain n'est pas une option réaliste, tout comme faire du chocolat comme une simple reproduction de ce qui existe déjà n'en est pas une non plus. Seule leur capacité à innover et à diffuser de nouveaux usages possibles du cacao, du café et de la noix de cajou peut donner plus de chance de succès. Faire de la bière ou de la liqueur de cacao, des desserts à base de café ou encore des dragées avec du cacao et de la noix de cajou sont des moyens lesquels ils pensent pouvoir parvenir à cette appropriation dont ils sont pour l'heure très éloignés.

Deuxième partie

Chapitre 4 : La socialisation communautaire des petits entrepreneurs de l'activité marchande traditionnelle

La Côte d'Ivoire est reconnue dans le monde comme l'un des plus grands pays producteurs de cacao, le café, la noix de cajou, etc. Mais malgré l'installation de multinationales et la présence de plusieurs unités de production industrielle de diverses tailles, seulement une petite partie de ces matières premières est transformée sur place. Le reste est exporté vers l'occident sous la forme brute (cf. chapitre 3). Ce qui explique aussi que le niveau de contribution du secteur secondaire au produit intérieur brut soit encore faible (22 % en 2022). Par contre, le pays enregistre une croissance continue des activités dans le secteur tertiaire qui porte le dynamisme de l'économie ivoirienne depuis plusieurs années. Si la faiblesse de l'appareil de production industrielle peut s'expliquer par l'absence d'habitus industriel chez les ivoiriens et par leur faible niveau de socialisation aux métiers de la manufacture (§ 3), les activités du tertiaire semblent ne pas souffrir de ces manques.

En 2023, le rapport de la Direction générale du Trésor français sur l'économie de Côte d'Ivoire⁶⁸ a montré une prépondérance des activités du secteur tertiaire. Selon ce rapport, le secteur tertiaire contribue à hauteur de 56 % à la richesse du pays et il repose en grande partie sur les télécommunications, les transports, les finances et le commerce, précisant même que cette dernière activité constitue l'un des principaux moteurs de la croissance. Toutefois, le rapport qui s'est davantage intéressé aux effets macroéconomiques de cette croissance (création d'emplois, réduction de la pauvreté, etc.) n'explique pas la résilience des activités de ce secteur ainsi que les ressorts sociaux de leur pérennisation et de leur croissance. L'étude que nous avons réalisée sur les petits commerçants vient combler ce manque et offrir des pistes pour, non seulement analyser la dynamique commerciale en Côte d'Ivoire, mais aussi pour tenter de comprendre le petit commerce à travers son organisation et son fonctionnement.

⁶⁸ Côte d'Ivoire : situation économique et financière, (Ministère français de l'économie et de la souveraineté industrielle et numérique) – Direction générale du trésor, en ligne

Partie du postulat que la pratique des petites activités marchandes nécessite des capitaux (économiques et culturels) *a priori* différents et moins importants que ce qu'exigent les activités manufacturières, l'étude a finalement révélé que c'est seulement de loin que le petit commerce apparaît comme une activité accessible à tous. Dans la réalité, des logiques sociales contribuent à ériger des barrières à l'entrée et à le rendre difficilement accessible à tous. Si nous avons constaté que différentes formes du capital culturel sont mobilisées par les petits commerçants, il est apparu que la forme incorporée est particulièrement importante pour la mise en place d'un petit commerce et pour sa pérennisation. Ceci étant, nous nous sommes intéressés aux dispositions marchandes, mais aussi aux cadres sociaux qui permettent leur développement, assurent leur transmission et contribuent à la pérennisation du petit commerce traditionnel par la reproduction des activités.

Les données de terrain analysées dans ce chapitre montrent que l'ethnie et la religion jouent un rôle important dans la formation de l'habitus marchand, défini comme l'ensemble des dispositions (savoir-être) et des compétences (savoir-faire) directement liées à la pratique du commerce. Autrement dit, l'ethnie et la religion fonctionnent comme des institutions sociales et culturelles utiles à la formation des habitus marchands, en ce sens qu'elles se confondent souvent avec les trajectoires des « petits commerçants ». Ce chapitre insiste par ailleurs sur la double dimension sociale et culturelle des capitaux que ces derniers mobilisent et sur la fonction socialisatrice assurée par ces institutions à travers les communautés qui les incarnent.

Ainsi dans ce chapitre construit en quatre sections, nous avons procédé dans un premier temps à une revue de la littérature sociologique sur les activités commerciales et le phénomène marchand. Certaines notions développées et étudiées par la sociologie, et les sciences sociales de façon générale, nous ont servi pour l'élaboration d'un cadre théorique pour l'analyse des données. Dans la seconde section, nous nous sommes intéressés aux différentes formes du capital culturel présentes dans le petit commerce ainsi qu'aux représentations que les acteurs s'en font. La troisième section porte sur les communautés ethnique et religieuse en tant que cadres socialisateurs et sur le rôle qu'elles jouent dans la production et la circulation des informations et des savoirs marchands. Cela permet de mieux comprendre les logiques de contrôle et de monopolisation de certains segments de la petite distribution par des communautés. Enfin dans la dernière section, nous avons analysé le processus de rationalisation économique de ces petits commerçants, pris dans un arbitrage entre « *encastrement* » dans les institutions communautaires et « *désencastrement* » en vue d'une émancipation économique

pour moderniser et développer leurs activités, mais aussi pour rompre avec le processus de reproduction générationnel des acteurs du petits commerce traditionnel.

1 Une analyse sociologique du phénomène marchand

La sociologie compte parmi les disciplines scientifiques qui se sont tardivement intéressées au phénomène marchand. Selon Pierre François (2008), cela s'explique par le fait que le fonctionnement du marché soit resté pendant longtemps « *le sanctuaire de la science économique* » (p.7), bien que cette dernière ait peiné, selon lui, à s'imposer et à convaincre sur cet objet. C'est avec l'avènement de la « nouvelle sociologie économique » (Swedberg, 1994 ; Granovetter, 2008) que les sociologues vont davantage s'intéresser aux relations marchandes en tant que fondement de l'activité économique.

Les nombreuses études réalisées par les sociologues sur cet objet ont permis de conclure que les activités économiques sont encadrées dans le monde social dans lequel elles sont pratiquées (Bourdieu, 2000). Ceci dit, « *les relations marchandes sont inséparables d'une organisation sociale qui les rend possible et les marchés, loin de renvoyer à l'état de nature, apparaissent plutôt comme des "constructions sociales" impliquant une inscription culturelle et une mise en forme institutionnelle* » (Anzalone, de Lagerie & Debril, 2011, p.2). Une telle analyse suppose implicitement l'existence d'une diversité de mécanismes sociaux de qualification des biens et de légitimation des compétences, mais aussi une pluralité de modes d'acquisition des savoir-faire et savoir-être.

S'appuyant sur des travaux sociologiques classiques, Ronan Le Velly (2010) montre que l'échange marchand ne résulte pas de programmes d'actions prédéterminés mais suppose plutôt que les agents se fondent sur les institutions des marchés pour interpréter les situations et élaborer des stratégies d'action (Granovetter, 1985 ; Becker, 1986). En citant Karpik (1989), Fligstein (1990) et Cochoy (1999), il veut montrer que chaque marché se caractérise par des règles et des modes de fonctionnement spécifiques. Ainsi, lorsque le marché ne se caractérise pas par l'application stricte des règles de la concurrence, c'est bien au nom de la « culture de la famille » (Nicole Biggart, 1988), c'est-à-dire au nom d'un comportement coopératif d'individus pourtant engagés dans la concurrence. Un tel comportement peut s'expliquer par la volonté de préserver le lien social entre les membres d'un groupe afin de renforcer son contrôle sur une activité économique. Le type de petit commerce étudié ici repose en grande partie sur un fonctionnement communautaire traditionnel.

Dans ses travaux sur les sociétés précapitalistes, Karl Polanyi (1944) a mis en évidence cette dimension en évoquant la réciprocité qui caractérise les échanges marchands. Son postulat est que ce sont les structures sociales et les « réseaux des devoirs sociaux » qui contribuent à régler les modalités de production et d'échanges de biens. Dans les sociétés modernes ou capitalistes en revanche, le système de marché s'affranchit de ces structures sociales pour fonctionner de manière autonome. Ce ne serait moins le rapport aux hommes qui commande le rapport aux choses que l'inverse. Florence Weber (2000) et Pascal Chantelat (2002) pensent que le « rapport aux choses » n'efface pas pour autant les relations personnelles présentes dans les activités marchandes.

On peut donc retenir que l'activité économique traditionnelle se caractérise par un mode de fonctionnement qui repose avant tout sur le lien social. Pour ce qui concerne les petites activités marchandes, la dimension traditionnelle réside dans des réseaux de solidarité communautaire. Pour décrire et analyser ces activités ainsi que leurs acteurs, la sociologie nous offre différentes entrées.

1.1 La construction identitaire du petit commerçant traditionnel

Les analyses marxistes de la domination économique soulignent l'opposition entre la classe des bourgeois et celle des prolétaires, c'est-à-dire entre les détenteurs des moyens de production et ceux qui constituent la force de travail. Pourtant, dans son texte, *Les luttes de classes en France*, écrit en 1850, Karl Marx a révélé l'existence de 7 classes sociales à savoir l'aristocratie financière, la bourgeoisie industrielle, la bourgeoisie commerçante, la petite bourgeoisie, la paysannerie, le prolétariat et le sous-prolétariat. Plus tard dans le chapitre 25 de son ouvrage *Le Capital* (1867), il a développé le concept d'« armée de réserve » en référence à la force de travail et à la loi générale de l'accumulation capitaliste⁶⁹. Par ce concept, il explique que le marché capitaliste divise la population en une armée active (le prolétariat) et une armée de réserve composée d'individus capables de travailler mais dépourvus d'emplois (le sous-prolétariat). Si Thomas Malthus comprendra plus tard l'existence de cette « armée de réserve » comme la conséquence de la surpopulation, Marx l'analyse plutôt en termes de rapports aux besoins de la production et aux aspirations de ceux qui possèdent les moyens (Clouet, 2023).

⁶⁹ Voir le chapitre 25 de ce livre

Autrement dit, ce sont les détenteurs des capitaux qui décident du sort de cette « armée de réserve » en fonction de leurs propres intérêts.

A la fin des années 1970, Luc Boltanski revient sur l'existence d'une couche intermédiaire. Selon lui, la création de cette « classe moyenne » répondait à des enjeux économiques et politiques et elle devait être « *capable, par sa force et par son nombre, d'équilibrer, d'endiguer de vaincre la classe ouvrière* » (1979 ; p. 80). Parmi les groupes sociaux qui composent cette classe moyenne, on retrouve ceux que Marx désignait comme les « petits bourgeois », économiquement plus faibles que les bourgeois mais détenteurs de leurs propres moyens de production. Il s'agissait entre autres des artisans, des boutiquiers, des petits agriculteurs propriétaires terriens, des petits commerçants, etc. L'étude de Nonna Mayer (1986) sur le petit commerce en France a démontré que les petits commerçants constituent bien une catégorie sociale qui possède une identité distincte de celle du salarié et du grand patron.

Dans le premier chapitre de leur ouvrage intitulé *Sociologie des dirigeants de grandes entreprises*, François-Xavier Dudouet et Antoine Vion (2024) sont revenus sur la réflexion de James Burnham (1947) à propos de l'entreprise moderne. A la question de qui des détenteurs des moyens de production ou des managers contrôlent les entreprises, ce dernier a répondu que la possession n'a pas de signification sociologique sans le contrôle (p.27). Autrement dit, ce sont ceux qui contrôlent les moyens de production, en l'occurrence les managers, qui en ont matériellement la propriété même s'ils ne l'ont pas juridiquement. Mais à la différence des grandes entreprises où le manager est rarement le propriétaire, dans les petites activités marchandes, le commerçant est à la fois gérant, souvent unique contributeur financier et propriétaire de l'outil de travail. C'est d'ailleurs ce que nous ont indiqué la quasi-totalité des petit.es commerçant.es que nous avons interrogés. Toutefois, avoir le contrôle de son commerce n'est pas l'unique critère qui fait l'identité du petit commerçant traditionnel. Des caractéristiques non économiques permettent aussi de l'identifier.

En effet, Robinson Braudy et Jean-Philippe Juchs (2007) ont rappelé que la notion « d'identité » a été mobilisée par les sciences sociales pour analyser et expliquer la condition sociale, c'est-à-dire la manière dont les individus se situent par rapport à eux-mêmes, aux autres et aux institutions. Les anthropologues structuraux l'ont alors associée à l'ethnicité en la considérant comme une réalité fondamentale et universelle de la vie en société, c'est-à-dire comme une « donnée immuable et naturelle » (2007). Prenant leur contre-pied, Fredrick Barth (1969) a montré au contraire que les identités sont créées et maintenues par le jeu des interactions entre

les groupes. Pour soutenir son argument, il s'est appuyé sur la théorie de l'interactionnisme symbolique de George Herbert Mead (1963) qui postule que la participation d'un individu à un groupe social dépend pour beaucoup de sa compréhension de l'environnement symbolique de ce groupe. Chaque groupe possédant une identité qui lui est propre, les membres qui composent ce groupe partagent obligatoirement un ensemble commun de signification (Dufort, 1992). En référence à cette théorie, on peut affirmer que l'ethnie, même si elle constitue dans certains cas une ressource symbolique importante pour le groupe, ne suffit pas à faire l'identité de celui-ci. D'autres caractéristiques sont à prendre encore en compte dans sa définition.

Serge Paugam définit l'identité comme « *l'ensemble des caractéristiques et des attributs qui font qu'un individu ou un groupe se perçoive comme une entité spécifique et qu'il soit perçu comme telle par les autres. Ce concept doit être appréhendé à l'articulation de plusieurs instances sociales, qu'elles soient individuelles ou collectives* » (2010 ; pp. 72-73). Pour Goffman (1992), les identités individuelles naissent des interactions sociales plus qu'elles ne les précèdent, car l'identité n'est pas une propriété figée mais plutôt le fruit d'un processus (Berger & Luckmann, 1996). Autrement dit, la construction identitaire est un processus continu qui se fait tout au long de la trajectoire individuelle et qui dépend à la fois des contextes et des ressources culturelles et symboliques dont fait partie l'ethnie.

Selon Claude Dubar (1991), « *L'identité n'est autre que le résultat à la fois stable et provisoire, individuel et collectif, subjectif et objectif, biologique et structurel des divers processus de socialisation qui conjointement construisent les individus et définissent les institutions* » p.113. On comprend donc par là qu'il ne saurait exister d'identité en dehors des institutions qui les incarnent ou des cadres sociaux dans lesquels elle se construit. C'est d'ailleurs pour cela que Braudy et Juchs (2007) soutiennent que les identités sont d'abord collectives et qu'elles trouvent leur origine dans les formes identitaires communautaires où les sentiments d'appartenance sont particulièrement forts (langue, origine régionale, histoire). Mais ils n'ignorent pas cependant, l'existence de formes identitaires « sociétales » qui renvoient à des collectifs plus éphémères et à des liens sociaux provisoires tels que les groupes de pairs, de travail, de religion, etc.

L'identité à laquelle nous nous intéressons concerne le travail et elle est liée à un type précis d'activité, le petit commerce. Pour Ivan Sainsaulieu et Marc Perrenoud (2018), il est important de situer plus finement la discussion autour de l'identité au travail tout en considérant l'articulation des approches interactionniste, bourdieusienne (habitus) et celles centrées sur les

situations de travail. S'appuyant sur la littérature existante, ils identifient 3 manières situées de concevoir l'identité au travail. D'abord l'identité au travail qui se constitue à travers les représentations collectives au sein des organisations (Renaud Sainsaulieu, 1977). Ensuite l'identité professionnelle centrée sur les trajectoires individuelles et les transformations survenues au cours du temps via des transactions identitaires (Dubar, 2002). Enfin l'identité de métier qui concerne l'adhésion aux manières de penser, de faire et de se comporter propre à un métier donné. Cette identité est informelle et transmise au sein des groupes professionnels (Zarka, 1979 ; 1987). Partant de la profession d'infirmière, Ivan Sainsaulieu (*Ibid.*) montre que l'identité oscille entre soins, proximité avec le médical, tâches techniques ou relationnelles. Dans ce cas, l'appartenance identitaire est à géométrie variable, se construisant selon le service, le binôme, la génération, le statut d'ancienneté, etc.

Pour les sciences de gestion (Sainsaulieu et Chanlat, 1990 ; Dubar et Tripier, 1998), trois dimensions sont pertinentes pour définir l'identité professionnelle : les acquis professionnels (formation, compétences, expériences), la personnalité (aptitudes, traits de personnalité, valeurs) et la maîtrise de l'environnement professionnel (marché du travail, réseaux). Le petit commerçant n'est certes pas doté de capital culturel au sens du diplôme et des titres scolaires mais il possède des savoirs, des compétences et des dispositions particulières. De plus, il maîtrise son environnement professionnel par le contrôle des circuits marchands. Au regard de sa particularité, fait-il partie d'un groupe professionnel ou simplement d'une communauté marchande spécialisée ?

1.2 Des communautés marchandes spécialisées

Parler de groupe professionnel en faisant allusion aux acteurs du petit commerce traditionnel peut sembler vide de sens, puisque les critères définis pour qualifier un groupe comme tel s'y appliquent difficilement. En plus, il ne revient pas au sociologue de dire d'un métier qu'il est une profession ou non. Ce qui doit l'intéresser, c'est la démarche entreprise par les acteurs et les éléments qui peuvent permettre d'analyser le processus de professionnalisation (Lahire, 2016). Pour Everett Hughes (1996), la question que devrait se poser le sociologue est celle-ci : « *dans quelles circonstances les membres d'un métier essaient-ils de transformer celui-ci en profession ?* » et « *quelles étapes franchissent-ils pour se rapprocher du modèle valorisé de la profession ?* » (p.77). Même si l'exercice de certaines professions reste soumis à des formations spécifiques et à la possession de titres scolaires, ces professions sont avant tout liées à des pratiques construites collectivement et reconnues socialement (Lanher, 2016).

Jean-Michel Chapoulie (1973) rappelle que le terme « profession » est associé à plusieurs catégories de pratiques quotidiennes que la plupart des chercheurs ne distinguent pas clairement. D'abord il y a les « professions établies », c'est-à-dire les métiers qui ont su développer un ensemble de caractéristiques, un monopole d'exercice et un contrôle des praticiens. C'est par exemple le cas des professions de médecin, d'avocat, de pharmacien, etc. Pour exercer ces métiers, il faut avoir suivi des formations spécifiques et il faut que celles-ci aient été sanctionnées par des titres officiellement reconnus. Ensuite, il y a les autres professions qui échappent partiellement ou totalement à ces contraintes organisationnelles et qui apparaissent beaucoup plus comme des métiers. Leurs modes informels de diffusion et de transmission des savoirs et des connaissances ne permettent pas de les considérer comme des professions. C'est le cas du commerce traditionnel qui, du fait du caractère informel de ses pratiques, fait davantage penser à des communautés marchandes spécialisées plutôt qu'à un groupe professionnel.

De façon générique, la communauté désigne ce qui fait que des individus et des groupes ont des choses en commun et en partage. Dans l'ouvrage intitulé *Faire communauté en société* (2010), les auteurs pensent que « *se priver complètement du thème (communauté), c'est éradiquer en puissance toute analyse en termes de groupe social, voire de relation sociale* » (p.23), car c'est la densité des liens sociaux qui fait qu'un individu peut se sentir plus ou moins rattaché à un groupe plutôt qu'à la société entière. Dans notre étude sur les petits commerçants traditionnels, la notion de « communauté » peut au moins être mobilisée comme « idée directrice » (Nisbet, 1984) pour analyser des processus de socialisation à l'activité marchande.

Se fondant sur la dialectique communauté/société, Max Weber (1995 [1921]) a distingué deux formes de relations sociales : une qui repose sur un sentiment d'appartenance et une autre qui se rapporte à un compromis d'intérêts. Lorsqu'il a volontairement choisi d'accorder une moindre importance au débat qui avait cours sur la définition de la notion, c'était pour accorder un plus grand intérêt aux processus de communalisation, c'est-à-dire aux raisons qui conduisent à la constitution et au maintien des solidarités dans les groupes (Boudon et Bourricaud, 1982). Dans l'étude sur les petits commerçants traditionnels, la notion peut donc servir à analyser les logiques de contrôle communautaire et les stratégies de préservation des intérêts commerciaux par la monopolisation de segments du petit commerce.

Mais la notion de communauté renvoie également à la religion puisque dans la langue allemande contemporaine, le terme « *Gemeine* » désigne à la fois une « paroisse religieuse » et

une « municipalité » (Salzbrunn, *in* Sainsaulieu et *al.*, 2010, p. 39). La communauté peut donc reposer sur une idéologie religieuse qui incarne l'intérêt collectif. Lorsqu'elle cite des sociologues germanophones tels que Rudolf Stichweh et Niklas Luhmann, Monika Salzbrunn (*Ibid*) veut encore montrer que l'approche théorique sur laquelle se fondent ces derniers met aussi en perspective la notion de communication et la capacité à créer une connectivité entre ses membres. Mais bien que l'appartenance communautaire soit généralement saisissable à travers le langage verbal, un ensemble de gestes, de pratiques, d'habitudes ritualisées, de croyances et de signes permettent également de rattacher des individus à des communautés établies. Dans le petit commerce traditionnel en Côte d'Ivoire, la langue (ethnique) et les pratiques religieuses sont des éléments qui permettent d'identifier et de légitimer les communautés marchandes.

Pour finir, et en référence à Georg Simmel (1991) pour qui les communautés rurales ou traditionnelles reposaient essentiellement sur des statuts assignés (comme dans les sociétés à caste), nous postulons que les groupes professionnels peuvent être considérés comme une version moderne des communautés spécialisées puisqu'elles assurent toutes les deux des fonctions sociales par des pratiques du quotidien. Mais à la différence des groupes professionnels, les communautés marchandes spécialisées que nous avons étudiées reposent souvent sur des liens forts construits autour de l'appartenance ethnique ou religieuse, avec une organisation et un mode de fonctionnement particuliers.

1.3 Ethnicité et activité marchande chez les communautés immigrées

L'ethnicité en tant que concept scientifique a émergé comme une réfutation de l'existence des ethnies et des groupes ethniques en tant que des choses dans le monde. Les premiers retours scientifiques sur les présupposés non discutés de l'existence des ethnies comme des totalités closes sont l'œuvre des anthropologues comme Fredrik Barth (1969). Dans l'introduction de l'ouvrage collectif auquel il a participé, il propose de considérer les groupes ethniques comme des catégories d'attribution et d'identification qui classent les gens en fonction de leur origine et de leur culture réelles ou supposées. Envisager l'ethnie comme tel invite à déplacer l'attention depuis l'intérieur du groupe ethnique (langue, culture, organisation politique) vers la frontière où se jouent les distinctions catégorielles entre des « Nous » et des « Eux », c'est-à-dire dans un système de relations (Poutignat et Streiff-Fénart, 2017).

Lorsque la sociologie s'intéresse à l'ethnicité, c'est pour l'envisager comme un construit social et pour analyser ses mécanismes de formation, de maintien et de transformation des groupes, des frontières et des sentiments d'appartenance (Lamine, 2005). Dans *Économie et Société* (Tome 2, Agora-Pocket, 1995) Max Weber a défini les groupes ethniques comme « *une croyance subjective à une communauté d'origine fondée sur des similitudes de l'habitus extérieur ou des mœurs, ou les deux, ou sur des souvenirs de la colonisation ou de la migration, de sorte que cette croyance devient importante pour la propagation de la communalisation – peu importe qu'une communauté de sang existe ou non objectivement* » (p. 130). L'ethnicité n'est donc pas seulement un attribut, c'est aussi le résultat d'un processus, une construction sociale souvent conduite par des minorités qui s'engagent dans des luttes pour l'accès aux biens et ressources et pour une reconnaissance sociale.

Nathan Glazer et Daniel Moynihan (1975) l'ont démontré en mettant en évidence le processus d'ethnisation aux États-Unis par lequel des migrants se sont transformés en *Ethnic-group*. Prenant l'exemple du groupe ethnique construit par les « Italo-Américains », ils montrent que c'est le résultat de l'unification de catégories multiples infranationale sous une origine nationale (Siciliens et Piémontais). Bien que ce groupe ethnique soit perçu comme porteur d'une certaine culture, celle-ci ne préexiste pas au groupe lui-même et n'est pas forcément héritée. Il est construit par sélection de symboles identitaires ou de narration du passé, qui constituent des ressources pour des enjeux du présent, tels que la création d'entreprise par exemple. Dans le cas de l'Afrique, des chercheurs comme Anselme et M'Bokolo (1985) ont montré comment les catégories ethniques contemporaines ont été historiquement construites et réappropriées par les acteurs sociaux en projetant sur l'Afrique l'image d'un continent en proie aux conflits ethniques. Mais ce qui importe le plus, ce sont les procédures de fabrication de ces groupes ethnique et les catégorisations opérées par la colonisation (Dozon, 2005 ; Bazin, 1985).

D'un point de vue économique, l'ethnicité peut servir de base pour analyser les privilèges et les mécanismes d'exclusion économique dont certains groupes ethniques sont l'objet. Historiquement, la création d'entreprise est un moyen par lequel les populations immigrées s'insèrent économiquement et socialement (Pécoud, 2012). De tous les temps confrontés à la discrimination et souvent considérés comme sous-qualifiés, les immigrés ont trouvé dans la création d'entreprise, notamment dans la pratique du commerce, une façon d'échapper au chômage et à l'exclusion sociale. C'était déjà le cas à l'époque de la transformation capitaliste lorsque des populations d'origines diverses se sont retrouvées confrontées au chômage et à la

précarité. Georg Simmel rappelle que « *toute l'histoire économique montre que l'étranger fait partout son apparition comme commerçant, et le commerçant comme étranger* » (1990 : 54). Selon cette analyse, c'est aussi par l'activité commerciale qu'il est possible pour des immigrants, situés au bas de l'échelle sociale et initialement destinés à occuper des emplois industriels peu qualifiés, de devenir des « patrons ».

Pour expliquer la création d'entreprises commerciales par des immigrants, plusieurs théories ont été élaborées autour de la notion d'ethnicité. Antoine Pécoud (*Ibid*) classe les travaux sociologiques qui se rapportent à ces approches en trois groupes. La première approche qu'il identifie est liée aux travaux des chercheurs britanniques tels que Aldrich, Zimmer et McEvoy (1989), Coste et Waldinger (1994) et Barrett, Jones et McEvoy (1996). Selon cette approche, la création de commerces s'explique par le contexte social et géographique peu favorable à l'emploi des non-nationaux. Ces derniers voient alors dans la satisfaction des besoins des populations étrangères la possibilité de se constituer un marché et de le protéger en mettant en place des mécanismes de cession, de reproduction de commerces et de transfert des savoirs à d'autres membres de la communauté (souvent les nouveaux arrivants).

La seconde approche qu'Antoine Pécoud identifie explique la création de commerces par la possession de capitaux économiques et par des compétences particulières. Pour les auteurs qui la défendent, ce sont les caractéristiques de classe des immigrants qui expliquent la création d'entreprises et non l'argument de la satisfaction de « marchés protégés ». Selon eux, cet argument ne tient pas la route puisque les immigrants constituent généralement un groupe social majoritairement composé d'individus faiblement dotés de pouvoir d'achat. Pour ce faire, Pécoud cite les travaux de Timothy Bates (1997) et George Borjas (1999) qui expliquent plutôt la prépondérance des Asiatiques dans le commerce aux États-Unis par le niveau plus élevé de ressources économiques et culturelles de ces derniers, comparés à ceux des Afro-Américains et des Hispaniques.

La troisième approche décrit le commerce pratiqué par les communautés étrangères comme une activité qui repose avant tout sur des ressources ethniques, c'est-à-dire sur « *des caractéristiques sociales d'un groupe que les propriétaires d'entreprises co-ethniques utilisent dans leurs affaires ou dont leur entreprise bénéficie passivement. Les ressources ethniques comprennent les valeurs, les connaissances, les compétences, les informations, les attitudes, le leadership, la solidarité, l'orientation vers le séjour et les institutions* » (Light et Bonacich,

1991, p. 18-19). Autrement dit, ce sont les savoirs particuliers et les compétences liées à l'ethnicité qui composent les ressources nécessaires à la pratique marchande.

En définitive, même si Barth pense que les groupes ethniques n'ont pas d'existence réelle en tant qu'entités culturelles, il reconnaît cependant qu'ils existent bel et bien en tant que forme d'organisation sociale (Barth, 1969). Pour nous, l'ethnicité repose avant tout sur le lien social d'appartenance qui est indispensable à la solidarité marchande, à l'atténuation de la compétition et à la circulation de l'information. De ce fait, l'ethnicité renferme une dimension professionnelle qui est observable à travers les attitudes et les aptitudes exprimées par des savoir-faire et des savoir-être. Si l'approche de la satisfaction de « marchés protégés » ne nous semble pas suffisamment pertinente pour notre analyse, les deux autres peuvent en revanche aider à comprendre comment l'ethnicité participe à la pérennisation du petit commerce traditionnel pratiqué par les communautés.

1.4 Religion, activité économique et Max Weber

L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme de Max Weber (1964 [1905]) reste aujourd'hui encore la référence en matière d'études sociologiques sur l'influence que la religion peut exercer sur les pratiques économiques. Selon son approche, la teneur spécifique de la croyance religieuse peut profondément affecter le comportement économique. Même si très peu d'études ont été réalisées après lui sur la relation entre ces deux objets sociologiques (Papageorgiou, 2012), il ressort de la littérature existante que les croyances religieuses participent à façonner les comportements et les attitudes économiques (Noland, 2007 ; Pras, 2007), notamment par un choix de vie ascétique.

Si la religion reste une conviction personnelle et subjective qui n'est pas toujours évidente à mesurer, elle a une influence sociale beaucoup moins difficile à observer. Selon l'approche d'Émile Durkheim, la religion est un système de croyances et de pratiques relatives au sacré (Michelat et Simon, 1977). Cette définition est tout de même discutée par Charles Y. Glock (1961) qui conteste le fait de réduire la religion à la croyance et à la pratique. Il faudrait la considérer dans sa totalité puisqu'elle réunit aussi les expériences, les rituels, les idéologies, les conséquences, etc. Autant de dimensions qui ne sont pas suffisamment mises en avant selon lui (Idid., 1962). D'autres chercheurs ont justement considéré ces dimensions dans leur tentative d'opérationnalisation de la notion.

C'est d'abord le cas de Y. Fukuyama (1961) pour qui la religion peut être saisie à travers ses dimensions cognitive, culturelle, de crédo et dévotionnelle. A sa suite, Gerhard Lenski (1963) a montré qu'il est possible de mesurer l'adhésion d'un individu à la religion à travers les pratiques associatives, les fréquentations religieuses, les croyances doctrinales et les actions dévotionnelles. Même si l'approche de Lenski semble objectiver au mieux le concept de religion, la multiplication des dimensions et leur constante évolution dénotent de la complexité à définir le concept et à le rendre mesurable. Mais ce qui nous intéresse à ce stade, ce sont les effets de la croyance et des pratiques religieuses sur l'attitude et la motivation entrepreneuriales des agents économiques, notamment les petits commerçants que nous avons étudiés.

Bien que les observations de Max Weber aient concerné la religion chrétienne, sa méthode s'est révélée pertinente pour analyser la relation entre le phénomène entrepreneurial et la spiritualité dans d'autres sphères religieuses (Carré, 1986 ; Turner, 1978). En effet, l'analyse de Weber qui n'avait pas vocation à établir un lien mécanique et exclusif entre le calvinisme puritain du 18^e siècle et le capitalisme entrepreneurial naissant (Luca & Maldinier, 2016) reposait plutôt sur le constat empirique d'une inégalité de développement entre villes catholiques et villes protestantes. La conclusion qu'il a tiré de ce constat, c'est que les valeurs telles que l'honnêteté, la ponctualité, l'application au travail et surtout le choix d'une frugalité bien éloignée de toute conception hédoniste pouvaient expliquer le comportement d'accumulation qui caractérisait les protestants. Les études qui ont été réalisées à partir de cette approche ont non seulement montré que ces valeurs ne sont pas exclusives à la religion chrétienne, mais elles ont en plus confirmé l'existence d'une relation entre religion et entrepreneuriat.

C'est en effet ce qu'Aissa Hireche et Hadjer Doudi (2016) ont tenté de vérifier à travers une étude sur l'entrepreneuriat des musulmans. Tout d'abord, elles rappellent que le Coran (*Kur'an*) et la Tradition du Prophète (*Sunna*) encouragent au travail et magnifient l'effort en tant que « devoir » (Pras, 2007), car il est mieux de gagner honnêtement sa vie comme cela est prescrit dans certains hadiths. Pour soutenir leur analyse, elles se réfèrent aussi à certains auteurs scientifiques qui se sont intéressés à la question de l'influence de la religion sur la décision et la création d'entreprise à savoir Audretsch, Boente et Tamvada, (2007), Vallière, (1997, 2008), Carswell et Rolland, (2007), ou encore d'autres qui ont analysé les conditions de réussite ou d'échec dans l'entrepreneuriat tels que Bellu et Fiume (2004) et Ibrahim et Angelidis (2005).

Si les travaux fondateurs de Max Weber ont établi un lien entre le capitalisme et le développement d'une éthique protestante, l'étude réalisée par Hireche et Doudi sur la religion

musulmane, à l'image de bien d'autres travaux, confirme la relation entre univers religieux et monde des affaires. Ainsi, ce qui motive les entrepreneurs croyants n'est pas tant la recherche du gain que l'obligation de le faire dans le respect des recommandations divines contenues dans les Évangiles et les hadiths. Par l'effort et la vertu, les croyants font le témoignage de leur dévotion et de l'exaltation de Dieu. Le salut de l'homme, toujours incertain, nécessiterait un dur labeur car la réussite est un signe d'élection et l'acharnement à la tâche et au travail devient une vocation (*Beruf*).

Mais les rapports contemporains entre religion et économie imposent un retournement du postulat wébérien. Selon Nathalie Luca et Rémy Madinier (2016), l'essor du capitalisme et l'expansion du modèle économique néolibérale semblent avoir inversé le rapport des choses. Alors que la motivation religieuse était première chez Weber, entraînant un bouleversement dans la conduite des affaires économiques, il est plutôt aujourd'hui question d'une adaptation de la spiritualité, ou du moins de ses expressions concrètes, aux impératifs du marché, sans cesse disputé du point de vue de la concurrence et qu'il faut savoir conserver. La religion devient alors à la fois le « marché » et le moyen par lequel il est possible de l'atteindre à partir des communautés qui sont placées au cœur de cette stratégie. C'est d'ailleurs pour cela qu'il n'est pas rare de trouver en Côte d'Ivoire, des associations d'hommes et femmes d'affaires organisés en communautés religieuses. Même s'il s'agit de communautés de foi, l'objectif principal qui porte sur « les affaires » se traduit souvent par la conquête ou la préservation de marchés.

Dans l'étude que nous avons réalisée, les communautés religieuses sont aussi apparues comme des espaces d'acquisition des dispositions marchandes (frugalité, circulation des savoirs, croyances, sentiment de devoir et de solidarité, espérance, foi, patience, partage, etc.) et comme des marchés sûrs ou « protégés » au nom de l'esprit de solidarité et d'entraide qui les caractérise, unit leurs membres et sert leurs intérêts.

1.5 Un modèle pour analyser le petit commerce traditionnel en Côte d'Ivoire

Si le capital culturel est reconnu comme une ressource impliquée dans la création d'entreprise (Chauvin, Grosseti et Zalio, 2014), la question est alors de savoir sous quelle forme elle apparaît dans le petit commerce traditionnel. Pour tenter d'y répondre, nous nous servons des différentes entrées que les sciences sociales et la sociologie proposent pour étudier le

phénomène marchand. Pour ce faire, notre modèle d'analyse sera principalement construit autour des notions d'identité, de communauté, d'ethnicité et de religion. La particularité de ce modèle est qu'il place la notion de capital culturel au cœur de la stratégie pour identifier les processus d'acquisition des compétences et les modes et canaux de transmission des savoirs marchands. En outre, les approches développées autour de ces notions nous serviront de repères théoriques pour analyser et comprendre les logiques communautaires de conservation des avantages marchands dans le petit commerce.

Les études réalisées en Côte d'Ivoire sur les petits commerçants ont révélé qu'ils sont majoritairement issus de l'immigration (Bekoin, 2015 ; Diby, 2021), sans niveau scolaire et sans diplômes (Soko, 2011). L'acquisition et la transmission des savoirs se faisant en dehors de l'école et des circuits officiels de diffusions des savoirs, les notions d'ethnicité et de religion peuvent permettre d'appréhender les modes de transmission de ces savoirs marchands. D'autant plus que nous considérons que les communautés qui se constituent à partir de ces ressources culturelles (ethnicité et religion) fonctionnent comme des cadres socialisateurs à l'activité commerciale et qu'elles participent à la formation et au développement des habitus marchands.

Les études sociologiques ayant également montré que les activités marchandes pratiquées par les communautés dépendent du lien identitaire, notre modèle propose d'analyser les stratégies d'assimilation ou d'identification à des groupes d'origine ou d'appartenance et les stratégies de désaffiliation du groupe d'origine. Comme nous l'avons vu plus haut, l'identité est un construit social qui ne se réduit pas à l'ethnicité ou à l'appartenance nationale ou régionale.

En fin de compte, nous analyserons dans ce chapitre les données essentiellement empiriques récoltées sur notre terrain situé dans la commune de Yopougon à Abidjan⁷⁰, précisément au sein et dans les alentours du marché de quartier dénommé « nouveau quartier ». Au total, et en plus des données tirées de l'observation et des expériences vécues (nous avons habité le quartier durant plusieurs années), 37 entretiens semi-directifs réalisés auprès de petits commerçants composent le corpus de données dont 25 seront consacrés à l'analyse du petit commerce traditionnel dans ce chapitre.

⁷⁰ Plus vaste commune de Côte d'Ivoire, la commune de Yopougon s'étend sur une superficie de 164,2 km². Le dernier recensement général de la population et de l'habitat (RGPH 2021) a dénombré plus de 1,5 million d'habitants répartis dans 32 quartiers. (fr.wikipedia.org/wiki/Yopougon)

2 Les formes de capital culturel présentes dans le petit commerce traditionnel

De façon générale, la création d'entreprise nécessite la mobilisation de plusieurs types de ressources. Même si les petites activités marchandes, en apparence, sont moins exigeantes en termes de volume ou de niveau de ressources nécessaires, elles ne font pas exception à cette règle. Parmi ces ressources, il y a le capital culturel qui se compose de l'ensemble des savoirs et des compétences dont dispose un individu. Si dans son acception le capital culturel fait écho au diplôme et à ses effets sur la reproduction et la mobilité sociale, sa valeur dépend avant tout des espaces et des champs sociaux qui le valident et le légitiment (Glevarec, 2018). Autrement dit, le diplôme ne fonctionne pas toujours comme une ressource indispensable dans tous les champs et pour tous les agents. D'autres formes du capital culturel peuvent se substituer au diplôme tout en se montrant déterminantes et efficaces.

Les petits commerçants traditionnels que nous avons étudiés, et qui sont quasiment tous sans diplôme, confirment cette réalité sociale. Pour les acteurs de ce champ économique, la non-possession de diplôme ne constitue en rien une carence ou un obstacle à la pratique de leurs activités. Bien au contraire, ils revendiquent la possession d'autres ressources culturelles qu'ils jugent plus efficaces. En effet, pour ces acteurs du petit commerce traditionnel, la pratique du commerce ne repose pas forcément sur des savoirs formalisés et légitimés par les diplômes.

2.1 L'incongruité du diplôme dans le petit commerce traditionnel

Lorsque nous les avons interrogés sur leurs parcours scolaires et sur le lien éventuel qui existe entre celui-ci et le petit commerce, rares sont ceux qui n'ont pas été surpris par notre question. Ils la trouvaient même inopportune et semblaient ne pas comprendre qu'il puisse exister de lien entre leur petit commerce et un quelconque diplôme. Selon la représentation qu'ils s'en font, le diplôme ne correspond pas au type d'activité qu'ils exercent.

« Je ne suis pas allé à l'école, c'est pour ça que tu me vois ici (rires). Ça, c'est nous, notre travail. C'est pour nous-là. On ne connaît pas papier (entendez : on n'a pas de niveau d'études, on n'est pas diplômé) » (Homme de 29 ans, commerçant de produits de beauté).

La hiérarchisation des capitaux culturels a pris place dans la conscience des individus et des groupes, faisant du diplôme un titre qui garantit presque systématiquement une position sociale élevée par la pratique d'activités plus valorisantes et plus modernes. C'est ce qui explique que ces petits commerçants considèrent l'activité libérale qu'ils exercent comme un travail réservé aux individus qui n'ont pas les qualifications et les compétences nécessaires pour travailler dans les administrations. Le petit commerce représente donc pour ces derniers, l'horizon professionnel.

Mais parler de diplôme en Côte d'Ivoire, c'est faire surtout référence au système formel d'éducation et de formation organisé dans la langue officielle du pays (le Français) et qui couvre trois cycles de formation (primaires, secondaire, supérieur). Cependant, il existe en parallèle de celui-ci d'autres types d'enseignements qui restent encore très informels. L'enseignement de type coranique en fait partie (Binaté, 2016). En plus des préceptes religieux et des connaissances islamiques sur lesquels il repose, cet enseignement renferme aussi une dimension linguistique puisqu'il est généralement dispensé en arabe. Si nous nous référons à Pierre Bourdieu, l'apprentissage d'une nouvelle langue peut être considéré comme une démarche d'accumulation du capital culturel et sa maîtrise peut constituer un savoir cognitif important (Bourdieu et Passeron, 1970). Il ne nous a certes pas été donné de vérifier le niveau de maîtrise de la langue arabe des enquêtés, mais nous considérons son apprentissage comme un élément du capital culturel, même si elle a un impact assez marginal dans l'univers commercial ivoirien. Au total, ce sont plusieurs de nos enquêtés qui ont affirmé avoir reçu ces enseignements, mais pas celui du système scolaire classique.

« Moi je n'ai pas fait école comme vous hein ! J'ai fait école coranique... On lit le Coran, on apprend à écrire et à compter en arabe. Je n'ai pas fait l'école comme pour vous-là » (Homme de 42 ans, commerçant de pièces détachées d'automobiles).

Mais au-delà de la question de la langue, c'est la relation entre le diplôme et le champ économique marchand qui est mise en perspective. Certains des petits commerçants ne voient pas du tout la nécessité de posséder un diplôme pour ce type d'activité. Ils s'interrogent sur son efficacité et doutent même de la capacité de ceux qui ont reçu une formation diplômante à pouvoir réussir dans le commerce (Békoin, 2015). On peut voir dans cette attitude une façon de compenser l'absence de diplôme en valorisant les capitaux culturels qu'ils détiennent. L'extrait ci-dessous peut l'attester.

« Commerce-là, ce n'est pas affaire de diplôme hein ! Quand je vois les gens qui ont fait papier (entendez : qui ont fait des études et obtenu des diplômes) pour apprendre le commerce, ça me fait rire. Ce n'est pas à l'école qu'on apprend à faire commerce... Ceux même qui ont fait école de ça, ils viennent nous demander comment on fait ça, comment on fait ça » (Homme de 34 ans, commerçant d'extensions capillaires pour femmes).

Les formations professionnelles sont censées permettre d'acquérir un ensemble de connaissances et de compétences pratiques dans un domaine précis. Les diplômes viennent consacrer cet état de fait sans qu'on ait besoin d'apporter la preuve des compétences qu'ils valident (Bourdieu, 1979 ; Glevarec, 2022). Ainsi, bien que nous présumions dès le départ que le petit commerce traditionnel est loin de constituer le champ idéal d'expression du diplôme, nous étions tout de même loin d'imaginer la façon dont ses principaux animateurs remettraient en question le diplôme et les apports de l'école dans les pratiques liées à cette activité.

En effet, avec la scolarisation qui est devenue obligatoire en Côte d'Ivoire jusqu'à l'âge de 16 ans⁷¹, on aurait pu s'attendre à un autre discours sur le diplôme et les bénéfices de l'école, même dans le commerce traditionnel. Mais ce déni sonne comme une remise en question de son pouvoir symbolique et comme une mise en évidence de son caractère inopérant. Bien qu'une division du travail s'applique désormais aux activités commerciales et que des formations d'ingénieurs, de techniciens, de cadres en marketing et gestion existent (Mayer, 1985), pour ces petits commerçants qui ont un niveau de culture assez faible, le diplôme ne compte pas parmi les ressources culturelles indispensables à la pratique du petit commerce.

Au total, nos résultats ont révélé que la quasi-totalité des répondants n'a jamais été scolarisée dans des institutions formelles d'enseignements. Cependant, quelques-uns parmi eux affirment avoir été l'école dans leurs pays d'origine, et avoir même obtenu des diplômes.

« C'est vrai que je travaille dans les boutiques. Sinon je suis allé à l'école aussi. J'ai eu le BEPC chez moi en Guinée avant de venir ici... Ça m'aide à bien gérer ma boutique mais on n'a pas forcément besoin de diplôme pour être un bon commerçant » (Homme de 32 ans, commerçant de produits alimentaires).

⁷¹ Loi n°2015-635 du 17 septembre 2015

Dans leur grande majorité, ces petits commerçants ne sont pas convaincus de l'existence d'une compatibilité entre l'activité marchande qu'ils exercent et le diplôme. Toutefois pour quelques-uns d'entre eux, le petit commerce traditionnel n'est peut-être pas le secteur d'activité économique qui permette la meilleure expression du diplôme mais il n'exclut pas non plus ceux qui en possède un. Ce qui compte par-dessus tout, c'est de disposer des ressources culturelles spécifiques à la pratique de cette activité.

2.2 La prégnance des savoirs incorporées

Comme nous l'avons mentionné dans le sous point précédent, plusieurs des petits commerçants interviewés ont reçu un enseignement de type coranique. Celui-ci débouche rarement sur un diplôme, sauf pour ceux qui envisagent une carrière de prédicateur islamique ou d'Imam. Ceux-ci reçoivent alors à l'issue de leur formation le titre de *Karamoko*, ce qui signifie en langue malinké « celui qui a la connaissance » (Binaté, 2016). Mais ce qui nous intéresse ici, ce sont les valeurs de la vie en communauté que ces institutions de formation transmettent à leurs élèves. Santerre (1973) et Coulon (1982) ont rapporté que les parents faisaient « don » de leurs enfants au *karamoko*⁷² pour qu'il en fasse des hommes complets, c'est-à-dire des personnes dotées d'un savoir-faire et de qualités comme le respect, l'honnêteté et l'humilité. La passerelle entre la religion et la socialisation à l'activité marchande se trouve ainsi établie.

Ce cadre de socialisation n'est évidemment pas le seul par lequel les dispositions marchandes sont transmises. Même s'il leur permet de développer des valeurs de société et un ascétisme religieux, c'est très souvent au sein de la famille et de la communauté ethnique que les petits commerçants font leurs premières incursions dans le monde du commerce.

« Quand nous on est né, nos parents faisaient déjà le commerce. C'est comme ça que nous les enfants on a appris à faire ça aussi » (Femme de 38 ans, commerçante de petits matériaux de construction).

Les études sociologiques réalisées sur le phénomène marchand en Côte d'Ivoire présentent certaines communautés ethniques comme celles qui réussissent le mieux dans le commerce. Si ces études se fondent premièrement sur la pérennité et la démultiplication des petits commerces pour expliquer cette réussite (Bouquet, 2003), dans un second temps, elles analysent le contrôle exercé sur certains segments de la petite distribution (dont sont presque absentes les autres

⁷² Personne qui a une parfaite connaissance des sciences coraniques et généreuse

communautés ethniques), comme la preuve d'un savoir-faire particulier (Diby, 2021). Cependant, aux yeux des acteurs du petit commerce eux-mêmes, ce sont des compétences plus précoces, c'est-à-dire acquises depuis les premières années de l'école, qui expliquent leur présence remarquée dans l'espace marchand et leur succès.

« Dès que l'école finit, il faut venir rapidement au magasin pour vendre. Souvent, il (le parent) nous laisse seul et puis il s'en va. Quand il revient on lui donne ce qu'on a vendu (faire le point des ventes) » (Femme de 27 ans, commerçante de vêtements et chaussures).

La pratique longue et régulière d'une activité permet de développer au fil du temps un ensemble de réflexes et des aptitudes comme le précise Pierre Bourdieu dans son article sur les 3 états du capital culturel (1979). Chez les petits commerçants, ces aptitudes sont saisissables à travers la capacité à marchander, la patience, la résilience mais aussi l'organisation. Si le petit commerce rime souvent avec faible niveau de ressources mobilisées, cela ne porte pas seulement sur le niveau d'études ou les diplômes. Il concerne aussi le capital économique dont on peut bien deviner le faible niveau, rien qu'à voir la promiscuité des locaux utilisés pour l'exercice du commerce. Dès lors, la capacité d'organisation et d'optimisation de ces locaux devient aussi une dimension de ces savoir-faire marchands. Bien qu'elle puisse sembler banale ou négligeable, cette capacité fait partie des qualités les plus importantes du petit commerçant, très souvent confronté à l'envolée des coûts des baux à usages commerciaux dans la ville d'Abidjan.

« J'ai pris une jeune fille pour travailler avec moi ici. Elle a fait 2 mois mais elle ne connaissait rien. Quand il y a des clients, elle ne peut même pas retrouver les choses dans le magasin. Des fois même, elle mélange tout dans le magasin et puis on ne peut plus retrouver les marchandises. Pourtant je lui ai montré ça beaucoup de fois.... Tu vois ? Les gens pensent que c'est facile. Toi-même il faut voir dedans (elle me montre en balayant l'intérieur de son local avec la main) » (Femme de 38 ans, commerçante de petits matériaux de construction).

Pour d'autres, la socialisation à l'activité marchande s'est faite tardivement. Les circonstances et les trajectoires sociales et professionnelles qui ont abouti à leur arrivée dans le commerce contrastent avec celles de ceux qui y ont pratiquement toujours baigné. Contraints de quitter leurs familles pour voyager à l'étranger dans le but de trouver un mieux-être, ils ont parfois eu à enchaîner plusieurs activités économiques avant de se stabiliser dans le commerce.

« J'ai tourné un peu hein moi là (rires). J'ai fait Libéria, Sénégal, Mali et puis Sierra Leone avant de venir ici en Côte d'Ivoire... Je ne faisais pas boutiquier là-bas. Je faisais d'autres travaux là-bas. Mais ce n'était pas facile, c'était trop dur (entendez : pénible physiquement) » (Homme de 32 ans, commerçant de produits alimentaires).

Même la décision de se stabiliser dans le commerce, motivée dans ce cas précis par le désir d'échapper à la pénibilité du travail physique, n'exempte pas le petit commerçant des contraintes liées à la socialisation marchande et au processus d'acquisition et de développement des compétences exigées pour la pratique du petit commerce.

« Avant ici, j'ai fait beaucoup de boutiques au village et puis dans les autres villes. J'ai travaillé pour des gens.... Le commerce que tu vois comme ça là, c'est trop compliqué. Donc si tu ne maîtrise pas, faut passer à côté (entendez : ne t'y aventures pas !) » (Homme de 32 ans, commerçant de produits alimentaires).

Aussi simple qu'elle puisse paraître, la maîtrise de l'activité marchande demande malgré tout des années de pratique. Nos enquêtés sont tous passés par cette étape décisive d'apprentissage, que ce soit dès la prime enfance ou beaucoup plus tard. A la différence des métiers formalisés, le petit commerce pratiqué de façon informelle ou traditionnelle dépend pour beaucoup des relations interpersonnelles que les uns entretiennent avec les autres, et repose avant tout sur la confiance. Bien que ce mode de transmission exige une disponibilité (investissement personnel de temps) du « sujet » engagé dans le processus d'accumulation (Bourdieu, 1979), il faut encore que le « transmetteur » soit dans ces mêmes dispositions et qu'il soit surtout mû par de bonnes intentions. Dans ce schéma, les plus anciens dans le commerce sont considérés par les nouveaux arrivants comme des ressources sûres en termes de conseils et d'orientation. Ce qui n'est pas sans risque comme l'avoue ce petit commerçant qui pratique l'activité depuis l'enfance.

« Ce que tu ne maîtrises pas, si tu te mets dedans c'est sûr que tu vas devenir pauvre. Ça, il n'y a rien à faire. Par exemple moi je suis un commerçant depuis longtemps mais toi tu es nouveau dedans. Si tu viens me voir pour te conseiller, moi je peux te blaguer (entendez : t'induire volontairement en erreur ou te donner de mauvais conseils) pour que tu achètes ce qui n'est pas bon (entendez : la marchandise de mauvaise qualité) et c'est fini pour toi, tu as perdu ton argent comme ça » (Homme de 34 ans, commerçant d'extension capillaire pour femmes).

Considérée par certains chercheurs comme un leurre – au regard des principes de rationalité économique qu'elle masque ou remet en cause – et par d'autres comme le ciment des transactions incertaines, et le fondement des coopérations marchandes (Cordonnier, 1997), la notion de confiance a toujours fait l'objet de controverse au sein des sciences sociales. Pour Pascale Trompette et Cécile Cholez (2017), la confiance occupe une place importante dans les transactions qui ont lieu dans le milieu informel parce qu'elle préside à la mise en place de mécanismes communautaires et de dispositifs de contrôle et de médiation interpersonnels. La confiance est dès lors rapportée aux formes institutionnelles qui ont une existence stabilisée et une vocation à réduire les incertitudes (Quéré, 2001).

Mais la position et le pouvoir que confère l'ancienneté n'est pas toujours un gage de sécurité pour les cadets comme l'ont avoué d'autres petits entrepreneurs. Se servir de sa notoriété et de sa réputation pour conserver le contrôle d'une activité ou pour développer davantage une influence dans un espace marchand peut sembler surréaliste et contraire aux principes qui fondent la confiance. Pourtant il n'est pas rare d'observer de tels comportements dans le petit commerce. Finalement ce qui peut mettre à l'abri de telles déconvenues, ce n'est plus seulement son réseau de relation sociale mais plutôt la bonne connaissance des rouages du petit commerce. Autrement dit, un bon niveau de connaissances des pratiques et une sorte de savoir, devenu être qui aide mieux à se prémunir contre certains risques.

« Le commerce c'est vraiment risqué. Tu vois, il y a beaucoup qui ont abandonné les magasins parce qu'ils ne peuvent plus. Toi tu ne connais pas le commerce et puis tu vas prendre un crédit, tu vas te ruiner et tout abandonner pour fuir. Il y a beaucoup de personnes qui ont perdu leur argent comme ça. J'ai un ami qui s'appelle Moïse qui a eu plus de 6 millions de francs (plus de 9.000 euros) que le gouvernement lui a donné pour son rappel de salaires (en tant que nouveau fonctionnaire). Je lui ai dit d'acheter un terrain pour construire sa maison un peu, un peu (entendez : petit à petit) avec son salaire. Il a acheté le terrain, il a investi 1,5 million de francs (2.300 euros) dans un commerce et puis il a partagé le reste de l'argent à sa famille. Mais il n'a même pas récupéré 300.000 francs (450 euros) sur la somme qu'il a investie » (Homme de 40 ans, commerçant de téléphones portable et d'accessoires).

En définitive, ce qui est important dans le petit commerce traditionnel, qui n'est en réalité pas exempt de risques et de compétitions entre les acteurs, c'est la bonne connaissance de l'environnement marchand et de l'activité. C'est elle qui peut mettre à l'abri d'éventuelles

asymétries de l'information et de ses conséquences sociales et économiques. Mais pour cette activité qui présente toutes les caractéristiques d'une activité traditionnelle, l'acquisition des connaissances passe nécessairement par une socialisation longue et par des relations interpersonnelles souvent contraignantes. On peut donc comprendre pourquoi le petit commerce ne compte quasiment pas de diplômés ou, partiellement, pourquoi il ne les attire pas car le diplôme caractérise les couches supérieures qui méprisent le petit commerce. Pour certains des petits commerçants, si on leur reconnaît aujourd'hui une capacité de résilience, c'est d'abord grâce à la socialisation longue à laquelle ils ont été soumis et à leur expérience.

« Nous pour tenir, c'est comme toi qui as fait les études. On est né dedans donc on connaît tous les problèmes du commerce, on sait comment il faut faire pour gagner un peu, un peu (d'argent). Il y a des gens qui sont rentrés dans le commerce de mèches avec beaucoup de millions comme ça, mais ils ont tout perdu. (...) Ils n'ont même pas fait deux ans dedans » (Homme de 34 ans, commerçant d'extension capillaire pour femmes).

2.3 Le petit commerce en héritage

A l'image de nombreuses autres activités de type informel, les savoir-faire marchands se transmettent aussi de génération en génération. Les petits commerçants que nous avons interrogés ont soit repris les commerces de leurs parents et aînés ou se sont inscrits dans une logique de reproduction communautaire de ces activités.

« Ce que ton papa fait comme métier, c'est ce que toi aussi tu fais. C'est comme ça. C'est pour ça que nous on est rentré dans le commerce » (Homme de 32 ans, commerçant de vêtements pour femmes).

La sociologie analyse la reproduction sociale en s'appuyant sur deux principales dynamiques. L'une repose sur les structures objectives de distribution du « capital » et leurs mécanismes de reproduction, et l'autre réside dans les dispositions qui permettent cette reproduction (Bourdieu, 1994, p.3). En ce qui concerne les activités marchandes, on peut analyser les stratégies de reproduction comme des moyens de contrôle, de domination et de conservation de marchés. Georg Simmel (1991) et Antoine Pécoud (2012) les décrivent également comme des mécanismes de survie pour les groupes discriminés ou victimes d'exclusion sociale et professionnelle, comme les étrangers par exemple.

Le commerce étant finalement l'une des activités par lesquelles cette intégration sociale et économique est possible, elle devient aussi celle qui distribue les rôles et positionne les groupes au sein de la société. Des études réalisées en Côte d'Ivoire ont d'ailleurs montré que les étrangers sont très présents dans le petit commerce (Lootvoet, 1988) et qu'ils contrôlent parfois des pans de l'activité marchande en se comportant comme de véritables groupes professionnels (Bouquet, 2003). En effet, en procédant par une transmission intergénérationnelle des savoirs et des biens, des segments entiers de la petite distribution sont devenus l'exclusivité de groupes ethniques et même de certaines nationalités.

« Presque dans toutes les petites quincailleries, c'est les gens qui viennent de chez nous (yoruba du Nigéria) que tu vas trouver dedans » (Homme de 27 ans, gérant de petite quincaillerie).

« Ah, ici en Côte d'Ivoire c'est dans les choses qu'on mange là (alimentaires) seulement que tu peux nous (mauritaniens) trouver oh. Nous on (ne) vend pas d'autres choses » (Homme de 57 ans, propriétaire de plusieurs commerces de biens alimentaires).

Mais bien que le commerce soit l'activité principale des populations immigrées, quelques groupes ethniques nationaux se distinguent aussi par leur savoir-faire et leur présence séculaire dans les activités marchandes. A la différence des immigrés qui ont tendance à se spécialiser, ceux-ci sont présents dans l'ensemble du commerce et à tous les niveaux. En Côte d'Ivoire, le nom Dioula (*Jula*) est abusivement considéré comme celui d'un groupe ethnique et fait presque automatiquement penser aux affaires et au commerce. Rien de surprenant pour Yaya Konaté (2016) qui révèle que le terme *Jula* qui désigne aussi le « commerçant » a probablement été emprunté à la langue arabe, à l'époque du commerce transsaharien.

Sociologiquement, les Dioulas appartiennent au grand groupe social des Malinkés originaires de l'ancien empire du Mali et présents aujourd'hui au Mali, au Burkina Faso, en Guinée et en Côte d'Ivoire (Cissé, 2018 ; Person, 1982). Cette communauté s'est faite connaître en Côte d'Ivoire par des échanges commerciaux entre le Nord sahélo-soudanais et le Sud forestier du golfe de Guinée. Ces échanges étaient principalement organisés autour du sel soudanais, de l'or dans la Gold Coast (actuel Ghana) et de la kola des forêts ivoiriennes (Cissé, 2012). Selon l'historien ivoirien Chikouna Cissé, les principaux marqueurs identitaires Dioula se sont construits autour de la triade « Islam-commerce-migration », à partir du XVe siècle.

« Dioula » désigne donc à la fois une communauté et une langue commerciale parlée au niveau national et sous régional. Au fil du temps, il s'est construit un ensemble de croyances sur les compétences particulières des Dioulas. Aujourd'hui, la force de la relation entre cette communauté ethnique et le commerce est telle que les représentations sociales désignent systématiquement tous les petits commerçants comme des Dioulas et identifient les individus issus de cette communauté comme de potentiels commerçants au nom de ces compétences « quasi-génétiques » ou « naturelles » que ces derniers revendiquent très souvent d'ailleurs.

« Tu sais nous, le commerce est dans notre sang... Les dioulas seulement, tout le monde sait que c'est le commerce nous on fait. Donc, même si tu vois un dioula qui travaille dans bureau (entendez : salarié dans une entreprise), il a son petit commerce à côté. C'est comme ça chez nous... Ou bien il continue ce que ses parents faisaient avant » (Femme de 43 ans, commerçante d'objets divers du quotidien).

Mais au-delà de ces discours emprunts d'autosatisfaction et d'éloges glorieux, les « dioulas » sont pris par d'autres petits entrepreneurs comme des références en matière de commerce et ils sont considérés comme des modèles de réussite, même pour ceux qui s'inscrivent pourtant dans des approches marchandes différentes.

« Honnêtement les dioulas sont une inspiration pour moi. Ce sont des gens qui aiment chercher l'argent mais qui savent aussi comment gagner de l'argent. Moi j'ai toujours voulu faire comme eux » (Homme de 32 ans, digital Marketer).

Ici aussi, si le petit commerce pratiqué par les dioulas dure depuis des siècles et s'il se déploie dans l'espace, c'est grâce aux mécanismes de transmission intergénérationnelle qui le structurent et qui concernent à la fois les biens matériels (boutiques, étables, tables, espaces, etc.) et immatériels (savoir-faire, savoir-être, etc.). C'est ce qui explique que beaucoup de nos répondants soient installés dans des espaces qui appartiennent à leurs familles depuis plusieurs générations.

« Ici là tout le monde connaît notre papa. C'est ici (la boutique dans laquelle est réalisée l'entretien) qu'il a commencé. En ce temps-là le quartier n'était pas comme ça et nous-même on n'était pas né » (Homme de 24 ans, commerçant de produits alimentaires).

Ce mode de fonctionnement n'est cependant pas l'apanage de la seule communauté des Dioulas. Les communautés étrangères utilisent des mécanismes similaires pour s'assurer une

présence remarquée dans le commerce de proximité et une domination communautaire de l'espace. Ce monopole peut s'expliquer par le fait que ces communautés aient réussi à faire de certaines activités leur spécialité au point d'en tirer une légitimité et une reconnaissance sociale (Diby et *al.*, 2021).

Il est aussi bien de noter que l'analyse sociologique de l'action commerciale des étrangers peut se faire à partir de la théorie de l'entrepreneur frontière (Latout, 2006 ; Bergeron, Castel et Nouguez, 2013). Si cette théorie soutient que l'entrepreneur profite de sa position à la frontière de multiples univers en tension, il est apparu dans notre étude que certains petits commerçants issus de l'immigration ont construit leur réputation et développé leurs compétences en profitant des imperfections du marché et de la division sociale du travail. Comme toutes les minorités intermédiaires, ils ont investi puis monopolisé les niches économiques laissées vacantes par les autres (Bonacich, 1987). Jean Chevassu (2000) et Benoît Lootvoet (1988) avaient par exemple montré que les nationaux accordaient moins d'intérêt aux métiers non salariés (*cf.* chapitre 2). Ainsi, à défaut, les populations immigrées se sont insérées dans les niches économiques (commerce et artisanat) délaissées par les nationaux et qui, avec le temps, sont devenus des segments qu'ils contrôlent totalement.

« Bon, chez nous y'a pas la forêt donc y'a pas bois comme ici. C'est ici là y'a beaucoup de bois. Donc nos anciens qui sont venus y'a longtemps, c'est ici qu'ils ont commencé à vendre et puis nous on les a trouvés dans ça... C'est comme ça que nous aussi on est rentré dedans et depuis c'est ça seulement qu'on fait » (Homme de 62 ans, commerçant de bois d'ébénisterie et de charpenterie).

Comme on peut le voir, le capital culturel des petits entrepreneurs marchands se présente également sous une forme objectivée matérialisée par des locaux (magasins et boutiques), des étales, des étables et même des espaces qui se transmettent de génération en génération. Mais comme le dit Pierre Bourdieu, le tout n'est pas d'hériter de ces biens, il faut encore pouvoir reconnaître leur valeur et en assurer l'exploitation. Ainsi, au-delà de ces biens économiques qu'ils reçoivent, ces petits commerçants héritent surtout de dispositions marchandes, d'une reconnaissance sociale et professionnelle due à leur groupe d'appartenance et d'une réputation en termes de savoir-faire forgée par le temps.

Au total, cette section consacrée à l'analyse des formes de capital culturel a montré que le petit commerce n'est pas le champ privilégié pour l'expression du diplôme. Quant aux formes

incorporées et objectivées du capital culturel, elles sont non seulement très présentes, mais en plus elles s'avèrent déterminantes pour la pratique de cette activité qui conserve encore toutes les caractéristiques d'une économie précapitaliste. Si, parlant du capital culturel, Pierre Bourdieu (1980) indique que la famille représente l'« *un des lieux par excellence de l'accumulation du capital sous ses différentes espèces et de sa transmission entre générations* » (p.35), il laisse penser qu'il existe des cadres secondaires de socialisation sur lesquels Bernard Lahire (2013) s'est focalisé ensuite.

En effet, l'enquête que nous avons réalisée a permis d'identifier les communautés organisées sur la base des appartenances religieuses et ethniques, comme les cadres de socialisation dans lesquels sont transmis des savoirs et les dispositions marchandes. La section suivante qui aborde cet aspect de notre étude permettra de comprendre comment le contrôle de la circulation des savoirs contribue à la conservation des monopoles communautaires.

3 Les communautés ethniques et religieuses comme cadres de diffusion des savoirs marchands traditionnels et comme ressorts de conservation des avantages commerciaux

Comme nous l'avons déjà vu, l'économie traditionnelle se distingue par ses formes et par ses pratiques qui contrastent avec celles de l'économie moderne. Si nous prenons le risque de tenter un rapprochement entre groupe professionnel et communauté marchande spécialisée, c'est en considération des modes d'acquisition et de validation sociale des compétences. Ils sont certes différents dans leur fonctionnement, mais ils visent les mêmes objectifs, c'est-à-dire se réserver la pratique exclusive d'une activité. En effet, tout comme la possession d'un diplôme conditionne la pratique d'un métier chez les groupes professionnels, dans le petit commerce pratiqué de façon traditionnelle, c'est la possession de ressources culturelles exprimées à travers l'habitus marchand et souvent acquis dans des réseaux communautaires qui importe le plus.

Dans cette section, nous montrons comment l'ethnie et la religion sont mobilisées en tant que ressources culturelles pour faire fonctionner les cadres socialisateurs que sont les communautés. Nous verrons également comment l'instrumentalisation de l'habitus marchand qui en découle contribue à préserver et renforcer les monopoles.

3.1 Les ressorts ethniques de la communautarisation du petit commerce

Dans le groupe des petits commerçants, ceux qui ont été socialisés à l'activité marchande dès l'enfance sont majoritaires. Cependant, qu'il s'agisse de socialisation primaire ou secondaire, celle-ci se fait à travers des canaux communautaires, notamment sur la base d'une appartenance à des groupes ethniques. Cette régularité que nous avons observée dans les parcours de socialisation de ces petits entrepreneurs nous amène à postuler que l'ethnie reste l'une des ressources culturelles à partir de laquelle se construit et se forge l'habitus marchand traditionnel.

Même si la configuration actuelle du marché de la petite distribution est telle qu'il est plutôt facile aujourd'hui de relier presque systématiquement la commercialisation de certains biens à des communautés ou à des groupes ethniques, cela ne doit pas être considéré comme allant de soi. Cette relation s'explique souvent par des logiques et des mécanismes qui trouvent leur substance dans les notions d'identité et d'appartenance (Dubar, 2015). En effet, la circulation des savoirs et des connaissances entre les membres de la même communauté est rendue possible par des attributs symboliques comme la langue, culturels comme les rites et cérémonies traditionnelles, et spatiaux comme l'origine géographique ou nationale, etc. Tout ceci participe *in fine* à rendre fluide la circulation de ces savoirs. Beaucoup des petits commerçants que nous avons interrogés ont ainsi bénéficié des savoirs marchands grâce au lien social que crée ces appartenances.

« C'est ici que j'ai commencé le commerce de bois avec mon doyen qui est là-bas (il me désigne un sexagénaire installé sous un autre hangar) Il est nigérien aussi mais il est en Côte d'Ivoire ici ça fait très longtemps... Sinon chez nous au Niger, on ne fait pas ce travail. C'est lui qui m'a montré comment on fait, tout, tout... Il m'a montré c'est quel bois qui est bon et ce qui n'est pas bon bois... Je ne connaissais pas ça au Niger »
(Homme de 31, petit commerçant de bois d'ébénisterie et de construction).

Souvent limités dans leurs actions par la méconnaissance de la langue française et des langues locales, ces petits commerçants ont eu, pour la plupart, leur langue d'origine comme seul support de transmission des savoirs. C'est le cas de ce petit commerçant qui a été récupéré et ramené en Côte d'Ivoire par son oncle à la suite du décès de son père alors qu'il rentrait à peine dans l'adolescence. Quand nous avons voulu savoir pourquoi il ne s'est pas orienté vers un autre métier ou une autre activité, sa réponse a été celle-ci :

« Mon oncle est venu me prendre au Nigeria pour m'envoyer en Côte d'Ivoire ici. J'avais 13 ans comme ça, mais c'est notre langue du Nigéria seulement que je parlais bien. Je ne parlais même pas bien anglais en ce temps là pour dire que je vais parler français. Comment j'allais faire ? Et puis mon oncle ne m'a pas mis à l'école aussi... Donc j'étais toujours avec lui au magasin pour vendre. C'est comme ça que j'ai appris un peu, un peu (entendez : progressivement) les noms des choses (entendez : articles en vente) en français jusqu'à (entendez : jusqu'à ce que...) je suis resté dedans moi aussi » (Homme de 36 ans, commerçant de matériaux de construction).

Pour d'autres, le destin professionnel semblait déjà tracé, bien avant leur arrivée en Côte d'Ivoire. Il s'inscrivait dans une stratégie de contrôle et d'expansion par la démultiplication de petites boutiques (très souvent des box en feuilles métalliques) sur un espace géographique assez réduit, souvent pour proposer les mêmes articles dans toutes les boutiques. Ce qui est d'ailleurs fréquent dans ce type de commerce.

« J'ai commencé chez mon grand frère. Il a un magasin au grand marché de Treichville (l'une des 13 communes qui composent la ville d'Abidjan) ... Il voulait prendre un autre magasin là-bas donc il m'a dit de venir pour gérer ça. C'était en 2006... Sinon avant ça, je faisais du commerce au Mali. Mais c'est lui qui m'a appris le commerce des mèches des femmes (entendez : extensions capillaires). Au Mali on vendait du riz, de l'huile, tout ce qu'on mange quoi... Mais on ne vendait pas les mèches... C'est quand la guerre est finie (crise postélectorale de 2010-2011 en Côte d'Ivoire) que je suis venu ici (dans la commune de Yopougon) pour prendre ce magasin... Un de mes frères a pris ma place à Treichville là-bas » (Homme de 34 ans, commerçant d'extension capillaires pour femmes).

Il est vrai que le commerce (petit et grand) s'inscrit dans schéma global et poursuit un même objectif : faire des bénéfices en déplaçant un bien d'un point A vers un point B. Pour les économistes, c'est de cette façon qu'il prend de la valeur et génère de la plus-value. Mais de façon spécifique, la commercialisation de certains biens est liée à des contraintes qui ne peuvent être généralisées aux autres biens. En d'autres termes, la maîtrise des circuits de vente d'un bien dans un espace donné ne rend pas forcément compétent sur le même bien dans un autre espace. En plus des circuits marchands dont il faut être imprégné, la maîtrise de l'environnement social est indispensable. La transmission des savoirs englobe tout cet ensemble et est facilitée, tantôt

par une socialisation à l'activité marchande débutée dans l'enfance, tantôt par le lien social construit autour des attributs d'appartenance communautaire.

Les stratégies de conquête de l'espace marchand par la démultiplication des commerces nous sont apparues comme une compétition entre *inter* et *intra*-communautaires pour le contrôle du petit commerce. En effet, alors que certaines approches sociologiques (Bonacich, 1993 ; Pécoud, 2012) tendent à présenter le petit commerce traditionnel comme le lieu d'effacement de la concurrence et celui de la promotion du lien social, nos observations ont montré le contraire. Bien que nous ayons constaté que plusieurs commerçants originaires du même pays étaient engagés sur le même bien, la conquête du territoire se faisait sans considération régionaliste ou ethnique. Les choses se passaient comme s'il existait une libre concurrence entre les acteurs du commerce. Bien entendu, cette conquête était encore plus marquée lorsqu'elle engageait des petits commerçants originaires de pays différents. L'un des interviewés qui possédait déjà 4 petites boutiques dans le même marché m'a expliqué qu'il a dû contraindre l'occupante du local voisin de le lui céder. Il lui fallait agrandir sa boutique pour renforcer sa visibilité et son ancrage territorial.

« A côté de moi ici il y avait une femme Anango (originaire du Nigéria). Son commerce ne marchait pas mais elle ne voulait pas partir. Donc moi-même j'ai cherché un magasin moins cher pour elle dans l'autre marché qui est là-bas et puis j'ai complété son argent pour qu'elle parte.... Elle cachait mon magasin mais maintenant on me voit bien... » (Homme de 37 ans, commerçant d'accessoires de beauté pour femmes).

Comme on peut ainsi le voir, le contrôle du petit commerce traditionnel ne se fait pas sans ancrage territorial. La concentration des baraques qui servent de boutiques sur des espaces assez réduits en dit long sur cette stratégie. Pourtant, ce ne sont pas les espaces qui manquent ailleurs. A vue d'œil, on peut estimer à plusieurs millions de francs CFA la valeur des marchandises stockées dans ces locaux précaires. Sur ce sujet, les commentaires qu'ils font sur eux-mêmes tendent à les présenter comme de véritables entrepreneurs adeptes du risque, contrairement aux autres qui ne sont pas dans une dynamique de progression.

« Regarde, depuis qu'on est en Côte d'Ivoire là, les Anangos font le commerce non ? (...) Mais y'a pas d'évolution. Le magasin ne s'agrandit pas, les marchandises n'augmentent pas. Tout ça parce qu'ils ne veulent pas perdre » (Homme de 37 ans, vendeur d'accessoires de beauté pour femmes).

Dans la concurrence que se livrent ces communautés étrangères pour la conquête de l'espace économique, les nationaux sont largement dominés, à l'exception des Dioulas avec qui il est possible de trouver des similitudes notamment en termes de démultiplication des petits commerces. Mais en réalité, ce qui se joue va au-delà du simple contrôle de territoire : il s'agit surtout de la conservation des savoir-faire et des connaissances. Tout est fait pour s'assurer une circulation intracommunautaire de ces savoirs et une fermeture sociale du petit commerce aux autres.

Les arguments qui soutiennent cette thèse se trouvent majoritairement dans les raisons évoquées par les petits commerçants pour justifier leur choix pour un travail en communauté. Nous pouvons résumer ces arguments en quelques mots : manque d'envie des nationaux, problèmes d'honnêteté, impatience, paresse, manque de courage, goût trop prononcé pour les plaisirs et bien d'autres.

« Bon, ça là, tout le monde ne peut pas faire ça oh. Si ce n'est pas nous-là, qui peut faire un travail comme cela ? Vous (entendez : les ivoiriens) êtes des choccos (entendez : des gens propres, beaux, classes, bien soignés, etc.) » (Homme de 43 ans, commerçant de matériel de construction).

Ces arguments peuvent aussi être entendus. Mais au-delà, ils mettent en lumière les appréhensions et les préjugés discriminants et sectaires qui constituent des motifs de surclassement ou de déclassement des groupes sociaux. Des construits qui entretiennent la méfiance et la suspicion entre communautés et qui ne favorisent pas la circulation des savoirs en dehors des cadres communautaires. Malgré le poids des idées reçues et les tentatives de dissuasion, certains petits commerçants ont dû quelques fois franchir le pas pour satisfaire leur curiosité et accéder à certaines connaissances.

« Ce n'est pas ma mère qui a eu une influence sur moi. Ce sont les Nigériens à Marcory (l'une des 13 communes d'Abidjan). Dans le quartier, il y avait beaucoup d'Ibo (peuple originaire du Nigéria) et comme je l'ai dit, moi je n'ai pas d'amis dans ma génération. Donc, eux étant plus âgés, je me suis collé à eux. Le gars il vend « adokaflè⁷³ », il vend des radios, des frigos (de seconde main) mais il roule dans un Hummer... Au départ,

⁷³ Terme signifiant « approchez pour regarder » en langue dioula ou malinké. Il est utilisé pour appeler les clients à venir voir les articles proposés qui sont très souvent des vêtements de seconde main. Les nigériens sont ceux qui contrôlent ce commerce en Côte d'Ivoire

les gens me déconseillaient de les fréquenter parce que ce sont des assassins et qu'ils m'utiliseront pour des sacrifices rituels. Mais après tu apprends beaucoup avec eux » (Homme de 32 ans, digital Marketer).

Ce qui revient aussi souvent dans le discours de ces petits commerçants, ce sont les arguments en lien avec la confiance. Sans toutefois porter d'accusation ou préjuger les autres, ils expriment clairement leur préférence pour le recrutement de personnes issues de leur propre communauté. C'est une façon pour eux de prévenir des risques de vol et d'abus de confiance qui sont légion dans ce type d'activité très informelle, où les mécanismes de contrôle sont d'abord basés sur des liens interpersonnels forts.

« Tu sais affaire de commerce là, y'a trop de vol dedans. Toi-même ton propre frère peut te voler et puis tu ne vas pas savoir. Si c'est mon frère qui me vole, on règle ça entre nous... Parce que nous on n'est pas parti à l'école donc c'est pour éviter aussi les problèmes qu'on travaille entre nous. Tu vois non ?... Tous ceux que tu vois ici là, c'est la famille. Il y'a un seul qui est ivoirien, c'est un dioula » (Homme de 34 ans, commerçant de cheveux artificiels pour femmes).

En définitive, le postulat selon lequel les petites activités marchandes traditionnelles n'exigent pas nécessairement des capitaux importants en termes de volume peut être remis en cause, du moins partiellement. Comme on vient de le voir, le capital culturel – au sens des savoirs non formels – est une ressource avérée, voire essentielle pour ce type d'activité, mais difficilement accessible. Des mécanismes communautaires sont donc à l'œuvre, officiellement pour protéger les petits commerçants de certains risques, mais fonctionnant comme des stratégies de conservation des savoirs essentiels pour le contrôle de segments de la petite distribution.

Même si l'analyse montre qu'elle est centrale dans ces stratégies, il se trouve que la ressource ethnique n'est pas la seule sur laquelle s'appuient les petits commerçants pour penser et mettre en place les mesures de restriction aux savoirs. La religion joue également un rôle. Bien que des recherches sociologiques aient déjà démontré que la religion soit susceptible d'influencer les milieux entrepreneuriaux, nous montrons en plus que le cadre religieux est aussi de nature à faciliter la circulation des savoirs marchands entre les membres.

3.2 L'appartenance religieuse comme vecteur de transmission des savoirs marchands

L'étude pionnière de Max Weber sur le rapport entre l'entrepreneuriat et les croyances religieuses dans *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme* a permis de comprendre comment les valeurs religieuses façonnent les individus dans leurs rapports aux choses matérielles et dans leurs modes de vie ascétique. De nombreux chercheurs qui se sont inscrits dans la perspective de Weber ont confirmé l'existence de cette relation à partir d'études élargies à d'autres contextes sociaux et à d'autres sphères religieuses comme nous avons pu le rappeler dans la section 1 de ce chapitre.

L'intérêt que nous accordons au petit commerce traditionnel porte davantage sur la circulation des savoirs marchands qui se fait à travers des cadres communautaires dont l'appartenance religieuse est l'un des ressorts. Au terme de nos recherches documentaires, nous avons constaté que cette dimension n'a pas été clairement abordée, ni dans les travaux sur le petit commerce ni dans ceux qui mettent en relief la relation entre l'économie et les croyances religieuses. Évidemment, nous ne faisons pas référence ici aux valeurs que promeuvent les enseignements religieux et qui reposent sur la morale. Nous parlons plutôt des savoirs marchands et des rapports interpersonnels dans la mesure où les principes de la vie en communauté qui structurent le petit commerce supposent une régularité et une densité des échanges entre pairs. La religion, par la connexion physique et spirituelle qu'elle crée entre les individus, apparaît comme un vecteur idéal pour la diffusion des savoirs marchands.

Mais avant toute chose, nos observations ont souligné la présence de signes religieux dans les locaux ou dans les espaces utilisés par les petits commerçants. Ce qui n'est d'ailleurs pas anodin. Tantôt sous la forme d'écrits – des extraits de livres saints – placardés sur les murs, tantôt à travers des objets religieux (chapelets, brochures, livres saints, encens, bougie, etc.). Pour certains des petits commerçants interrogés, le commerce ne peut être dissocié de la religion dans la mesure où la construction et la consolidation des dispositions entrepreneuriales y trouve leur origine. Ils précisent même que l'impact de la religion commence déjà par des révélations spirituelles qu'ils reçoivent sur le type d'activité commerciale à exercer et même sur les biens à commercialiser.

« Quand tu es musulmane, tu ne te lèves pas comme ça pour venir faire le commerce. Il y a des prières que tu dois faire d'abord pour savoir quelles marchandises tu vas vendre

et puis ça va marcher. Il y a des versets dans le coran pour ça » (Femme de 38 ans, commerçante de petits matériaux de construction).

Pour d'autres petits commerçants, ce sont surtout les valeurs que la pratique religieuse permet de développer qui sont à mettre en exergue. Des valeurs qui sont aussi des gages de confiance et des assurances dans les relations marchandes. On sait par exemple que dans le Coran tout comme dans la Bible, la vérité et l'honnêteté est une obligation morale faite à tous les croyants. Dans le petit commerce, cette injonction morale prend tout son sens et toute son importance. L'un des petits commerçants interrogés affirme y être fermement attaché malgré les tentations d'enfreindre cette loi.

« Dieu nous interdit de tricher et de voler les gens. Parmi nous, y'a beaucoup qui trafiquent les balances alors que c'est interdit. L'Islam même interdit ça. Mais souvent les gens du ministère les attrapent... Moi à mon âge-là, je ne peux pas faire ça » (Homme de 64 ans, propriétaire d'une petite boucherie).

Ainsi, pour faire le lien avec les savoirs et les modes de diffusions utilisés par les petits commerçants traditionnels, notre analyse s'est essentiellement intéressée aux rapports professionnels. Les petits patrons avouent être beaucoup plus enclins à travailler avec des « frères » et des « sœurs » avec lesquels ils partagent les mêmes croyances, non seulement au nom des valeurs que ces derniers sont censés incarner mais surtout pour des questions d'ordre morale. Selon eux, quoi de plus normal que de porter son choix sur les membres de sa communauté si ceux-ci disposent des compétences professionnelles recherchées.

« Je travaille avec trois jeunes filles et un frère de mon église. Il y a deux filles ici avec moi au bureau principal et la troisième fille et le frère (entendez : frère en Christ) sont dans un autre magasin que j'ai pris au quartier Koweit (sous-quartier populaire de la commune de Yopougon) ... Si Dieu me bénit encore, je vais prendre d'autres frères pour travailler avec moi... Honnêtement je préfère travailler avec les gens de mon église parce qu'avec eux je sais que je peux dormir tranquille. En plus c'est ma façon de les aider. Y'a beaucoup parmi nous qui ne font rien...(entendez : qui n'ont pas d'activité rémunérée) » (Homme de 42 ans, propriétaire de boutiques de produits biomédicaux).

Mais qu'on ne s'y trompe pas, l'accès aux savoirs et aux connaissances n'est pas de moindre intérêt dans le petit commerce comme on peut être tenté de le croire. Il a même un coût social important.

Le caractère informel des petites activités marchandes suppose de s'appuyer sur des relations interpersonnelles et même de les construire lorsque celles-ci n'existent pas. La religion est, dans certains cas, le moyen pour construire ces rapports indispensables à l'accès aux savoirs particuliers. Les parcours de certains petits entrepreneurs ont souvent été rythmés par des choix difficiles mais importants pour leur évolution, faisant même intervenir la « ruse » pour se voir accorder des privilèges. Une démarche qui peut être jugée « malsaine », mais que nous analysons comme une stratégie de l'acteur au sens de Michel Crozier et Erhard Friedberg (2014).

« Mes parents sont chrétiens mais à un moment donné je suis devenu musulman... Je travaillais de temps en temps (interventions ponctuelles) chez des gens qui avaient une petite unité industrielle de fabrication de produits cosmétiques à la zone industrielle de Yopougon. Mais j'ai senti qu'ils avaient peur de m'embaucher parce que c'est des étrangers et en plus moi je suis informaticien. Tu vois non ? Ils n'avaient pas confiance en moi en fait... Donc un jour j'ai décidé de devenir musulman pour voir. Et ils étaient étonnés. Mais quand ils ont vu que je priais avec eux et que je faisais aussi le ramadan, ils ont accepté de m'embaucher. Ils m'ont donné une voiture tout ça...J'ai fait 2 ans avec eux et puis je suis parti... Je ne travaille plus avec eux. Je commercialise les produits que moi-même je fabrique maintenant. C'est là-bas que j'ai appris comment ça se fait... Je ne suis plus musulman aujourd'hui » (Homme de 42 ans, producteur et vendeur de produits de beauté).

Si les croyances sont abstraites, elles jouent un rôle concret à travers la régularité des pratiques et la participation à des rites religieux. Si les acteurs se sentent obligés de mettre en place des stratégies pour accéder à des connaissances, c'est bien parce que celles-ci ne sont pas facilement accessibles à tous. Il faut souvent apporter la preuve de son appartenance à la communauté ou s'identifier au groupe social pour être considéré comme un membre de la communauté. C'est à ces conditions que le devoir de solidarité s'active et que les savoirs deviennent accessibles.

Même si l'ethnie (en tant que dialecte) et la religion sont toutes les deux des attributs communautaires, elles fonctionnent aussi comme des vecteurs de diffusion des savoirs et de

construction des habitus marchands. Nous nous proposons simplement de faire ressortir les logiques qui sous-tendent la circulation des savoirs et pour lesquelles l'ethnie et la religion sont opérantes. L'histoire nous rappelle que l'échange marchand a atteint les zones forestières ivoiriennes en même temps que l'Islam grâce à des vagues migratoires successives qui sont partis de l'ancien empire du Mandingue dès le 15^e siècle (Cissé, 2012). On peut donc affirmer que les habitus marchands de certaines communautés se sont construits dans le temps et dans l'espace, au gré de la transmission intergénérationnelle des connaissances liées à cette activité. Et si ces communautés continuent de conserver le monopole de ces activités, malgré l'intérêt croissant des nouveaux acteurs (et sans doute auparavant du fait de l'indifférence coloniale pour des activités économiques jugées mineures), c'est aussi du fait des modes communautaires de diffusion des connaissances (Ogunsola, 1983 ; Békoin, 2015).

En définitive, le cas que nous avons étudié n'est pas isolé. Quel que soit le domaine d'activité, la reproduction sociale passe aussi par la sélection des savoirs et le choix des modes de transmission, comme c'est souvent le cas pour les groupes sociaux dominants (Bourdieu). Certes, nous n'avons pas affaire ici à des communautés purement capitalistes ou possédant des capitaux culturels importants au sens du diplôme, mais leur mode de transmission des savoirs qui suit une trajectoire ethno-religieuse nous rapproche de la notion bourdieusienne de la reproduction sociale. Cette stratégie relève-t-elle de choix purement rationnels ? Elle semble s'expliquer au contraire par le caractère informel et traditionnel du petit commerce qui repose principalement sur le lien communautaire en tant qu'expression de la solidarité et gage de sécurité et de contrôle social. Ne s'explique-t-elle pas plutôt par le faible niveau d'instruction de ces petits commerçants ? Sans pouvoir éclairer ce dernier point, nos données empiriques montrent que ce mode de diffusion des savoirs favorise le contrôle des marchés et la fermeture sociale.

3.3 Les fondements sociaux et culturels de fermeture et de contrôle dans le petit commerce et leurs ressorts ethno-religieux

A la suite de ceux qui expliquent la présence forte et ancienne des communautés dans le petit commerce à Abidjan comme la preuve d'un savoir-faire séculaire, nous l'analysons en plus, comme la matérialisation de dispositions marchandes. Cependant, il arrive aussi qu'au nom des représentations sociales que les populations se font de certains métiers et au nom des types d'organisation traditionnelles, des activités sont volontairement délaissées ou confiées à

d'autres, donnant de fait lieu à une division du travail social (Durkheim, 1893). C'est ce que certains chercheurs ont tenté de faire ressortir dans leurs travaux.

En effet, les études réalisées par Zangaou (2016), Penda Mbow (2000) et Bonte et Izard (2002) permettent d'établir le parallèle entre la division du travail et la stratification sociale. De leurs différentes analyses, il ressort que les sociétés traditionnelles ont pendant longtemps existées selon un modèle d'organisation sociale par caste, même si celui-ci est aujourd'hui en voie de disparition. Pour Bonte et Izard (*Ibid.*), une caste est avant tout un système dont les éléments se définissent par la position qu'ils occupent dans ce système. Cette position qui n'est pas choisie mais plutôt attribuée et imposée renvoie à des dualismes d'infériorité et de supériorité, de légitimité et d'illégitimité, de pureté et d'impureté comme dans la société hindoue. Les castes établissent donc des hiérarchies entre les individus et entre les groupes et constituent un fondement discriminatoire en accordant des privilèges à une minorité au détriment de la majorité.

Penda Mbow (*Ibid*) révèle qu'en Afrique subsaharienne les groupes dits « castés » sont généralement composés d'individus qui sont habilités à travailler le fer, le bois, le cuir, ou à faire de la musique. Selon lui, on retrouve ces groupes dans une dizaine d'ethnies éparpillées dans toute l'Afrique de l'ouest (p. 80). Suivant ce modèle d'organisation par caste, les individus issus de ces groupes sont censés s'inscrire dans des schémas de reproduction socioprofessionnelle. Malgré les contingences et les mutations observées aujourd'hui dans les sociétés traditionnelles et la liberté professionnelle dont bénéficient les individus, certains petits entrepreneurs s'identifient et se réfèrent encore à ces divisions sociales du travail.

Même si leurs véritables motivations n'ont pas été clairement affichées lors de notre étude, on peut supposer qu'elles sont rattachées à de probables avantages économiques qu'il est possible de tirer du statut social traditionnel plutôt qu'à une simple volonté de pérenniser un modèle d'organisation sociale devenu caduc. Au Niger, tout comme dans d'autres pays d'Afrique de l'ouest d'ailleurs, le travail du cuir est par exemple réservé depuis des siècles à un groupe ethnique en particulier (Zangaou, *Ibid.*). L'un des petits entrepreneurs que nous avons interrogés n'a pas manqué de nous préciser son appartenance à cette caste de cordonnier, ce qui d'ailleurs l'autorise à pratiquer ce métier et légitime ses compétences.

« Dans ma famille au Niger, notre travail c'est fabriquer les chaussures avec la peau des bœufs, des moutons. Mon papa a fait ça, mon grand-père aussi... C'est ce que je fais »

ici. J'arrange les chaussures gâtées (entendez : abimées) et je fabrique aussi. Comme ce que tu vois sur la table là. Les tapettes pour les garçons, pour les femmes, les enfants aussi » (Homme de 35 ans, fabricant et vendeur de chaussure en cuir).

Mais le modèle d'organisation social construit autour de la stratification sociale et de la division des tâches et des métiers peut donner lieu à une double acception. Premièrement, elle peut affirmer la spécialisation d'un groupe social et consacrer son savoir-faire. Deuxièmement, elle peut fonctionner comme un marqueur social et exclure des individus d'activités qui socialement et culturellement sont considérées comme étant hors du champ défini par leur statut.

Dans l'Égypte antique, dont le modèle de société a particulièrement intéressé les penseurs grecs de l'antiquité, Hérodote a rendu compte de l'existence de 7 castes parmi lesquelles on retrouvait le commerce. Mais dans les listes dressées par Platon et Diodore, le commerce en tant que caste avait disparu (Mbow, 2000). On peut donc supposer que le commerce a existé en tant que caste pendant une époque avant de disparaître officiellement. Mais ce qu'on peut retenir, c'est que la pratique du commerce n'était pas autorisée à tous les groupes parce que la pratique de cette activité était réservée à un groupe social en particulier. Cela nous amène à comprendre pourquoi certains petits commerçants ont eu besoin de voyager loin de leur région d'origine pour s'autoriser la pratique du commerce.

« Comme je l'ai déjà dit là, c'est ici (entendez : en Côte d'Ivoire) que j'ai commencé à faire le commerce. Chez nous là-bas je ne peux pas faire ça. Nous on ne fait pas de commerce, on est forestier donc on travaille dans les champs... Mais les gens ne respectent plus trop ça comme avant » (Homme de 32 ans, propriétaire de petite boutique de produits alimentaires).

Si des individus comme cet enquêté s'estiment empêchés de pratiquer certaines activités, certains estiment être illégitimes, d'autres par contre s'appuient sur la division sociale du travail pour s'estimer plus compétents et plus légitimes pour exercer leur métier. L'un de nos enquêtés disait en substance que le commerce est un « travail spécial des Maliens », le disait peut-être en référence à son appartenance à une caste de commerçant.

Mais en dehors de ces acteurs qui revendiquent leur métier pour eux-mêmes, les populations ont souvent fini par intégrer les croyances sur la spécialisation du travail dans les représentations collectives en Côte d'Ivoire. L'étude réalisée par Diby et al. (2021) sur le petit commerce et les logiques sociales de monopole qui le sous-tendent montre qu'il repose aussi

sur des constructions idéologiques de la compétence ethnique. En citant l'exemple de la vente de *garba*⁷⁴, ils montrent comment la pratique longue et régulière de cette activité de restauration par la communauté nigérienne a fini par convaincre les nationaux de son savoir-faire. Bien qu'on retrouve aujourd'hui de plus en plus de nationaux dans cette activité, de nombreux consommateurs continuent de marquer leur préférence pour le *garba* servi par les nigériens. Mais la reconnaissance de ce savoir-faire ne s'arrête pas toujours là. Elle donne lieu quelques fois à une délégation de pouvoir ou à des situations de sous-traitance.

En effet, comme nous l'avons plusieurs fois rappelé dans cette thèse, la création des petits commerces exige différents types de capitaux. Ainsi, lorsqu'il leur en manque un ou plusieurs pour créer et faire prospérer leur commerce, certains entrepreneurs choisissent de se mettre ensemble ou de déléguer leur pouvoir à ceux qui possèdent ces capitaux. Même si les petits commerçants sont généralement les propriétaires de leurs commerces et les uniques pourvoyeurs des capitaux, il existerait aussi parmi eux certains qui agissent comme des « prête-nom » pour d'autres personnes possédant des capitaux économiques mais qui, culturellement ou juridiquement, (statut de fonctionnaire par exemple) sont disqualifiés pour faire le commerce. Ces « prête-noms » seraient choisis sur la base des savoirs marchands et des valeurs d'intégrité qu'on leur reconnaît.

« Tous les grands commerçants que tu vois comme ça là, y'a beaucoup qui travaillent pour les grands types, les fonctionnaires, même les ministres. Parce que tout le monde sait que nous on connaît le commerce. Donc comme eux-mêmes ils ne peuvent faire ça, ils nous donnent leur argent et puis ils facilitent les choses pour nous.... C'est vrai que ce n'est plus comme avant mais quelqu'un que (entendez : dont) le travail c'est le commerce seulement, il ne peut pas bouffer (entendez : détourner) ton argent »
(Homme de 34 ans, commerçant d'extensions capillaires pour femmes).

Comme nous pouvons le voir, les croyances et les représentations qui entourent l'exercice de certaines activités trouvent aussi leur origine dans les structures sociales des sociétés traditionnelles. Les logiques de fermeture et de contrôle à l'œuvre dans le petit commerce traditionnel se nourrissent quant à elles des croyances qui participent à la construction identitaire des petits commerçants. En effet, appartenir à une communauté ou être identifié

⁷⁴ Plat d'origine ivoirienne composé de thon frit et d'attiéké (sorte de couscous à base de manioc) dont les Haoussas du Niger seraient les concepteurs. *Garba* serait aussi le nom du concepteur de ce plat.

comme un membre peut donner droit à des avantages tels que l'accès à des circuits marchands et à une clientèle plus importante.

Lors d'un entretien, le sociologue ivoirien Roch Yao Gnabeli⁷⁵ s'est exprimé sur la question de la construction identitaire dans les activités marchandes informelles. Rappelant une étude qui a été réalisée en Côte d'Ivoire sur le petit commerce, il indique que des enquêtés arboraient volontairement les signes et attributs ethniques, religieux et culturels de communautés reconnues pour leurs compétences marchandes, afin d'en être identifiés comme membres. Les motivations d'un tel choix étaient d'ordre purement économique, car ces petits commerçants visaient des marchés plus importants. On comprend alors que la pratique du petit commerce repose aussi sur des logiques de fermeture et de monopole communautaire.

Toutefois, si certains petits commerçants trouvent dans l'ancrage communautaire et dans les liens forts des intérêts particuliers, d'autres en revanche sont mus par une volonté de s'émanciper de ces liens qu'ils jugent désormais contraignants. Pour d'autres encore, il faut déconstruire les représentations sociales qui associent systématiquement les membres des communautés à des activités. Par ces choix, ils ne s'émancipent pas seulement des liens communautaires. Ils peuvent compromettre également la pérennité du petit commerce traditionnel qui jusqu'ici a réussi à survivre grâce au système de reproduction économique et à la transmission intergénérationnelle des savoirs et des biens.

4 Le petit commerce traditionnel à la croisée des chemins

La solidarité et les obligations de réciprocité qui caractérisent et structurent l'économie traditionnelle semblent ne plus correspondre aux attentes des acteurs du petit commerce. C'est du moins ce que nous avons tiré des échanges que nous avons eu avec quelques-uns d'entre eux. S'ils ont eu besoin de s'insérer et de s'appuyer sur les ressources communautaires au moment de la mise en place de leur petit commerce, ils ne voient plus l'intérêt de maintenir des rapports qu'ils qualifient de contraignants.

⁷⁵ Professeur titulaire de sociologie à l'université Félix Houphouët-Boigny d'Abidjan. Directeur du Laboratoire d'anthropologie des appartenances symboliques et de sociologie économique (LAASSE) ; Directeur de publication des revues « Perspectives & sociétés » et « Sociétés & économie »

Pour d'autres petits commerçants, essentiellement des héritiers, la préservation des acquis marchands (savoir-faire, marchés), la survie du petit commerce traditionnel par des mécanismes de reproduction et la conservation des monopoles sont des défis importants. Quand ce ne sont pas certains aînés qui souhaitent d'autres trajectoires professionnelles pour leurs jeunes frères et sœurs, ce sont au contraire ces derniers qui refusent de s'inscrire dans des schémas de reproduction sociale tout tracés et de s'identifier à leur groupe d'appartenance. Dans cette section, nous allons voir comment le capital culturel est associé à ces bouleversements et comment il se retrouve au cœur des stratégies de rupture.

4.1 Le paradoxe du « désencastrement » communautaire des petits commerçants

La notion d'encastrement a été développée pour une analyse sociologique de l'économie. Selon Karl Polanyi (1944) qui en est le concepteur, la réciprocité et la redistribution sont deux principes économiques qui restent encastres dans les éléments socio-culturels et organisationnels d'une société. Quant au marché qui constitue un autre principe du modèle économique basé sur l'échange, il est désencasté selon Polanyi (Barber, 1995 ; p. 400).

Mais cette analyse est critiquée par Ronan Le Velly (2007) qui trouve que l'encastrement dont parle Karl Polanyi concerne également le marché puisqu'il repose comme les deux autres sur « des supports institutionnels déterminés » (Polanyi, 1974). Face à ces désaccords plus ou moins profonds sur les objets auxquels s'appliquent la notion, nous faisons le choix de considérer les travaux de Granovetter (1973 ; 1985), Zelizer (1978) et Dobbin (2004) qui insistent sur les conditions sociales dans lesquelles sont réalisés les échanges marchands. Ces conditions constitutives aussi bien de la forme des réseaux que des normes marchandes peuvent s'appliquer aussi au petit commerce traditionnel.

Lorsque Polanyi parle de « désencastrement » de l'économie dans son ouvrage *La grande transformation* (1944), c'est pour évoquer les grands changements institutionnels qui ont abouti à l'établissement de l'économie libérale au XIX^e siècle. Même si cette transformation a été rendue possible par la diffusion de l'idée de marché autorégulateur, Polanyi pense qu'il s'agit beaucoup plus d'une utopie que d'une réalité (Le Velly, 2007). Passer des régulations traditionnelles ou précapitalistes de l'économie à une autorégulation est un processus qui conduit également à son institutionnalisation. Ainsi, par la généralisation de ce modèle « ce

n'est plus l'économie qui est encastrée dans la société, mais la société qui se trouve encastrée dans sa propre économie » (Caillé, 2007, p. 12).

Mais l'encastrement ne saurait constituer une fatalité. Il s'érige sur les supports sociaux qui le fondent et sur la qualité et la densité des liens qui le maintiennent. Ces liens peuvent connaître des variations au gré des arbitrages et des ambitions des acteurs car l'action économique est pensée comme étant intimement liée aux conditions institutionnelles qui la permettent autant qu'elles la contraignent (Le Velly, *Ibid*, p.244). En parlant de « désencastrement », nous faisons donc référence à ces liens qui maintiennent les acteurs dans des relations mais dont ils n'ont plus forcément besoin. Les petits commerçants que nous avons rencontrés n'ont certes pas les caractéristiques des entrepreneurs modernes mais certains parmi eux sont visiblement engagés dans un processus de « désencastrement » au profit d'un « marché autorégulé ».

« Il y a des marchandises qu'on est obligé d'aller prendre ailleurs, chez d'autres grossistes, parce qu'on ne trouve pas chez ceux qui nous livrent d'habitude... Alors que c'est ça qui sort actuellement (entendez : qui est demandé) ... Et puis c'est la bonne qualité » (Femme de 28 ans, gérante de petite quincaillerie).

Mais comme nous l'ont avoué ces petits commerçants, les liens communautaires offrent des facilités aussi bien pour la mise en place des commerces que pour l'accès aux biens à commercialiser. Les marchés sont organisés de telle sorte qu'il s'établit souvent une hiérarchisation des redistributeurs sur la base de leur capacité d'achat de marchandises de qualité et en grande quantité. Les plus bas dans cet ordonnancement se ravitaillent donc auprès de fournisseurs plus importants qu'eux toujours avec une majoration des prix. Même si son appartenance à la communauté ne change pas la donne à ce niveau, elle assure au moins le petit commerçant de ne pas manquer de marchandises et d'éviter une rupture de stock. Mais cela a un coût pour lui puisque les prix et les délais de remboursements sont moins avantageux. Ce qui les poussent souvent à se tourner vers des fournisseurs extra-communautaires.

« On prend les marchandises à crédit et puis on paye quand on finit de vendre. C'est comme ça qu'on fait. Quand on prend avec les anangos on doit vendre vite pour rembourser... Mais quand on prend avec les libanais là, on n'a pas de problème (entendez : on a moins de pression pour rembourser). On vend et puis on envoie leur argent quand on finit... » (Femme de 38 ans, commerçante de petits matériaux de construction).

Les offres du marché sont aussi celles qui poussent les petits commerçants à opter pour le « désencastrement communautaire ». A la différence de leurs parents, ces petits commerçants ont plutôt la liberté d'arbitrer entre « encastrement » et « désencastrement » en fonction de leurs intérêts. Selon la définition que lui donne Karl Polanyi, l'économie de marché est « une économie gouvernée par les prix du marché et par eux seuls » (Polanyi, 1983, p.71). Dès lors, ce n'est pas la préservation du lien communautaire qui prime mais plutôt la recherche du gain individuel et surtout du profit.

« Avant, on faisait comme ça. Nos parents allaient prendre les marchandises avec leurs frères pour venir revendre. Mais maintenant ils sont devenus chers. Donc nous on prend ailleurs sinon on ne gagne rien là-dessus (Entendez : on ne fait pas de bénéfice) ... Mais comme on les connaît, on prend d'autres choses chez eux » (Femme de 28 ans, petite quincaillerie).

En effet, bien qu'elles soient plus avantageuses que celles de leurs propres communautés, les propositions des fournisseurs extra-communautaires ne doivent pas conduire à la rupture des liens communautaires et les petits commerçants semblent en être conscients. En plus, d'autres avantages tels que l'assurance d'une fourniture régulière en marchandises et des coûts de livraison qui restent à la charge du fournisseur sont autant de raisons qui expliquent le maintien de certains petits commerçants dans les circuits communautaires.

Mais malgré tout, le processus de rupture d'avec les pratiques traditionnelles (solidarité et réciprocité) semble bien enclenché. A partir du moment où les cadets ne se sentent plus obligés de s'inscrire dans des schémas anciens qui assurent la préservation du lien social mais choisissent plutôt d'orienter leurs décisions en fonction de leurs intérêts, c'est toute la stratégie de contrôle et de monopole qui se retrouve mise à mal. Cela confirme que les liens qui unissent les membres d'une communauté peuvent aussi se construire autour des questions économiques. Si certains acteurs trouvent ces liens bénéfiques pour leurs activités, d'autres pensent au contraire qu'ils sont de nature à entretenir la domination générationnelle et la dépendance économique.

En référence à l'introduction du recueil *Markets in Africa* de Bohannan et Dalton (1965), Ronan Le Velly (2007) aborde la question en termes d' « encastrement-insertion » des acteurs en fonction des profits recherchés. Mark Granovetter (1985) s'était déjà prononcé lorsqu'il affirmait que « *Le niveau d'encastrement du comportement économique est plus faible dans les*

économies non marchandes (...) et la modernisation a entraîné moins de changement qu'ils ne le pensent » (p. 482-483). On peut donc supposer que, lorsque les liens entretenus par certains acteurs avec leurs communautés sont moins forts, ceux-ci ont plus de marge d'autonomie pour arbitrer entre encastrement et désencastrement.

« Non, je prends plus avec eux. Je prends ailleurs maintenant... C'est pour tout ça même que je ne vais plus trop dans notre groupe (entendez : communauté) parce que chaque fois on me pose même question : pourquoi tu prends ailleurs ? » (Homme de 32 ans, commerçant de produits alimentaires).

Le cas de ce petit commerçant montre bien la forte imbrication des liens communautaires dans les activités marchandes. Opter pour une émancipation économique totale exige quelques fois une rupture profonde de ces liens qui, eux-mêmes, dépendent du niveau et de la durée d'insertion dans ces communautés. S'il est donc plus ou moins facile pour lui de se défaire de ces liens communautaires, ce n'est pas le cas des petits commerçants héritiers dont le devoir est aussi de préserver les monopoles communautaires par le maintien des circuits marchands et réseaux traditionnels.

Même si la question du désencastrement social de l'économie a fait l'objet de débat à cause de l'ambiguïté (supposée) de l'analyse de Karl Polanyi (1944), l'ensemble des chercheurs qui se sont inscrits dans sa tradition économique (Barber 1995 ; Gemici 2008 ; Orléan 2003) souligne son caractère utopique puisque l'encastrement social ou « encastrement-étayage » (Le Velly, 2007) des marchés renvoie d'abord à une dynamique produite par l'histoire des relations sociales qui participent à la formation des marchés et à leur institutionnalisation. Ce qui veut dire qu'il n'est possible de se « désencastrer » totalement. Il faut plutôt analyser le phénomène en termes de niveau de désencastrement.

Il est évident que le rapport entre niveau d'encastrement et capital culturel savant n'est pas clairement établi dans ce sous point. Cependant, il devient beaucoup plus visible quand se pose la question des enjeux liés à la reproduction du petit commerce traditionnel.

4.2 La survie du petit commerce traditionnel mis à mal par le capital culturel

La pérennité du petit commerce dépend des transferts entre générations réalisés dans le cadre de la reproduction sociale. Si des études ont porté spécifiquement sur les transferts économiques, c'est-à-dire sur l'argent, les biens et les services dans les relations filiales (Bessière et Gollac, 2010), nous voulons montrer que la survie du petit commerce dépend aussi du volume des transferts culturels. Dans les activités traditionnelles où la part des relations interpersonnelles est très importante, l'engagement et la disponibilité des agents impliqués dans les transferts est requis. Pierre Bourdieu insiste sur cette dimension dans la description qu'il fait de la forme incorporée du capital culturel (Bourdieu, 1979)

En effet comme le mentionne Bourdieu, « *L'accumulation du capital culturel exige une incorporation qui, en tant qu'elle suppose un travail d'inculcation et d'accumulation, coûte du temps et du temps qui doit être investi personnellement par l'investisseur (elle ne peut en effet s'effectuer par procuration, pareil en cela au bronzage) : travail personnel, le travail d'acquisition est un travail du 'sujet' sur lui-même (on parle de 'se cultiver')* » (p. 3-4). On comprend par-là que tout part d'une volonté réciproque entre celui qui transmet et celui qui reçoit.

Pour Hervé Glevarec (2018), le qualificatif « incorporé » du capital culturel « *semble ajouter une dimension de savoir pratique ('savoir comment') à celle de savoir proportionnel ('savoir que')* » (p. 218). Et même s'il préfère l'expression savoir « maîtrisé » ou « possédé », la dimension d'incorporation du capital culturel n'est rien d'autre qu'une composante de « l'ethos de classe » selon lui, car ce qui est incorporé va bien au-delà des savoirs théoriques. Il prend aussi en compte « *des manières propres à des groupes sociaux (des accents, des postures, des manières, etc. mais aussi des dimensions affectives, émotionnelles, désirantes)* » (p. 210). Vu sous cet angle, capital culturel et capital symbolique désignent la même chose.

Mais sans prendre le risque de nous enfoncer dans le débat sur les terminologies et leurs dimensions réelles ou supposées, nous considérons le capital culturel incorporé autant comme « un savoir » que comme « un être ». Ceci étant, comment est-ce qu'il met à mal la survie du petit commerce traditionnel ? Cette sous-section qui concerne les petits commerçants qui s'opposent à une reproduction du commerce traditionnel par leurs descendants et ceux qui

doivent faire face au désintérêt croissant de leurs cadets et de leurs enfants, tentera d'en donner une réponse.

La principale raison qui motive l'envie de rupture, c'est le développement de l'activité économique dans le secteur des services non marchands. Les possibilités d'accès à l'emploi des non-nationaux s'en trouvent ainsi renforcées, eux qui sont souvent discriminés et réduits au petit commerce. Pour ces parents, il existerait aujourd'hui de nombreuses opportunités pour leurs enfants qu'à leur époque.

« Ma fille a eu le BEPC l'année dernière... Je ne veux pas qu'elle vienne vendre ici avec moi... je veux qu'elle continue encore pour avoir le BAC et même le BTS. C'est vrai qu'elle n'est pas ivoirienne mais elle est née ici (entendez : en Côte d'Ivoire) donc on m'a dit donc qu'elle peut travailler ici (entendez : dans l'administration privée) même si elle n'a pas la nationalité ivoirienne » (Femme de 38 ans, commerçante de petits matériaux de construction).

Cet extrait montre qu'il y a une volonté de redéfinir les trajectoires sociales et de reconstruire de l'identité professionnelle. Consciente des effets de la pratique régulière d'une activité sur la formation des habitus, elle marque aussi son inquiétude de voir sa fille, pourtant brillante dans les études, finir par exercer le même métier qu'elle. Pour autant, le petit commerce n'est pas à abandonner. Une combinaison des activités salariées et entrepreneuriales est même souhaitée pour sa fille, pas en tant que gérante permanente mais plutôt comme patronne qui contrôle la gestion à distance.

« Même si elle travaille (entendez : travail salarié), elle peut aussi faire son magasin et puis quelqu'un va gérer. Sinon, pour venir s'asseoir ici comme moi tous les jours là, je ne veux pas... Actuellement elle a commencé à parler anglais un peu un peu (entendez : petit à petit) donc elle va partir au Nigéria pour bien apprendre et puis elle va revenir à la rentrée » (Femme de 38 ans, commerçante de petits matériaux de construction).

La stratégie d'accumulation de capital culturel « savant » par l'apprentissage d'une nouvelle langue (l'anglais) est un autre élément de rupture du processus de reproduction sociale et économique. Hugues Draelants et Magali Ballatore (2014) qui ont fait un bilan critique de la notion montrent que l'accumulation du capital culturel exige la contribution des autres types de capitaux (économiques et sociaux). Pourtant l'anglais n'est presque pas parlé en Côte d'Ivoire

et encore moins dans le petit commerce où le Dioula s'est imposé comme la langue commerciale (Konaté, 2016). Mais en choisissant d'éloigner sa fille de son activité et de son groupe d'appartenance, elle veut aussi mettre à distance un ethos de classe. Car comme nous l'avons indiqué plus haut, dans les représentations collectives en Côte d'Ivoire, certaines communautés ethniques sont systématiquement associées à des activités devenues peu valorisantes.

La deuxième catégorie de petits commerçants confrontés au défi de la préservation du petit commerce par la transmission des savoirs marchands est celle qui constate au contraire chez ses cadets un désintérêt pour cette activité traditionnelle. La genèse de la notion de « cadet » remonte aux années 1950 dans la littérature anthropologique sur le Cameroun. Dans le cas Grassfields, le cadet est désigné comme le déshérité, le pauvre, le natif marginal, le rebelle, etc. (Hurault, 1956 ; Tardits, 1960). Des traits qui faisaient surtout figure de type idéal et qui ont servi de point d'appui pour évaluer l'impact social de la présence coloniale, l'adhésion et la résistance populaire au projet d'État (Beuvier, 2020). Aujourd'hui cette acception est moins adaptée au contexte, ce qui amène la sociologie à substituer la notion de « cadet » à celle de « jeune » et à examiner les relations en termes de générations plutôt qu'à travers le couple « aîné/cadet » (Gomez-Perez & Leblanc, 2012). Ce faisant, elle interroge le sens des rapports et de la coopération intergénérationnelle.

Dans son livre intitulé *Sociologie des générations. L'empreinte du temps*, Claudine Attias-Donfut (1988) a tenté de déconstruire la notion de génération en proposant une vision qui s'inscrit dans une sociologie du temps. Cette vision qui se situe entre histoire et mémoire collective renferme une dimension symbolique des éléments de la construction sociale de la notion. Selon elle, les générations se distinguent par leur conscience historiquement unique, même si la mentalité d'une génération n'est pas uniforme à l'intérieur du « groupe temporel-biologique ». Toutefois, elles ne sont pas basées sur le ralliement systématique à des modèles sociaux déjà produits car la conscience générationnelle comprend aussi des rapports de classes, de sexes et de territoires.

La sociologie des générations se présente donc comme l'étude des mécanismes d'autorité et de transmission aux niveaux familial et micro-sociétal (Davis, 1940). De ce fait, elle s'intéresse au conflit familial parent-enfants et aux conflits entre les jeunes et les adultes (Mendel, 1969). C'est en effet sous cet angle que la sociologie aborde au mieux la notion en s'intéressant aux

mécanismes par lesquels la société intègre les générations nouvelles par les phénomènes de transmission, d'héritage, de reproduction et plus largement de socialisation.

Selon Marc Devriese (1989) les structuro-fonctionnalistes soutiennent que, si la reproduction sociale n'est pas mécanique, c'est parce qu'il y a un enrayement de la machine sociale qui découle d'une « aliénation provisoire de la jeunesse ». L'attention que la sociologie accorde à la notion de génération se fonde alors sur une stratégie d'anticipation et de prévision du changement social. Mais bien qu'elle puisse être assimilée à une cohorte démographique, les sociologues ne croient pas qu'il puisse exister « une conscience de génération » bien qu'ils aient en partage les expériences historiques. Toujours selon Devriese (*Ibid*), on peut vivre les mêmes événements sans en être impactés de la même façon car il existe aussi des niveaux de stratification de la conscience individuelle qui sont différents. De ce fait, il y a « *objectivement un effet d'ajustement des habitus différenciateurs, dans la mesure où la partie de l'héritage apprise ou inculquée de façon consciente (réflexive), par l'individu, est plus limitée qualitativement et quantitativement que celle transmise soit sciemment par les modèles reconnus et conscients (école...), soit inconsciemment (reproduits) par les modèles inconscients (traditions...)* » (p. 12-13).

Pour expliquer donc la différence qui peut exister au niveau de la transmission et de l'acceptation de l'héritage chez les petits commerçants, nous partirons des représentations que se fait la nouvelle génération du petit commerce. La représentation sociale sur l'activité de leurs aînés s'impose aussi à eux. De ce fait, il peut apparaître surprenant de les retrouver dans d'autres secteurs d'activités plutôt que dans ceux auxquels ces représentations les insèrent. Cette construction sociale de l'identité professionnelle peut bien expliquer la logique de rupture ou de déconstruction dans laquelle s'inscrivent les plus jeunes. Cette rupture commence par l'irrégularité ou la discontinuité observée dans le processus de transmission et de formation des habitus marchands.

« Nos enfants là, ils (ne) veulent plus venir au magasin pour nous aider à vendre oh... Souvent tu dois leur demander pardon d'abord (entendez : les supplier) pour qu'ils acceptent de venir te remplacer au magasin quand tu dois sortir. Toi-même tu vois qu'ils ne sont pas contents mais tu vas faire comment ? ... C'est ça qui est le problème avec nos enfants aujourd'hui. » (Homme de 51 ans, propriétaire de petite quincaillerie et de studio photo).

Lors de l'échange qu'il nous a accordé, M. Gnabeli avait aussi relevé cet aspect de l'identité professionnelle que nous pouvons lier à celui de la pérennisation du petit commerce traditionnel. Il a expliqué que dans certains cas, les plus jeunes qui ne veulent plus être associés à des métiers devenus moins valorisant socialement, ne souhaitent plus être reconnus comme des membres de leurs communautés d'origine ou d'appartenance et préfèrent être identifiés à des groupes de références. Ainsi, au-delà de la survie d'un métier ou d'une activité, c'est la question de la vie en communauté et de l'identité sociale et professionnelle qui se pose.

« Nous on n'est pas allé à l'école. Eux ils sont allés à l'école et ils ont des diplômes même. Mais ils ne travaillent pas pour le moment (entendez : ils n'ont pas encore trouvé de travail). Mais malgré ça ils ne veulent pas venir se chercher (entendez : gagner leur vie) un peu dans le commerce... Ils ne veulent même plus entendre parler de ça »
(Homme, commerçant d'article de tous genres).

Pendant notre enquête, nous avons été témoin de cette envie de rupture ou de désencastrement qui anime certains des petits commerçants. Me présentant quelquefois moi-même comme un entrepreneur (ce que j'ai effectivement été à l'occasion, lorsque je m'occupais des affaires familiales dans le foncier), l'un des cadets d'un de mes répondants a insisté pour travailler avec moi dans le foncier bien qu'il ne sache ni lire, ni écrire. Pourtant, c'est lui qui avait la gestion du magasin en l'absence de son aîné. Les raisons avancées étaient liées à la routine et à l'envie de gagner plus d'argent que ce que pouvait permettre le petit commerce.

Le désencastrement dont il est question dans cette sous-section concerne à la fois l'activité marchande traditionnelle qui repose sur un cycle de reproduction sociale des acteurs mais aussi la redéfinition de l'identité professionnelle. Si le désencastrement n'est pas uniquement lié à la possession d'un diplôme ou au niveau d'étude des cadets, il reste néanmoins la principale ressource autour de laquelle s'élabore les stratégies de rupture communautaire. D'abord parce que les plus jeunes vivent dans un contexte social, économique et technologique qui offre plus d'opportunités qu'à l'époque de leurs aînés. Ensuite parce qu'ils connaissent des trajectoires qui les lient à différents espaces et institutions de socialisation extra-communautaires. La combinaison de ces deux facteurs sont susceptibles de redéfinir ou d'influencer les parcours professionnels, ce qui n'est pas sans conséquence sur la préservation du lien sociocommunautaire.

Conclusion du chapitre 4

Ce chapitre sur la socialisation communautaire a permis d'identifier les formes de capital culturel les plus déterminantes dans le petit commerce. Il a également permis d'identifier les modes d'acquisition de ces capitaux (savoirs marchands) et leurs circuits de diffusion. Le qualificatif « traditionnel » fait référence à l'organisation communautaire construite autour de l'appartenance ethnique et religieuse reposant sur des liens sociaux forts.

Les résultats de notre enquête (observation et entretien) confirment que les petits commerçants sont dans leur grande majorité sans diplômes et presque sans niveau d'études. Ils remettent même en cause l'utilité et l'efficacité du diplôme pour le type d'activité qu'ils exercent. Pour ces acteurs, le petit commerce est une activité réservée aux personnes faiblement dotées en capitaux scolaires mais disposant d'un solide habitus marchand construit depuis la prime enfance. Pour ce faire, les communautés représentent les cadres de socialisation adaptés en ce sens qu'elles permettent des échanges interpersonnels directs et une circulation interne des savoirs. C'est ainsi qu'on retrouve majoritairement les Maliens dans la vente d'accessoires de mode et de beauté (vêtements, chaussures), les Guinéens et les mauritaniens dans la distribution de produits alimentaires manufacturés, les Nigériens dans la vente de bois d'ébénisterie et de construction, les Nigériens dans la quincaillerie et les matériaux de construction, les Burkinabés dans la boucherie et la vente de volailles, etc.

Mais la construction de ces clichés qui repose sur une reproduction socioprofessionnelle intercommunautaire et sur une circulation restreinte des savoirs (en dehors des canaux officiels de transmission des savoirs que sont l'école et les centres de formations) n'est pas de nature à créer beaucoup d'engouement dans une société qui se veut moderne et organisée selon les principes de la rationalité bureaucratique et de la liberté. Elle pose bien au contraire la question actuelle de la vie communautaire au sein de la société actuelle et de ses fondements (Sainsaulieu, Salzbrunn, Amiotte-Suchet et *al*, 2010).

L'étude a toutefois montré que l'encastrement dans le social qui a permis au départ l'acquisition des savoirs et le développement des compétences marchandes des petits commerçants devient par la suite contraignant pour certains d'entre eux. Parfois portés par une volonté d'émancipation sociale et économique, ces derniers n'hésitent pas à s'émanciper au risque de fragiliser le mode de vie communautaire. Pour d'autres, essentiellement des héritiers, la

préservation des acquis marchands (savoir-faire, marchés) par la reproduction du petit commerce traditionnel est un défi à relever. Mais face à la concurrence des nouveaux acteurs de plus en plus scolarisés et au désintérêt progressif des nouvelles générations au profit d'autres types d'activités, ils s'interrogent sur la survie du petit commerce traditionnel.

Chapitre 5 : Les petits commerçants diplômés à la conquête du marché en ligne

En Côte d'Ivoire, le petit commerce est organisé sur des bases communautaires (voir § 3). Bien que pratiquée dans un environnement économique qui se modernise, cette activité qui reste majoritairement informelle conserve encore les caractéristiques d'une économie de type traditionnel ou précapitaliste. Cependant, à côté de ceux que nous désignons comme des commerçants traditionnels (au regard de la densité des ressources sociales et de la forme de capital culturel qu'ils mobilisent), de nouveaux acteurs possédant des capitaux différents apparaissent de plus en plus dans le petit commerce. Ces derniers ont des diplômes et ils maîtrisent pour la plupart l'utilisation des outils modernes de communication, incontournables aujourd'hui dans la nouvelle configuration des activités marchandes.

Les calculs réalisés à partir des normes de l'OIT révèlent que le taux de chômage officiel s'établissait à 2,27 % en 2023⁷⁶. Pourtant, ce chiffre est loin de refléter la réalité du terrain si nous considérons le caractère vulnérable et précaire des emplois considérés comme tels (entre 70 % et 90 % selon l'Office International des Migrations). Pour nous, une partie de l'explication de ce taux assez flatteur pourrait se trouver dans le dynamisme des activités du secteur tertiaire telles que le petit commerce qui fait l'objet d'un intérêt grandissant depuis la vulgarisation d'Internet et le développement des réseaux sociaux. Proposer des articles à la vente et toucher un public assez large et varié devient plus facile grâce au web.

Cette révolution digitale s'accompagne également de l'émergence d'un ensemble de nouveaux métiers (*Digital marketing, Community management, Web design, Copywriter, etc.*) directement rattachés aux diplômes et aux savoirs technologiques. Ainsi, des contraintes matérielles jusque-là difficilement surmontables dans le commerce traditionnel disparaissent avec le numérique. Désormais, il est plus aisé de pratiquer le commerce et même de le cumuler avec d'autres activités.

Dans le contexte occidental, le petit commerce est l'affaire des communautés et groupes sociaux discriminés et faiblement dotés en capitaux culturels (Simmel, 1908, 1990 ; Mayer,

⁷⁶ <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SL.UEM.TOTL.ZS?locations=CI>

1984 ; Bonacich, 1993). En Côte d’Ivoire, la situation est bien différente. Il serait même peut-être possible d’établir un lien paradoxal entre niveau élevé de capital culturel et investissement dans les petites activités économiques. Cette idée se fonde sur nos propres observations et sur notre bonne connaissance de l’environnement socioéconomique ivoirien, mais elle est aussi confirmée par M. Laurent Bazin⁷⁷ (entretien réalisé en juin 2024). En effet, il a remarqué que certains de ses collègues enseignants-chercheurs en Côte d’Ivoire, qui appartiennent à la classe moyenne supérieure et qui visiblement ne se trouvent pas dans une situation d’exclusion sociale, sont très engagés dans des petits projets économiques. Un comportement qui peut s’expliquer par le niveau élevé de pauvreté (37,5 % en 2022)⁷⁸ et par le devoir de solidarité matérielle vis-à-vis des plus démunis auquel les plus élevés dans la hiérarchie sociale sont soumis⁷⁹. Dans ces conditions, profiter de sa position sociale et de ses ressources (culturelles notamment) pour s’inscrire dans une perspective d’accumulation économique à travers l’entrepreneuriat n’est pas rare. Certains des petits entrepreneurs que nous avons étudiés dans ce chapitre sont devenus des commerçants pour les mêmes raisons.

Grâce à la nouvelle configuration marchande, on note la présence de plusieurs sites nationaux et internationaux de ventes en ligne. Ainsi, sur la base du nombre des visites effectuées sur ces sites durant une période de 3 mois, JUMIA (plus de 5 000 000), AFRIMARKET (291 000), AFRICASHOP (161 000), IVOIRE MOBILES (80 000), YAATOO (78 000), SHOPABI (76 000)⁸⁰ se positionnent comme les leaders du marché. Mais face à ces « géants », comment les petits commerçants du web s’organisent-ils pour exister et comment mettent-ils leur capital culturel à profit ? C’est à cette question que nous tenterons de répondre dans ce chapitre.

Pour cela, nous partirons de l’analyse sociologique des réseaux sociaux afin de démontrer leur rôle dans les activités économiques, notamment dans la pratique du petit commerce en ligne (section 1). Dans la seconde partie de ce chapitre (section 2), nous verrons comment le diplôme participe à la redéfinition du petit commerce. Enfin dans une dernière partie (section 3), nous mettrons en relief la dépendance de ces acteurs diplômés vis-à-vis des commerçants traditionnels et de leurs réseaux communautaires. Ce sera aussi l’occasion de montrer dans cette

⁷⁷ Sociologue, membre du Clersé et auteur de plusieurs travaux réalisés en Côte d’Ivoire.

⁷⁸ Groupe de la Banque Mondiale - Rapport sur la Côte d’Ivoire, 2024

⁷⁹ En Côte d’Ivoire, la réussite d’une personne est souvent profitable à toute la famille. Pour ceux qui ont une position sociale et économique stables, les attentes des membres de leurs familles vis-à-vis d’eux sont grandes

⁸⁰ Magazine Expo Africa 2020

sous-section l'existence d'une interdépendance de ces deux groupes de commerçants pourtant opposés par les ressources qu'ils mobilisent en pratique pour mener à bien leurs activités.

1 Le « réseau social » : entre structure relationnelle formelle et sociabilité en ligne

Évoquer les « réseaux sociaux » fait tout de suite penser aux plateformes numériques virtuelles comme Facebook (devenu Meta), Instagram, TikTok, Twitter (devenu X), WhatsApp, Snapchat, etc. et au faisceau d'individus qu'ils permettent de constituer. Pourtant, les notions de « réseau » et même de « réseau social » sont bien antérieures à l'avènement d'Internet, même si le sens qu'on leur donne aujourd'hui ne présente pas de différences fondamentales avec le contenu d'origine. En effet, qu'ils soient virtuels ou physiques, le réseau social fait d'abord penser à l'idée de réseautage ou d'interconnexion d'individus et de groupes.

Mais pour parler des réseaux sociaux, il faut remonter à Georg Simmel (1908a) et à son approche structuraliste. Pour cet auteur, les échanges entre les individus n'existent que par les cadres structurels qui les rendent possibles et sur lesquels ils reposent. Avant donc d'en arriver au contenu de ces échanges, il faut s'intéresser aux formes sociales générales qui structurent les relations, c'est-à-dire à la régularité et à l'intensité des échanges physiques. C'est d'ailleurs ce qui fait dire à Éric Guichard (2012) que le réseau est l'articulation entre le social et le spatial et qu'*« il n'est pas aisé d'accoler l'adjectif social à la notion de réseau »* (p. 112). Ainsi, même si le sens commun tend à ne lui reconnaître qu'une forme dématérialisée, le réseau social est d'abord une construction qui regroupe les dimensions sociale, spatiale et temporelle et qui repose avant tout sur des liens forts.

Cependant, on assiste depuis l'avènement d'Internet à un glissement des relations sociales concrètes vers les sociabilités virtuelles et donc à une dilatation des liens forts au profit de liens plutôt faibles (Merklé, 2016). Pour Christine Balagué et David Fayon (2010), ce phénomène peut s'expliquer par les services que proposent les réseaux sociaux numériques et qui peuvent être utilisés à différentes fins, comme c'est le cas pour les activités marchandes que nous étudions.

1.1 Le réseau, une structure relationnelle formelle

L'une des caractéristiques du « réseau », c'est sa dimension sociale traduite par des échanges stables entre ses membres. Ces échanges qui se présentent à la fois comme « obligations » et comme « droits », sont un gage de stabilité du réseau même s'ils n'en garantissent pas l'efficacité. Comme l'a démontré Mark Granovetter (1973), des interactions irrégulières peuvent avoir des effets plus déterminants. C'est ce qu'il est donné d'observer dans les communautés d'individus construites en ligne et dans lesquelles les rapports physiques entre les membres ne sont plus une condition d'existence.

Pourtant, le réseau désignait une structure formelle dans son acception originelle, celle de l'analyse structurale de Georg Simmel présentée à la fois comme le fondement et le contenu de la théorie des réseaux sociaux (Mercklé 2016) ; Forsé 2002). Pour Simmel, ce sont les interactions et les relations entre les individus constituent les objets élémentaires de la sociologie et non les individus eux-mêmes et leurs attributs. Autrement dit, l'objet fondamental de la sociologie des réseaux doit être saisi à un niveau intermédiaire (*mésosociologique*) entre l'individu et la société au sens large (Mercklé, 2004). La sociologie qu'il décrit est celle « des formes de l'action réciproque », c'est-à-dire la science ou l'étude des « structures des relations sociales » (Forsé, 2002).

Le rapprochement de la sociologie de Georg Simmel d'avec la théorie des réseaux tient à deux niveaux selon Pierre Mercklé (2016). Premièrement, elle repose sur le « formalisme » des relations en ce sens que ce n'est pas le contenu des interactions qui importe mais la régularité et la stabilité des interactions dans le temps et dans l'espace. Deuxièmement, elle porte sur un « dualisme méthodologique » qui mobilise deux conceptions de la sociologie opposées : l'« individualisme » et le « holisme ». Les formes sociales étant engendrées par les interactions entre les individus, ce sont ces interactions qui doivent servir de méthode d'interprétation du social et non la compréhension des actions. Ces formes sociales ainsi engendrées acquièrent une sorte d'autonomie et sont à la fois le produit et le cadre de ces interactions (Mercklé, 2016). Georg Simmel est considéré comme l'inspirateur principal de l'une des formules fondatrices de l'analyse des réseaux sociaux qui sous-tend que les structures émergent des interactions et exercent sur elles une contrainte formelle qui n'a rien d'un déterminisme mécanique (*ibid.*, p. 16).

Si la sociologie mobilise l'analyse de réseaux sociaux, c'est pour élucider les structures sociales et comprendre le rôle qu'elles peuvent jouer dans la vie sociale en général (Mercklé, 2004). Autrement dit, elle cherche à savoir en quoi le fait d'appartenir à un réseau peut-il être profitable à un individu (Forsé, 2008) ? A cette question, on peut répondre avec James Coleman (1990) que tout dépendra du type de réseau et de la position que les individus y occupent, d'autant plus que le réseau profite mieux à ses membres lorsqu'il est fermé. Les ressources qui découlent alors du capital social des membres circule en interne dans l'intérêt de tous. En revanche, lorsque la compétition est forte à l'intérieur du réseau, l'ouverture vers l'extérieur à partir des « trous structuraux » (Ronald Burt, 1992) peut procurer un capital plus élevé aux membres. Selon cette analyse, le fait pour le petit commerçant traditionnel de s'appuyer sur les acteurs diplômés pour étendre son réseau marchand au-delà de son cercle communautaire peut être compris comme une réponse à la compétition interne et aux insuffisances de l'espace physique conquis.

On retient que le réseau repose avant tout sur des interactions formelles entre plusieurs individus, entretenues de façon directe ou indirecte. De ce point de vue, le réseau peut se rapprocher du capital social en tant qu'ensemble des relations. Mais ce qui nous importe par-dessus tout, c'est de comprendre comment ces ressources sociales peuvent être mobilisées dans une perspective marchande.

1.2 Le réseau comme produit du capital

James Coleman (1988) a établi une différence entre « capital social » et « capital humain ». Ce que nous retenons de cette différence, c'est que le premier vient en complément du second, puisque le capital social renvoie aussi aux acquis cumulés de l'éducation et de l'expérience qui, à leur tour, dépendent de la position qu'a un individu dans une structure sociale. Quant au capital humain, il concernerait les décisions individuelles et les capacités des agents à s'assimiler à une situation précise.

Selon Robert Burt (1998), la pensée de James Coleman peut être résumée en ces termes : le capital social fait référence à l'occasion qui se présente alors que le capital humain renvoie à la capacité individuelle à la saisir. On peut donc en déduire une double orientation théorique : une première qui considère que les individus sont des acteurs socialisés dont les actions sont gouvernées par les normes sociales ; une deuxième qui soutient que les individus sont motivés par des intérêts personnels. C'est d'ailleurs ce que Ponthieux (2006) relève lorsqu'il décrit le

capital social comme une « association du « capital », qui évoque la richesse économique, et du « social », qui renvoie, au moins a priori, au « non-économique ». C'est bien cet axe, qui va de l'économique au social et du social à l'économique, qui est la colonne vertébrale de ce concept » (p. 3). Pour les auteurs qui s'inscrivent dans la perspective théorique de James Coleman, la notion de capital social a bien une dimension économique au regard du lien qu'elle établit entre le monde social et le monde économique.

Pierre Bourdieu (1980) ne semble pas loin de cette perspective lorsqu'il mobilise la notion. Elle participe à la reproduction des systèmes de différenciation sociale en tant que ressource. Sa définition du « capital » est en rapport avec la notion d'investissement car pour lui les individus doivent investir (du temps, de l'argent, du travail) pour accumuler un volume de capitaux nécessaire à la conquête et/ou au maintien d'une position dans un champ social donné. Mais cela ne peut se faire en dehors des échanges sociaux qui requièrent un minimum d'homogénéité objective et de proximité sociale entre des individus et sans la mobilisation d'autres capitaux (économiques, culturels et symboliques). Ainsi, le capital social peut désigner « *l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance* », où la relation sociale peut être considérée, dans sa vision utilitariste, comme « *une forme particulière du travail social, qui suppose une dépense d'argent, de temps et une compétence spécifique* » (Bourdieu, 1984, p. 56).

Mu par le souci de proposer une définition plus précise qui fasse davantage ressortir le lien avec le « réseau », Pierre Mercklé dit du capital social qu'il est « *constitué du réseau des relations sociales d'un individu et des volumes des différentes sortes de capital détenus par les agents qu'il peut ainsi atteindre et mobiliser pour son propre intérêt* » (2016, p. 43). Ainsi pour faire écho à l'approche de Pierre Bourdieu qui soutient l'existence d'une interdépendance, d'une proportionnalité des capitaux et donc de l'influence des milieux sociaux d'origine, Mercklé s'appuie sur des résultats d'enquête pour avancer que les structures globales de la sociabilité ou du « capital de relations » s'avèrent suffisamment liées au capital économique et trop liées au capital social pour qu'on en fasse une dimension autonome de la vie sociale (*op. cit.*, p. 45).

Mais Pierre Mercklé (*ibid.*) pense encore que la mesure du capital social ne se réduit pas au volume du « carnet d'adresses », c'est-à-dire au nombre des personnes qu'un individu compte parmi ses amis ou ses connaissances. Il faut aussi prendre en compte d'autres paramètres tels que les volumes des ressources matérielles, relationnelles et symboliques détenues par les

connaissances d'un individu. En cas de besoin, un acteur doit pouvoir aussi s'appuyer sur les contacts de ses connaissances. A quoi sert-il d'avoir de nombreux amis si ceux-ci ne sont pas en mesure de mettre à votre disposition les ressources dont ils disposent lorsque cela est nécessaire ? Pour Frédéric Deschenaux et Claude Laflamme (2009), c'est ce que Pierre Bourdieu a voulu traduire lorsqu'il a utilisé les termes d'« interconnaissance » et d'« inter-reconnaissance ». Selon leur lecture, un agent qui possède un fort capital social peut mobiliser ses « contacts personnels » pour arriver à ses fins (interconnaissance). Mais dans un contexte particulier, il peut aussi obtenir un appui nécessaire en mobilisant son capital culturel par exemple (inter-reconnaissance).

De ce point de vue, le capital social ne correspond plus au réseau lui-même, mais plutôt au produit de ce réseau dans lequel les relations indirectes jouent un rôle important. Cette hypothèse a d'ailleurs été confirmée par la théorie de la « force des liens faibles » de Mark Granovetter (1973, 1982) et par celle des « trous structuraux » de Ronald Burt (1992, 1995).

Ainsi, même si elles peuvent sembler se rapprocher théoriquement, les notions de « capital social » et de « réseau social » sont bien différentes. Revenant d'ailleurs sur la définition que donne Pierre Bourdieu de cette notion, Benoît Lévesque (1999) écrit qu'elle « *éclaire les modalités d'appréciation du capital social : la valeur de ce capital est fonction de la présence de ressources réticulaires potentiellement « utiles », mais aussi des ressources ou du capital détenu par les acteurs du réseau* » (p. 28). Le « Réseau » peut se constituer et se désagréger au gré des intérêts personnels de ses membres, alors que le capital social met en lumière la situation de l'individu qui s'inscrit dans une dynamique d'accumulation.

En fin de compte, dans notre perspective sociologique qui est d'appréhender le marché, le réseau social représente le support à partir duquel peut se construire le réseau marchand avant de l'étendre en intégrant d'autres réseaux car d'après Béatrice Milard (2024), les réseaux sociaux sont de plus en plus encastés dans le marché de plus en plus numérique, où les relations ne se construisent plus uniquement autour du contact humain et des objets matériels (lieux de vente et d'exposition des objets commercialisés).

1.3 Le réseau social en ligne comme réinvention de la sociabilité

Dans une étude qu'il a réalisée aux États-Unis à la fin des années 1990, Robert D. Putnam (2000) a observé aussi que les sociabilités qui reposent essentiellement sur le capital social sont en déclin. Cela s'expliquerait par l'augmentation de la pression économique, l'éclatement urbain et le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Chaque nouvelle génération serait moins engagée dans la vie sociale que la précédente. Même si Michel Forsé (1998 ; 2000 ; 2001) refuse la transposition de la situation américaine au cas français, il semble tout de même admettre le diagnostic du déclin et de cet effet générationnel en France.

Nathalie Blanpain, Jean-Louis Pan Ké Shon (1998 ; 1999a ; 1999b) et Béatrice Milard (2024) ont réussi à montrer que « les Français se parlent de moins en moins ». Selon ces chercheur.es, le recul des pratiques de sociabilité s'explique aussi par le vieillissement de la population, la précarité du marché du travail (qui réduisent et rendent irrégulières les interactions entre collègues), le chômage, le déclin du commerce de proximité, la mobilité géographique, etc. Dans ces conditions, doit-on considérer le développement des réseaux sociaux en ligne comme une réinvention de la sociabilité ?

La sociabilité est décrite comme l'ensemble des relations qu'un individu entretient concrètement avec d'autres individus (Forsé, 1991, p. 247). Cette définition peut être réductrice dans la mesure où elle ne permet pas d'appréhender l'ensemble des pratiques de sociabilité. En effet, en s'appuyant sur cette définition, les chercheurs peuvent limiter leurs investigations seulement aux rencontres en face à face et mesurer les interactions qui en découlent sans autres considérations. Pourtant en élargissant les critères d'observation des relations, il est possible selon Mercklé (2016), de constater une dynamique différente, puisque les interactions indirectes et celles qui ont lieu sur Internet peuvent être considérées comme une forme de sociabilité. On aurait donc affaire à une transformation de la sociabilité et non à son déclin.

De plus, Dumontier et Pan Ké Shon (1999) ont constaté une stabilité du temps consacré aux échanges et même une augmentation de la durée moyenne des interactions, malgré la baisse enregistrée du nombre des interlocuteurs. Nous comprenons donc par ces résultats que la diminution des interactions concrètes (directes) n'entraîne pas automatiquement un délitement de lien social et donc une remise en question du lien social. Ce qui importe, c'est le rôle que la

sociabilité peut jouer dans la préservation du lien social et notamment sa rentabilité dans les activités économiques comme nous voulons le montrer.

Pour François Héran (1988b), la densité et la concentration des contacts ne sont pas la preuve de la richesse du réseau mais rendent au contraire compte de sa pauvreté. Comme Granovetter, il pense que les liens forts ont un faible rayon d'action alors que les liens faibles étendent le réseau au-delà de l'environnement immédiat et sont plus productifs. Ainsi pour lui, « *le capital de relations le plus rentable est le fruit de placements diversifiés* », car « *la densité des échanges au sein d'un groupe ne repose pas sur la densité des réseaux interpersonnels, mais tout au contraire sur leur dilatation.* » (p. 14). Autrement dit, la déliquescence des liens forts créerait les conditions pour l'émergence de sociabilités plus diversifiées reposant sur des liens faibles, favorables à l'intégration socioéconomique plutôt qu'au repli communautaire.

Mais ce qu'il est important de préciser, c'est que le « déclin des sociabilités » est bien antérieur à l'apparition des sites de réseaux sociaux (Flichy, 2005). Un glissement vers d'autres formats de communication (courriers électroniques, sms, conversations téléphoniques fixes et mobiles) était déjà en cours avant la vulgarisation d'Internet (de Singly et Martin, 2000, 2002 ; Caradec & Ève, 2002). Cependant, c'est à partir de 2015, lorsque Facebook a revendiqué par mois plus d'un milliard et demi d'utilisateurs actifs ayant chacun un réseau moyen de 340 « amis » qu'une attention particulière a commencé à être portée à la question des sociabilités. Malgré cela, Antonio Casilli (2010) ne voyait pas de déclin mais plutôt une forme nouvelle de sociabilité, facilitée en France par la généralisation du téléphone mobile et par les liaisons numériques favorisées par la vulgarisation de l'Internet (Brice *et al.*, 2015). Une enquête du CREDOC a montré qu'en 2015, 68 % des Français utilisaient Internet aussi bien pour s'informer, se divertir que pour réaliser des actes administratifs. A cette époque, les jeunes constituaient déjà la frange la plus importante de ces utilisateurs.

Pierre Mercklé (2016) note que la diffusion plus ou moins rapide des nouvelles technologies de l'information fait apparaître deux visions qui s'opposent. Une vision « technophile » qui enchante l'Internet et le présente comme « le moteur de l'avènement d'une société globale plus ouverte, démocratique, fraternelle et égalitaire (Béra & Méchoula, 1999) et une autre, « technophobe », qui met en avant la destruction du lien social et le rôle de nivellement des valeurs, joué par l'Internet (Finkelkraut & Soriano, 2001). Ces deux visions fortement empreintes de jugements de valeurs n'ont pas selon lui, de fondement empirique assez solide pour soutenir une analyse sociologique et pour réponse à la question des conséquences

d'Internet sur les sociabilités. Sont-elles enrayées ou renforcées ? Surtout, les sociabilités à distance ont-elles un effet sur les structures relationnelles et, par-delà, sur les activités marchandes ? En d'autres termes, comment les sociabilités par Internet constituent-elles une ressource importante pour la pratique du commerce en ligne ?

En définitive, les sociabilités virtuelles en tant que ressources importantes pour la conquête du marché pose la question de l'étendue des réseaux sociaux et celle de la capacité des acteurs à naviguer entre plusieurs espaces virtuels. En effet, la plupart des petits commerçants que nous avons interrogés sont présents à la fois dans plusieurs réseaux sociaux dans lesquels ils occupent des positions et jouent des rôles différents. Ce qui les pousse à appartenir à ces réseaux, ce n'est pas l'homogénéité et le caractère unifié de ceux-ci mais plutôt l'hétérogénéité et la spécialisation des membres qui les composent et qui ont des liens faibles les uns avec les autres (Wellman & Hogan, 2006).

1.4 Les réseaux sociaux, outils de propagande pour la consommation de masse

Analyser les activités des petits commerçants à partir des réseaux sociaux exige aussi de s'intéresser aux formes et aux supports de communication sur lesquels s'organisent les transactions sur Internet.

Tim O'Reilly (2004) observe que depuis son apparition, le web a enregistré un développement cumulatif au niveau de sa vulgarisation et de son adoption par les masses. Selon lui, ce développement se caractérise principalement par l'émancipation progressive des utilisateurs qui permet de passer d'un aspect purement technique du web à un usage global en lien avec les activités de la vie sociale. Autrement dit, le web n'est plus seulement l'apanage des groupes professionnels spécialisés tels que les techniciens et les ingénieurs informatiques.

Cette nouvelle approche du « web 2.0 » (*ibid.*) induit de nouveaux comportements individuels et collectifs au niveau de la communication. On passe d'une communication verticale de type « *one to many* » à une communication horizontale de type « *many to many* » avec un paradigme qui réduit les contraintes formelles de la communication traditionnelle telles que le respect des interactions hiérarchiques, la sémantique, les formes de diffusion de l'information, etc. Pour Govekar (2006), ces évolutions constituent des atouts du fait de leur praticité réelle et de leur mode de partage. Pour nous, ils le sont aussi puisqu'ils permettent, *a priori*, de décomplexifier

la diffusion des messages par des acteurs non professionnels (les petits commerçants) et de faciliter la réception par tous les types de publics qui sont de potentiels clients.

Pour Henry Jenkins (2006), cette forme de communication est une révolution qui va bien au-delà du numérique et du technologique puisqu'elle implique aussi les dimensions culturelle, sociale et politique de la communication. L'hypothèse de Jenkins est qu'il existe désormais une « *interaction complexe entre anciens et nouveaux médias, produisant des entrelacs culturels et sociaux différents de ceux auxquels le public était habitué* » (Vovou, 2015). Mais ce qu'il décrit comme une « convergence des médias » ne doit pas s'entendre comme un « *processus technologique qui rassemble les multiples fonctions médiatiques dans le même appareil. La convergence est, au contraire, un changement d'ordre culturel (...) qui se produit dans le cerveau du consommateur et dans ses interactions sociales avec autrui* » (p. 23). Dans son ouvrage, il démontre l'existence d'un lien entre savoir culturel et capacité d'expression et d'appropriation de ce qu'il appelle la culture « transmédiatique ». A partir d'exemples tels que la capacité à manipuler des images, à réaliser des montages, à faire des photoshop, à modifier des documents médiatiques ou dématérialisés, il conclut qu'il s'agit bien là de compétences qui renferment également des vertus pédagogiques.

La communication marketing a toujours occupé une place importante dans les stratégies commerciales et dans la grande consommation. En plus des canaux traditionnels de diffusion des contenus marketing (presse écrite, chaînes de télé, panneaux publicitaires, etc.), il se développe aujourd'hui un ensemble de « médias sociaux » définis comme « *un groupe d'applications en ligne qui se fondent sur l'idéologie et la technologie du Web 2.0 et permettent la création et l'échange du contenu généré par les utilisateurs* » (Kaplan & Haenlein, 2010, p. 91). La délimitation de ces deux univers médiatiques devient alors complexe et floue puisqu'on assiste désormais à un empiètement des prérogatives de l'un sur l'autre : les médias sociaux proposent des services habituellement fournis par les médias classiques quand ces derniers multiplient les pages web pour augmenter leur visibilité et se rendre plus accessible.

Pour Kaplan et Haenlein (*Ibid.*), l'émergence rapide des nouvelles formes de diffusion des messages trouvent aussi leur explication dans ce que proposent ces médias sociaux. En effet, ils promeuvent et valorisent les biens et services de consommation en permettant les interactions directes entre des milliers d'individus. Ce que ne permettent pas les médias classiques ou traditionnels. C'est, *in fine*, une intelligence collective qui participe à

l'amélioration continue des formes sous lesquelles ces biens sont mis en vente sur Internet, en prenant surtout en compte les exigences des internautes qui sont également des clients.

Dans une étude qu'ils ont réalisée sur la consommation des biens culturels, Licoppe, Pharabod et Assadi (2002) ont montré comment cette façon de communiquer peut contribuer à modifier les pratiques de consommation, passant des achats planifiés à des achats d'impulsion. Dans l'achat planifié, le consommateur se confronte à l'offre en étant déjà animé d'une intention précise qui oriente tous ses processus cognitifs. Cette intention peut aussi se concrétiser dans des supports matériels comme la liste des achats à réaliser. En revanche, dans l'achat impulsif, le consommateur potentiel est d'abord un passant dont l'attention flotte et l'esprit est vacant. Au détour de ses pérégrinations, il rencontre l'offre et son attention est soudain capturée par les étalages et rayons. Une fois focalisée, elle est convertie par étapes successives en désir, en intention d'achat et en acte (p. 119). Dans le commerce électronique qui propose une mise en vente dématérialisée, l'accès aux marchandises est configuré à travers un écran interactif, des moteurs de recherche simplifiés et des modes de paiement faciles et sécurisés (pas de fil devant une caisse) qui favorisent la multiplication des achats.

En France, l'Institut Français de la Mode et le Centre de Recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de vie (CREDOC) ont révélé qu'en 2010 déjà, 58 % des personnes âgées de 18 ans et plus ont commandé des produits ou services via Internet, atteignant un montant annuel moyen de 1 113 € dépensé par chacun des 81 900 acheteurs actifs identifiés. Le rapport a précisé que ce chiffre était susceptible de doubler tous les 2 ans.

En Côte d'Ivoire, le taux de pénétration d'Internet mobile se situait à 95,1 % au 31 décembre 2023⁸¹. Dans le rapport *We are social* du site internet « Digital Marketing and Business »⁸², on note que près d'un tiers de la population (environ dix millions de personnes) utilisaient Internet et que 6 400 000 étaient actifs sur les réseaux sociaux. En outre, le quotidien d'information Fraternité Matin⁸³ a révélé que 68 % des consommateurs ivoiriens avaient réalisé des achats en ligne en 2020 et que les médias sociaux étaient devenus la principale plateforme pour trouver les produits et les offres les plus attractives. Il précise également que 85 % des personnes

⁸¹ Agence de régulation des télécommunications en Côte d'Ivoire (ARTCI) ; <https://www.artci.ci>

⁸² <https://blog.mbadmb.com>

⁸³ <https://www.fratmat.info.ci>, Article de presse publié le 16/12/2020

interrogées affirment avoir découvert de nouveaux vendeurs sur Facebook contre 34 % pour Instagram.

1.5 Une ébauche de modèle pour analyser le petit commerce en ligne en Côte d'Ivoire

La recherche que nous avons réalisée sur le petit commerce exercé par les diplômés nous a conduit à mobiliser la notion de « réseaux sociaux » qui constitue la colonne vertébrale de notre modèle. Dans notre cas d'études, il faut distinguer des réseaux physiques basés sur des liens forts et des réseaux sociaux virtuels qui reposent essentiellement sur des liens faibles. La question qui a alors guidé notre démarche est celle-ci : comment le diplôme peut être utile à l'atteinte d'objectifs marchands dans le petit commerce exercé à partir des réseaux sociaux ?

L'objectif de ce chapitre, c'est de montrer qu'il existe un lien entre le diplôme et la pratique du petit commerce en ligne. Ce lien est visible à travers l'émergence de nouveaux métiers qui sont directement rattachés au capital culturel, donnant lieu à une division verticale du travail (selon le capital culturel ou le niveau de formation). En effet, dans cette nouvelle configuration marchande où la conquête de l'espace physique devient caduque, les acteurs s'appuient sur les outils du numérique pour toucher leurs cibles. Pour ce faire, ils mobilisent les compétences intellectuelles et technologiques nécessaires. Étant donné que le petit commerce traditionnel montre ses limites dans le champ économique qui se modernise, il est possible d'analyser l'implication des réseaux sociaux virtuels comme l'élargissement des espaces marchands physiques, d'autant plus que la combinaison de la vente en ligne et de la vente en magasin devient possible lorsque les acteurs disposent des ressources nécessaires. L'interdépendance de ces deux configurations marchandes donne lieu aussi à une division horizontale du travail pour lequel le lien social est nécessaire.

En effet, là où les grandes enseignes combinent sites internet et pages web dédiées à la vente pour accroître leur visibilité, les petits entrepreneurs rarement constitués en entreprise (sauf quelques fois sur les réseaux sociaux) n'utilisent que le web. Pour ce faire, ils s'appuient essentiellement sur les réseaux sociaux construits en ligne en plus de leurs ressources culturelles déjà mobilisées. Pour nous, il ne s'agit pas de présenter l'institution scolaire comme le moyen exclusif d'acquisition de ces ressources mais plutôt d'expliquer l'exercice du petit commerce des diplômés par les compétences développées à partir des savoirs transmis par l'école et qui

prédisposent les individus à s'adapter à l'évolution de la société et à adopter les nouvelles technologies à des fins marchandes.

Notre démonstration portera également sur les parcours scolaires et les trajectoires sociales de ces petits commerçants diplômés. A ce titre la notion sociologique de « parcours » qui renferme une triple dimension (dynamique, temporelle et interactive) permettra d'analyser les « métamorphoses de l'individu tout au long de son existence » (Van de Velde, 2015). Elle aidera également à comprendre la mobilisation des outils du numérique par les petits commerçants diplômés tantôt comme une solution au dysfonctionnement du marché de la petite distribution, tantôt comme une réponse aux nouveaux défis liés à la consommation. L'appartenance à différents réseaux sociaux au cours de la trajectoire sociale pourra aussi être analysée comme un processus visant l'accumulation des capitaux dans une perspective rationaliste.

Enfin, même si l'appartenance à plusieurs réseaux sociaux ne garantit pas la réussite des activités marchandes, elle constitue un élément pertinent pour notre démonstration. Dans les études quantitatives, la théorie des graphes a permis de mieux visualiser les réseaux de relations et de mettre en lumière leurs propriétés structurales (Mercklé, 2016). Mais dans la perspective qualitative qui est celle que nous avons retenue, la théorie de la force des liens faibles de Mark Granovetter (1973) peut être opérante pour analyser les réseaux de relations et pour vérifier leur impact sur le commerce des diplômés. Toutefois, bien que nous accordions un plus grand intérêt aux réseaux sociaux construits en ligne, nous n'occultons pas le fait que ces réseaux puissent découler des liens (forts) préexistants. Notre analyse du commerce en ligne reposera en définitive sur cette double dimension que renferme la notion de réseau social.

2 Le diplôme dans le petit commerce

Ceux que nous appelons les nouveaux acteurs du petit commerce se distinguent principalement par le type de ressources culturelles qu'ils mobilisent. La possession de titres scolaires et la maîtrise des outils modernes d'information et de communication composent essentiellement ces ressources. Limités dans leur capacité à exister matériellement dans l'espace physique (installation et démultiplication de petits commerces) et à rivaliser en termes de dispositions marchandes avec leurs homologues traditionnels, ils choisissent les canaux numériques comme

supports et espaces d'exposition de leurs articles et comme interface de marchandage. Pour y parvenir, ils font appel aux savoirs et compétences que le diplôme renferme et que le capital scolaire permet de développer.

2.1 Capital scolaire et développement des compétences technologiques

Il est évident que l'expression « capital scolaire » n'est pas un synonyme de la notion de « capital culturel » même si les deux font référence à l'institution scolaire. Cependant, nous la mobilisons en référence à la scolarisation et au niveau d'études et de formation qui sont généralement retenus comme des indicateurs du capital culturel dans les études quantitatives.

Frédéric Moatty (2004) a mobilisé la notion de capital scolaire dans l'étude qu'il a réalisée sur les conditions d'accès à l'outil informatique en France pour montrer qu'il existe un lien entre le niveau des études et la capacité d'apprentissage et de maîtrise des outils modernes de communication. Même s'il reconnaît que le capital culturel ne se réduit pas à sa forme institutionnalisée, il rappelle que dans ce domaine technique, l'accès aux savoirs spécifiques et l'utilisation de l'ordinateur en tant que bien culturel (Cézard, Gollac & Rougerie, 2000) exige aussi des dispositions scolaires et un certain rapport à la culture générale. Toutefois, l'ordinateur fixe n'est plus, comme par le passé, indispensable pour envoyer et recevoir des e-mails, pour créer, modifier et partager des contenus, pour saisir des documents, car il est désormais possible de réaliser toutes ces opérations à partir d'un smartphone. Dans le petit commerce en ligne où l'utilisation de l'ordinateur est plutôt rare, c'est le smartphone qui constitue le principal outil de travail.

En effet, l'évolution technologique fait qu'aujourd'hui le smartphone et l'ordinateur renferment plusieurs dimensions qui peuvent être mobilisées pour diverses raisons. Dès lors, réussir à séparer leurs usages domestiques de leurs usages professionnels devient plus complexe et pose en même temps la question des significations sociales et du rôle que les usagers reconnaissent à ces outils technologiques. Par exemple, l'usage régulier de ces outils peut viser à la fois des objectifs ludiques, informationnels, professionnels, pédagogiques, etc. Pour l'un des petits commerçants que nous avons interrogés, l'ordinateur et le smartphone constituent aujourd'hui de précieux outils pour accéder à des connaissances, développer des compétences, gagner de la notoriété et être compétitif professionnellement sans avoir nécessairement besoin de se déplacer.

« Moi je n'ai jamais pris d'avion de ma vie mais j'ai déjà travaillé au Canada, j'ai déjà travaillé en France et je l'ai mis dans mon CV. J'ai déjà étudié en France aussi parce que j'ai des diplômes français et j'ai postulé pour des marchés sans y être. Donc le digital n'est pas seulement un outil de visibilité mais c'est un outil qui te permet aussi d'être influent dans un secteur d'activité » (Homme de 32 ans, Digital Marketing).

Parce qu'ils permettent d'accéder plus facilement à des connaissances et à des informations, les nouvelles générations voient dans l'ordinateur et dans le smartphone des facilités et des possibilités de mobilités là où les générations précédentes étaient confrontées à des obstacles matériels. L'approche différenciée des stratégies commerciales entre petits commerçants traditionnels et petits commerçants diplômés peut donc s'analyser en termes de rapports entretenus par les générations avec ces outils modernes, d'une part, et en termes de niveau de culture et d'incorporation des technologies, d'autre part.

La dynamique sociale et économique actuelle ne se fait pas sans les outils technologiques dont l'usage se généralise dans la société. Ainsi, plutôt que de voir dans la vulgarisation des outils modernes de communication l'impact de la scolarisation, il faudrait penser l'analyse de ce phénomène en termes de changement social par la technologie qui impose de nouveaux comportements aux individus et qui modifie leur mode de vie de façon générale. Ceci étant, on ne peut pas expliquer la diffusion rapide de ces technologies en Côte d'Ivoire uniquement par le capital scolaire puisque près de la moitié de la population reste encore analphabète (47 % des 29 millions d'habitants en 2021). Cela pourrait paraître assez réducteur.

Cependant, la capacité que certains acteurs ont de se servir des fonctionnalités du numérique pour atteindre des objectifs marchands peut être liée au capital culturel. Pour l'un des petits commerçants du web, l'école prédispose les individus à s'adapter rapidement à l'évolution de la société, même si les savoirs qu'elle leur transmet n'ont pas de liens avec la technologie.

« Il y a des choses qu'on fait malgré nous parce qu'elles s'imposent à nous. C'est comme pour certains traitements médicaux ; on ne les aime pas mais notre santé en dépend. C'est pareil pour l'école. On peut ne pas l'aimer mais elle est indispensable... Je partais à l'école sans forcément être focus sur l'école. Malgré tout, j'ai pu aller jusqu'au bout de mon parcours scolaire pour faire plaisir à mes parents.... Mais je reste ouvert sur le monde parce que je ne vais pas à l'école seulement pour obtenir des diplômes. Pour atteindre un certain niveau social et même professionnel et pour s'adapter rapidement

à l'évolution de la société, il fallait que j'aie fait les bancs... Ça me sert aujourd'hui dans mon activité » (Homme de 30 ans, Marketing Digital).

Notre démarche a consisté à vérifier l'existence d'un lien entre le capital scolaire et les compétences technologiques des petits commerçants diplômés et nous a conduits à nous intéresser aux parcours de formation. Il nous a quelques fois été difficile d'établir une corrélation entre les formations scolaires ou universitaires et les activités de la vente en ligne. Pourtant, la plupart des petits commerçants interrogés tentaient de montrer l'existence et la pertinence de cette relation (certainement pour montrer son niveau de connaissance étant donné qu'ils se savaient interrogés par un doctorant). L'un d'eux s'est particulièrement voulu convaincant sur le fondement scientifique de son activité qui, pour lui, n'est pas simplement un phénomène marchand ou une activité ordinaire accessible à toute personne qui possède un smartphone et un abonnement internet.

« Moi je suis géographe à la base. J'ai un master en géographie économique. Et dans le digital, il y a ce qu'on appelle le géomarketing... Donc je m'appuie aussi sur mes connaissances scientifiques pour réaliser mon activité. Par exemple, si un client vient vers moi pour passer commande, je recherche dans sa zone de résidence et je l'envoie vers la ville la plus proche de son lieu d'habitation, où il peut retrouver les biens qu'il demande... C'est ça le géomarketing » (Homme de 29 ans, Digital Marketing).

L'une des forces du digital – et de l'audiovisuel de façon générale – c'est son aspect visuel caractérisé par l'affichage. L'activité de vente en ligne en est totalement dépendante car à défaut d'avoir le bien en face de lui et de le toucher, c'est l'image que le client voit qui peut l'inciter à l'acheter ou non. Cette étape qui précède celle de la mise en vente, exige des compétences spécifiques qui tirent quelquefois leurs sources des dispositions transmises lors de la socialisation primaire ou secondaire. L'une de nos enquêtés, bien qu'exerçant aujourd'hui un emploi salarié sans lien avec le commerce, a eu besoin de mobiliser des compétences développées à partir des dispositions artistiques acquis depuis l'école primaire pour monter sa petite entreprise de vente en ligne. Malgré une trajectoire de formation contrariée, il s'est appuyé sur ces acquis pour constituer son capital culturel et pour développer des compétences techniques en tant qu'infographiste.

« Je peux dire que tout ça me vient aussi de ma passion pour les arts plastiques. A l'école primaire déjà, j'aimais beaucoup le dessin et les couleurs. C'était une de mes

matières de base. Mais après des échecs aux tests d'entrée au LEA (Lycée d'Enseignement Artistique), j'ai poursuivi mes études dans l'enseignement secondaire général.... Je suis comptable dans une petite boîte aujourd'hui mais j'ai mon business de vente en ligne... C'est moi-même qui réalise tout ce qui est infographie. Je l'ai appris tout seul par passion. Je n'ai pas été formé par quelqu'un » (Homme de 37 ans, Comptable et Infographiste).

Autant il est désormais possible de participer à des formations dématérialisées, autant il est possible de chercher et de trouver des modules de formation gratuits disponibles sur internet. Avec les nouvelles technologies, l'information et la formation deviennent moins coûteuses et plus accessibles. Cependant, l'accès à ces connaissances et leur utilisation exigent des dispositions que l'école et les centres de formation spécialisés peuvent transmettre. Par exemple, savoir lire et écrire, aussi banals soient-ils, font partie de ces dispositions sociales inégales mais qui permettent l'accès aux outils modernes de communication et rendent possible leur usage à des fins rationnelles.

Même si la notion de « disposition » renferme des acceptions différentes d'une science à une autre, le fait qu'elle soit rattachée à l'action semble faire l'unanimité (Gouin, 2007). Pour les sciences sociales par exemple, les dispositions « *ont une valeur objective, c'est-à-dire [qu'elles] correspondent sinon à des propriétés réelles, du moins à des propriétés qu'il est conceptuellement et scientifiquement utile, voire nécessaire, de reconnaître* » (Bourdieu 1997, p. 109). Autrement dit, « *attribuer une disposition à un individu, c'est supposer une forte tension anticipatrice de celui-ci vers un comportement possible susceptible de valoir comme une actualisation de cette disposition* » (ibid. p. 113). Analyser les dispositions passe donc par l'identification des déclencheurs de l'action, des finalités possibles et des moyens pour y parvenir.

Comme nous avons pu le voir dans cette première section, l'école et le milieu familial prédisposent les acteurs à un usage optimal des outils numériques modernes. Les actions entreprises en tant qu'entrepreneurs sont donc le résultat d'une série indéfinie d'ajustements contextuels. Sur la base de ces arguments, nous pouvons considérer les compétences artistiques, scientifiques et technologiques comme directement ou indirectement transmises par l'école. Et leur mobilisation dans le petit commerce comme des processus d'ajustement du contexte économique et social en constante évolution.

2.2 Une division technique et intellectuelle des tâches à l'œuvre dans le petit commerce en ligne

Dans leur article intitulé « *Une nouvelle voie pour réussir les changements technologiques : la co-construction* », Philippe Bernoux et Yves Chantal Gagnon (2008) ont relevé l'un des biais du déterminisme qui consiste à croire que toute technologie doit pouvoir s'imposer d'elle-même au nom de son caractère universel et de son utilité sociale. Par conséquent, elle devrait se diffuser de façon indifférenciée quels que soient les contextes, c'est-à-dire sans considération des dispositions sociales et culturelles des individus auxquels elle ambitionne de s'imposer. Pourtant, les auteurs ont montré que l'évolution technologique ne se fait pas sans prédisposition et sans un minimum de socialisation à l'outil informatique et aux compétences qu'elle exige. Les petits commerçants qui possèdent du capital culturel institutionnalisé semblent eux-aussi le reconnaître. Le diplôme est loin d'être une panacée, encore moins dans un domaine aussi dynamique que celui de la technologie.

« Le diplôme c'est une compétence, ça me permet d'être ouvert d'esprit, de bien analyser les situations. Mais cela ne permet pas tout... C'est pour cela que je me forme aussi sur les TIC » (Homme de 32 ans, Digital Marketing).

En effet, la vitesse d'évolution des technologies impose une adaptation rapide des pratiques, notamment pour les activités interactives sur le web. A l'image du petit entrepreneur traditionnel qui investit pour la conquête de l'espace physique, le petit commerçant diplômé, régulièrement soumis à une mise à jour de ses pratiques – qui vont des contenus de communication aux formes de diffusion des messages sur différents forums – investit davantage (culturellement, socialement et économiquement) pour se donner une plus grande visibilité. Une présence qui se traduit par la multiplication de comptes personnels et professionnels sur les réseaux sociaux, dont l'objectif est d'avoir le maximum de *followers* possible.

Si avec *Facebook* c'est la demande et l'acceptation d'une invitation qui crée la relation et initie les interactions, avec *WhatsApp* en revanche, il est possible d'ajouter une personne à un groupe sans avoir obtenu son accord préalable. Celui-ci a cependant la liberté de quitter le groupe s'il le souhaite. Avec *Tik Tok*, il est même possible d'organiser des forums de discussion avec plusieurs personnes connectées en Visio. On peut donc le dire, le commerce en ligne s'appuie davantage sur des sociabilités qui reposent avant tout sur des liens faibles. Deux situations que j'ai personnellement vécues peuvent permettre de confirmer cette analyse.

La première situation est que je suis devenu membre en octobre 2024 de « *Show Room Du Costume* », un groupe *WhatsApp*, alors que je n'en ai jamais manifesté l'intérêt. Ce compte enregistre également plus de 55 000 *followers* sur *Instagram*. Depuis lors, je reçois régulièrement des images de costumes accompagnés de messages publicitaires, bien que je n'aie jamais répondu à aucun des messages qui me sont adressés. La deuxième, c'est qu'après un entretien, mon interlocuteur et moi avons échangé nos contacts afin de nous donner la possibilité de poursuivre les discussions plus tard. Quelques semaines après, et à mon grand étonnement, il m'avait ajouté à un groupe *WhatsApp* créé pour promouvoir les épices exotiques qu'il vend. Interpellé, mon interlocuteur qui était aussi l'administrateur de ce groupe « *Les épices de Paul_Santé* » s'est d'abord excusé avant d'insister sur l'intérêt pour moi de faire partie du groupe. Ce compte qui a vocation à promouvoir la santé par les épices naturelles enregistre près de 400 membres dont quelques-uns seulement interagissent plus ou moins régulièrement.

« Le groupe que j'ai créé me permet de vous informer des nouveaux arrivages d'épices mais aussi de parler de leurs vertus thérapeutiques.... Je fais régulièrement des recherches parce que ce ne sont pas de simples épices. Il y a des épices qui améliorent la santé mais souvent les gens ne le savent pas. Donc à partir de ce groupe je vous donne des connaissances gratuitement et vous pouvez faire aussi des commentaires en retour... Il y a des gens qui n'étaient pas du tout contents parce que je les ai ajoutés sans demander leur accord. Mais d'autres aussi qui me disent que c'est bien et ils me remercient pour ça... » (Homme de 31 ans, Vendeur d'épices exotiques).

Ce sont là quelques-unes des méthodes que la plupart des petits commerçants utilisent pour étendre leurs réseaux de relations dans le but de toucher plus de personnes et de capter de potentiels clients.

Même si l'administration d'un groupe ou la gestion d'une page commerciale sur le web n'est rien d'autre que du marketing en ligne, cela est loin d'être une sinécure. C'est une activité qui implique la réalisation d'un ensemble de tâches visant à promouvoir un produit, un service ou une activité, à augmenter les ventes et le chiffre d'affaire, à donner de la visibilité et de la crédibilité aux entreprises et à attirer les clients⁸⁴. Il s'agit donc d'une activité intellectuelle qui exige à la fois des compétences technologiques et des connaissances générales pour lesquelles

⁸⁴ <https://blog.hubspot.fr/marketing/definition-marketing-digital>

il faut se former régulièrement. On peut donc dire qu'elle est loin d'être accessible à tous ceux qui y aspirent. C'est d'ailleurs ce qui explique que la plupart des petits commerçants du web sollicitent les services de ceux qui disposent de ces compétences pour la réalisation d'un certain nombre de tâches. Pour l'un d'eux, l'activité de vente en ligne n'aurait pas connu d'évolution sans l'intervention d'un *digital marketer* dont elle a payé les services pour se donner une plus grande visibilité et rendre sa page plus attractive.

« En tout cas, depuis un moment les choses avancent beaucoup mieux, j'ai de nouveaux clients. Au début, je faisais tout moi-même et comme je ne maîtrisais pas, franchement ça ne marchait pas... J'ai payé un Digital marketer pour qu'il gère ma page Facebook. Il a refait aussi ma communication et le visuel, tout.... Je suis allé à l'école, j'ai des diplômes mais ce n'est pas mon domaine. Donc j'ai préféré m'en remettre à quelqu'un qui maîtrise ces choses-là » (Femme de 28 ans, vendeuse de vêtements et extension capillaire pour femmes).

Dans la vente par les réseaux sociaux numériques, le *Digital marketer* a la charge d'optimiser les expériences des consommateurs sur le web. Concrètement, il met en place une stratégie pour augmenter la visibilité sur les réseaux sociaux numériques (Kaddouch, 2022). Pour y parvenir, il utilise plusieurs techniques parmi lesquelles il y a l'achat de mots clés sur *Facebook*, le choix des créneaux horaires pour une meilleure audience, le développement de partenariats et/ou de bandeaux publicitaires, etc. Avec le digital, on assiste à une reconfiguration des échanges marchands : le commerce est de moins en moins une activité passive, elle devient active. Il faut donc aller chercher le client là où il se trouve, notamment sur les réseaux sociaux numériques. Pour ce faire, l'Intelligence Artificielle (IA) est mise à contribution pour obtenir des informations sur les consommateurs et leurs choix et pour faciliter le déploiement des stratégies.

Mais en plus du *Digital marketer*, les métiers de *Copywriter*, d'Infographiste, de *Webdesigner*, de *Webmaster*, etc. sont très présents aussi dans l'activité marchande en ligne. Par exemple le *Copywriter*, c'est celui qui réalise l'écriture digitale et engage les prospects d'une entreprise en tant qu'allié essentiel de la stratégie marketing. Il doit par conséquent être doté d'une excellente maîtrise de la langue et être capable d'exprimer des idées et des concepts variés tout en faisant preuve d'innovation. L'un de ses atouts, c'est sa capacité de persuasion pour laquelle une solide culture générale et populaire et une bonne connaissance de la psychologie humaine sont nécessaires. Quant au métier d'Infographiste ou de *Webdesigner*, il se résume en des activités

d'analyste, de création d'interface web, d'architecture interactionnelle, d'organisation de pages web, de conception et de réalisation d'identité visuelle, d'éléments graphiques associés, etc. (Wix blog [en ligne]).

Comme on peut le voir, il s'agit bien de tâches qui exigent un capital culturel assez élevé. Les petits entrepreneurs que nous avons interrogés disposent rarement de l'ensemble de ces connaissances et compétences. Ceci étant, pour mettre en place leur petites entreprises, ils choisissent quelquefois la combinaison de leurs capitaux culturels différents et ils s'appuient sur leurs réseaux de relations sociales. Un choix qui se justifie également par la faiblesse de leur capital économique.

« J'ai alors décidé d'aller encore plus loin dans mes projets en proposant de nouveaux services en rapport avec ce pour quoi on avait été formé mais les moyens ne nous permettaient pas de prendre un local. Donc on travaillait à la maison grâce à notre réseau d'amis et de relations... Je travaille avec un cousin qui assure la communication digitale, un de ses amis qui est Webmaster et moi je fais du marketing » (Homme de 27 ans, Marketing Digital).

Dans l'une de ses publications de décembre 2024, le site internet *Paris Tech Entrepreneurs* a présenté les algorithmes de *Facebook*, *Instagram* et *TikTok* comme les moteurs silencieux des interactions entre les utilisateurs et les contenus digitaux. Si *Facebook* utilise le « Machine Learning » pour personnaliser les fils d'actualités, *TikTok* recourt à son algorithme « For Your Page » pour identifier les habitudes des utilisateurs et leurs interactions mais aussi pour calculer la durée visionnée des vidéos. Avec *Instagram*, ce sont les contenus à hautes interactions qui sont priorisés. Au total, ces algorithmes s'appuient sur des informations qui portent sur l'historique des achats et les préférences des utilisateurs pour faire des propositions d'achats dans le but de modifier les comportements et les choix de consommation. Le site précise d'ailleurs que les propositions recommandées par Amazon auraient ainsi contribué aux revenus de la plateforme pour près de 35%.

Dans le petit commerce exercé en ligne, ces stratégies conçues autour de l'IA sont également de mise. L'un des petits entrepreneurs que nous avons interrogés et qui a la double casquette de commerçant et de *Community manager*, affirme qu'il utilise régulièrement les algorithmes pour son petit commerce mais aussi pour le commerce des autres. Se basant sur le capital culturel accumulé au cours de son parcours scolaire et de sa trajectoire professionnelle, il se définit

comme une personne suffisamment qualifiée et compétente pour réaliser l'ensemble des tâches liées au commerce en ligne. Le fait d'avoir travaillé dans certaines institutions et d'avoir démissionné pour se mettre à son compte constitue selon lui le gage de sa crédibilité et la preuve de son engagement en tant qu'entrepreneur.

« Avant d'être à mon propre compte j'étais en agence de communication. J'ai bossé pour des agences de communication et pour des ministères comme le ministère de l'Intérieur. J'ai démissionné après avoir acquis une certaine somme d'expériences... C'était prévu que je démissionne à un moment donné et quand tu démissionnes, c'est pour créer toi-même ton agence avec tes propres moyens... Donc aujourd'hui je suis à la fois Digital marketer, community manager, web designer pour moi et pour d'autres personnes qui sollicitent mes services quand ils entendent parler de mon parcours »
(Homme de 32 ans, Digital Marketing).

Comme nous avons pu le voir, une division du travail s'est opérée à la suite du développement des nouveaux métiers du petit commerce pratiqué en ligne. Celle-ci repose majoritairement (et non pas exclusivement) sur des savoirs généraux et spécifiques qui découlent du capital scolaire et qui sont légitimés par les diplômes, les titres et les expériences professionnelles.

En définitive, le capital culturel participe à la déconstruction du petit commerce et à la modification de l'identité professionnelle du petit commerçant. Le petit commerce en ligne apparaît dès lors beaucoup moins contraignant que celui exercé par les commerçants traditionnels, le rendant même quelque peu banal et praticable par tous.

2.3 Le petit commerce en ligne, une activité taillée sur mesure pour les diplômés

Le rapport au marché peut être défini comme un fait social par lequel les populations sont conduites à recourir à l'achat et à la vente de produits. Selon cette approche inspirée de la sociologie économique, le marché n'est pas un état naturel des sociétés mais une construction sociale qui peut prendre des formes différenciées (Steiner et Vatin, 2009). Les échanges marchands dématérialisés, qui constituent désormais l'une des formes du marché, modifient aussi bien la configuration marchande que l'identité des acteurs. Ainsi, le commerce devient une activité qu'il est de plus en plus possible d'exercer concomitamment avec d'autres, même pour des personnes qui ont déjà un emploi salarié. Les petits commerçants diplômés que nous

avons interrogés et qui sont concernés par cette double activité expliquent leur entrée dans le commerce en ligne par sa flexibilité et par les facilités qu'il offre. D'une part, il n'y a plus la contrainte de la position fixe du commerçant traditionnel qui attend, et d'autre part il existe désormais un ensemble de facilités offertes par la technologie, comme celles que proposent les algorithmes.

Si les acteurs du petit commerce semblent prêter une intelligence et un pouvoir aux algorithmes, c'est parce que ceux-ci réalisent une part importante des activités traditionnellement dévolues au commerçant. Mais lorsque la sociologie s'intéresse à ces outils que Dominique Cardon (2015) définit comme « *une série d'instructions permettant d'obtenir des résultats* » (p.7), c'est surtout pour déconstruire la dimension sociotechnique et le pouvoir agissant de ces « calculateurs » sur les pratiques individuelles. Il est possible de dresser une typologie de ces algorithmes, en fonction de la place qu'ils occupent par rapport au monde qu'ils entendent décrire.

Les premiers qu'ils identifient se situent « à côté du web » et servent à mesurer la popularité et l'audience des contenus multimédia. Les seconds qui se placent « au-dessus du web » interviennent pour établir une hiérarchie de l'autorité des sites en fonction des liens que les pages tissent entre elles. Le troisième groupe de calculateurs qui sont « dans le web » visent à quantifier les interactions entre internautes à travers les « Likes » sur Facebook par exemple. Cardon les appelle « *la fabrique de la réputation* » (p. 29). Enfin, le quatrième groupe de calculateurs qu'il situe « au-dessus du web » a pour rôle d'opérer la prédiction à partir des traces laissées par les usagers. Tels qu'ils sont perçus, ces calculateurs ont tendance à « *disqualifier la sagesse et la pertinence de l'esprit humain* » (p. 34), ce qui n'est pourtant pas le cas.

Dominique Cardon (2015) ne nie pourtant pas les prouesses de ces machines à calculer. Cependant, il indique que les résultats qu'elles produisent proviennent des traces et signaux laissés par les individus sur les médias en ligne. En plus, ce sont bien les individus qui les conçoivent et les interprètent à travers une mise en intelligence de plusieurs compétences techniques et intellectuelles. Les algorithmes restent, par conséquent, des outils techniques et technologiques qui doivent leur existence à l'action humaine et aux interactions qui ont lieu sur les réseaux sociaux numériques. D'ailleurs, à la question relative à la capacité des algorithmes à prédire des « futurs socio-économiques », Dominique Cardon répond que ce futur n'est rien d'autre qu'une « *reproduction de notre passé* » (p. 70). Autrement dit et de façon plus concrète, l'utilisation d'un moteur de recherche sur une plateforme marchande en ligne oriente l'individu

dans ses choix, par la mise en visibilité des contenus spécifiques basés sur des actions accomplies précédemment. Finalement, nous pouvons affirmer que les algorithmes sont conçus pour effectivement rendre compte des activités des humains sur les réseaux sociaux par la production de données statistiques (Poitier, 2018).

Ainsi, si nous nous sommes intéressés aux algorithmes dans ce chapitre, c'est parce qu'ils modifient la pratique du commerce et l'identité de ceux qui l'exercent. Avec Internet, la possibilité de pratiquer le commerce sans y être réduit existait déjà. Désormais grâce au développement des algorithmes qui réalisent une bonne partie du travail du commerçant, cette possibilité se trouve davantage renforcée. Dans ces conditions, le commerce en ligne ne peut que devenir une activité beaucoup plus accessible même pour ceux qui ne remplissaient pas toutes les conditions pour pratiquer le commerce, à savoir les salariés des administrations publiques et privées. Mon immersion plus ou moins longue en entreprise m'a permis d'observer et de vivre cette situation de près.

En effet, lors de ma dernière expérience de 2020 à 2022 (encadré prévu dans le chapitre 3 sur la transformation) en tant que salarié au service logistique d'une multinationale spécialisée dans la transformation et l'exportation de matières premières agricoles telles que le cacao, le café et la noix de cajou, j'ai été témoin de cette nouvelle façon de pratiquer le commerce. Certains collègues (hommes et femmes) nous proposaient quelques fois des articles avec des facilités de paiement pour nous encourager. Mais le plus souvent, ces articles étaient directement mis en vente sur leurs différents réseaux sociaux. Malgré les contraintes liées aux horaires et à la charge importante de travail dans ce service, ils trouvaient le temps de pratiquer ce commerce parallèlement à leurs tâches quotidiennes, grâce notamment au travail réalisé en amont par les algorithmes. Cet exemple est loin d'être un cas isolé en Côte d'Ivoire. Par des actions spécifiques, il est possible de donner plus de visibilité à ses pages. Dans le jargon, les acteurs utilisent l'expression « booster sa page ». Cela consiste à confier la gestion de cette page à un « Community manager » qui, à partir des calculs algorithmiques, organise la page, réalise les contenus et planifie la diffusion à des heures bien choisies.

« Si tu ne boostes pas tes pages, c'est difficile de trouver des clients... Souvent je le fais moi-même ou bien je paye un community manager pour faire ça. Avec mon boulot qui me prend tout mon temps là, est-ce que je peux faire ça tout le temps ? Non, ce n'est pas possible.... Et puis je pense que c'est mieux de confier ça à un bon community manager.

En tout cas, si tu as l'argent seulement pour le payer, il va bien faire ton travail »
(Femme de 41 ans, vendeuse de vêtements pour homme).

Le petit commerce pratiqué de façon traditionnelle occupe le commerçant presque tout le temps. Cela est essentiellement lié à la nature passive de l'activité qui impose à celui qui la pratique d'être disponible sur les lieux et d'attendre les clients. Généralement cette posture ne permet pas d'exercer d'autres activités. C'est tout l'inverse du commerce en ligne qui n'exige pas une présence physique de la personne qui l'exerce. Et c'est justement cette flexibilité qui pousse de plus en plus de salariés en quête de revenus complémentaires à se tourner vers la vente en ligne.

« Mon boulot ne m'empêche pas de faire mes affaires. Tout se passe maintenant sur internet.... Si un client voit un article qui l'intéresse, je contacte un livreur qui va lui envoyer l'article directement. Donc je n'ai pas besoin d'être là moi-même » (Homme de 31 ans, agent de banque et vendeur en ligne).

L'une des particularités de ce groupe de petits commerçants du web, c'est sa capacité à mobiliser différents types de capitaux. S'ils se distinguent premièrement par leur capital culturel, l'autre élément distinctif que nous avons identifié, c'est la possibilité qu'ont les membres de ce groupe à naviguer entre des réseaux concrets et virtuels et à profiter de leur position pour étendre ces réseaux et toucher plus de monde. La plupart du temps, la mobilisation des capitaux économiques ne constitue pas un problème pour eux. Leur statut de salarié est comme un gage d'assurance pour la mobilisation de financements par l'épargne ou auprès des institutions financières (microfinances ; banques ; etc.).

« Non je n'ai pas voulu prendre de prêt même si j'en ai la possibilité... Je travaille dans une banque. Mais je voulais commencer avec mes propres ressources pour éviter de me mettre une pression dès le début » (Homme de 31 ans, agent de banque et vendeur en ligne).

Ainsi, en plus des raisons d'accumulation économique qui les y conduisent, la présence des salariés dans le petit commerce en ligne peut s'expliquer aussi par la possession de plusieurs types de capitaux. Cependant pour nous, le capital culturel traduit par le diplôme reste le plus déterminant car c'est lui qui permet non seulement le développement des compétences technologiques nécessaires mais aussi la mobilisation du capital économique grâce à l'emploi salarié et l'élargissement des réseaux de relations sociales par les sociabilités au travail.

En définitive, on peut affirmer qu'il existe un lien entre le capital culturel et la pratique du commerce en ligne parce que les fonctionnalités utilisées demandent un certain niveau de connaissance (apparition de nouveaux métiers du web). Par la suite, les parcours scolaires et les trajectoires professionnelles contribuent au développement des compétences techniques en prenant appui sur les dispositions que transmettent l'école. Par conséquent, on voit s'appliquer dans le petit commerce en ligne une certaine division intellectuelle du travail qui repose sur des connaissances générales et spécifiques indispensables à l'utilisation des algorithmes et au déploiement des stratégies marketing par exemple. Finalement, tout cet ensemble ne peut que participer à transformer le petit commerce et à le rendre accessible à un plus grand nombre.

Mais malgré tout, on est loin d'avoir affaire à un groupe homogène de petits commerçants du web. En effet, si certains disent bénéficier d'une autonomie plus ou moins grande dans la conduite de leurs activités, d'autres en revanche sont dépendants des réseaux des commerçants traditionnels, notamment pour se fournir en marchandises. Nous verrons dans la section suivante que l'argument de l'accessibilité du petit commerce par tous doit également être relativisé.

3 Des réseaux sociaux au monde réel : la dépendance matérielle des petits commerçants diplômés

Dans l'étude sur le petit commerce que nous avons réalisée, il n'a pas toujours été aisé de démontrer l'autonomie du capital culturel vis-à-vis du capital social. Les données tirées de notre terrain ont quelquefois révélé une interdépendance, voire une imbrication des ressources culturelles et sociales mobilisées par les acteurs. Certains des petits commerçants qui justifient de savoirs cognitifs utiles à la pratique du petit commerce restent souvent dépendants des structures communautaires et des réseaux d'approvisionnement en marchandises maîtrisés par les commerçants traditionnels.

A l'inverse, ces derniers s'appuient sur le capital culturel des diplômés pour assurer leur présence dans les deux configurations marchandes (vente en magasin et vente en ligne). Les relations nouvelles qui naissent de cette dépendance mutuelle voient s'appliquer une complémentarité des tâches et une division horizontale du travail. Par leur capacité à être

présents dans les 2 univers marchands, les petits commerçants diplômés apparaissent aussi comme des entrepreneurs-frontière.

3.1 Agir en entrepreneurs-frontière grâce au capital culturel

Sur le plan historico-anthropologique, certaines communautés sont plus anciennes que d'autres dans la pratique du commerce en Côte d'Ivoire. C'est surtout le cas de la plupart des communautés issues de l'ancien empire mandingue qui se sont investies dans la pratique du commerce de longue distance bien avant la colonisation (voir chapitre 3). Mais à la suite de la conquête coloniale et des mesures prises par les puissances tutélaires, le commerce transsaharien s'est arrêté. Cependant, les marchands *Haoussas*, *Kanouris* et *dioula (jula)* qui assuraient déjà la distribution traditionnelle des biens de consommation ont vu leur rôle se renforcer après la pacification des régions hostiles à la colonisation (§ chapitre 1). L'urbanisation des chefs-lieux de cercle qui a suivie plus tard, a davantage légitimé ce rôle sous le regard bienveillant de l'administration coloniale (Grégoire & Labazée, 1993). Aujourd'hui encore, ces communautés sont présentes dans le commerce.

La pratique de l'activité marchande sur une longue période a favorisé l'incorporation de dispositions et le développement d'un habitus marchand transmis de génération en génération. Elle a également permis de construire des circuits d'approvisionnement qui demeurent sous leur contrôle et qui les rendent souvent incontournables dans le milieu marchand. Cela est d'autant plus vrai que les petits commerçants diplômés que nous avons interrogés le mentionnent. En effet, certains parmi eux se sont dès le début appuyés sur les réseaux d'approvisionnement créés et contrôlés par les commerçants traditionnels. Cette dépendance les plaçait dans une position d'intermédiaire entre le commerçant détenteur de la marchandise et le client intéressé par le bien.

« Au début quand j'ai commencé, je n'avais pas suffisamment d'argent pour me constituer un stock de marchandises. Donc, c'est quand je trouve un client que je pars chercher l'article chez le fournisseur et puis je le vends avec un petit bénéfice »
(Homme de 31 ans, agent de banque et vendeur en ligne).

Dans cette forme de relation marchande qui ne met plus directement en contact le vendeur et le client, les petits commerçants diplômés jouent le rôle d'entrepreneurs-frontière. Par cette

qualité, ils établissent la connexion entre deux entités sociales qui fonctionnent selon des modes d'organisation différents (Padgett & Ansell, 1993 ; Burt, 1995).

Premièrement, la sociologie définit l'entrepreneur-frontière par sa position à la marge des espaces sociaux où se produisent les échanges. Ensuite, elle le présente comme celui dont l'action est susceptible de modifier ou de transformer l'existence de ces espaces sociaux (Bergeron, Castel & Nouguez, 2013). Dans le commerce en ligne, nous distinguons aussi deux espaces qui se trouvent connectés par l'action des diplômés. Un espace physique organisé autour des circuits d'approvisionnement en marchandises et un espace virtuel constitué de réseaux sociaux numériques. Ces espaces qui peuvent sembler inconciliables, du fait leurs configurations spécifiques, deviennent complémentaires avec l'action de ces entrepreneurs-frontière, détenteurs de capital culturel.

L'approche sociologique de l'entrepreneur-frontière s'inspire des réflexions de Georg Simmel (1908). Il décrit l'étranger comme celui qui est « *attaché à un groupe spatialement déterminé ou à un groupe dont les limites évoquent les limites spatiales, mais dont la position dans le groupe est essentiellement déterminée par le fait qu'il ne fait pas partie de ce groupe depuis le début, qu'il y a introduit des caractéristiques qui ne lui sont pas propres et qui ne peuvent pas l'être* » (p.53). Pour Bergeron et al. (2013), Simmel ne réduit pas nécessairement l'étranger à la dimension géographique de l'espace mais il l'étend aussi aux structures sociales comme les communautés, qui donnent un caractère particulier à tout espace. Plus tard, la figure de l'étranger de Simmel sera reprise d'abord par Park (1928) pour désigner celui qui apporte le progrès de la civilisation, puis par Hughes (1944) pour présenter celui-ci sous la forme de « l'homme-marginal », situé entre deux univers sociaux hétérogènes.

Dans le petit commerce, la relation qui s'établit entre les diplômés et les commerçants traditionnels repose sur le digital et les réseaux sociaux. Avec l'apparition du numérique dans le commerce et la modification des relations marchandes, les diplômés interviennent en tant qu'agent de la mise en relation des deux groupes d'individus et le lien pour la connexion de deux espaces sociaux : d'un côté les boutiques physiques qui incarnent les lieux de stockage des articles ; de l'autre les réseaux sociaux numériques qui symbolisent les espaces d'exposition des articles et les lieux de rencontre des clients. Leur position frontalière à différents espaces sociaux les rend capables de mobiliser des ressources et des réseaux des deux côtés de la frontière.

« Je connais des gens (commerçants) qui ont des magasins à Adjame⁸⁵. Quand ils ont des nouveautés ils m'envoient les images pour que je publie ça sur ma page Facebook. Et quand il y a des clientes qui sont intéressées, je vais récupérer pour livrer... Ils ont besoin de moi pour trouver de nouveaux clients et vendre plus... Moi j'ai besoin d'eux pour avoir les articles à vendre » (Femme de 28 ans, vendeuse de vêtements et d'extensions capillaires pour femmes).

Si nous nous inscrivons dans la perspective de Bergeron et *al.* (*Ibid.*), nous pouvons confirmer la position intermédiaire des petits commerçants diplômés dans la mesure où ils ont également accès à des ressources qui échappent à l'un et l'autre des univers sociaux déterminés. Leur faible encastrement dans les réseaux marchands traditionnels d'une part, et dans les réseaux sociaux numériques qui reposent essentiellement sur des liens faibles, leur permet une relative liberté de décision et d'action en fonction de leurs propres intérêts. Notre répondante citée auparavant affirme disposer d'une totale autonomie dans ses choix et dans ses rapports avec les commerçants traditionnels. Malgré sa dépendance matérielle, la relation marchande qu'elle décrit est loin d'être de type vertical.

« Quand ils m'envoient les photos des articles, c'est moi qui décide si je publie ou pas... Je peux leur faire aussi des propositions d'articles à la mode, en fonction de ce que mes clientes demandent » (Femme de 28 ans, vendeuse de vêtements et d'extensions capillaires pour femmes).

L'autre dimension que nous prenons en compte dans l'analyse du rôle que jouent ces entrepreneurs-frontière est en rapport avec ce que Simmel puis Park nomment l'« esprit urbain ». Il s'agit d'un esprit qui n'est pas ancré dans un seul territoire ou une seule logique culturelle. En effet, si les petits commerçants diplômés ont la facilité de naviguer entre différents espaces sociaux, ce n'est pas seulement au nom de leur facilité à toucher beaucoup de monde sur les réseaux sociaux. Cela est aussi lié à leur ethos de classe et à leur capacité à accéder à des milieux sociaux plutôt fermés, constitués de personnes qui se distinguent par leurs choix de consommation. Les réseaux sociaux qui sont des espaces assez ouverts et populaires tranchent souvent avec le mode de vie distinctif qui caractérise certaines personnes. Pierre

⁸⁵ Commune située au centre d'Abidjan, décrite comme le plus grand centre commercial du pays

Bourdieu (1979 ; 1984) rappelait d'ailleurs que l'attrait pour un bien ou pour une pratique tient en grande partie à sa rareté relative et donc à son inaccessibilité par les classes populaires.

L'un des commerçants diplômés que nous avons interrogé dans le cadre de cette étude explique comment se traduit concrètement ce choix de vie distinctif en ce qui concerne la mode et le style vestimentaire. Les « clients VIP » qu'il a réussi à fidéliser avec le temps, veulent se démarquer par des vêtements rares souvent coûteux.

« Ce que je vends le plus, ce sont les fins de séries... Des vêtements de marque, des chaussures de marques qu'on ne trouve pas dans les boutiques au Plateau (centre des affaires d'Abidjan) ou bien à Cocody (comme la plus chic d'Abidjan) ... Souvent, ce n'est pas la même qualité... Je publie beaucoup sur mes différentes pages mais il y a des articles que je ne publie pas. Je vais directement chez mes clients VIP pour leur montrer ça... Quand c'est déjà sur les réseaux sociaux, ils hésitent, ils disent que c'est populaire donc ils ne veulent pas.... Ils veulent des choses rares » (Homme de 42 ans, vendeur de vêtements et chaussures pour homme).

Selon le sociologue et économiste américain Thorstein Veblen (1970), la consommation a toujours été au centre des rapports sociaux. A partir des différences qu'il a identifiées au niveau du mode de vie, il a créé une « classe de loisir » qui, selon lui, se caractérise par la rivalité pécuniaire qu'entretiennent les membres de cette classe et par l'exemption du travail artisanal et industriel qu'ils s'imposent (Chabault, 2017).

Georg Simmel (2015 [1905]) qui a étudié la question en lien avec les notions d' « argent » et de « pauvreté », propose quant à lui une analyse de la mode comme vectrice d'une double tendance sociale : le besoin d'intégration sociale (processus qui lie chaque individu à un groupe social) et le souci de différenciation sociale (processus qui fonde des catégories d'individus). La mode peut donc apparaître comme *« l'expression de ceux qui partagent sa situation, de l'unité d'un groupe qu'elle définit, mais aussi, et du même coup, la clôture que ce groupe oppose à ceux qui lui sont inférieurs »* (p.13-14).

Nous nous sommes rendus compte que la mode assure aussi les fonctions d'intégration et d'appartenance sociale pour l'entrepreneur-frontière lui-même. Par le choix de ses vêtements, il est possible d'être assimilé à un groupe social, autant par les membres de ce groupe que par les personnes extérieures à celui-ci. Pour pouvoir se rapprocher de sa clientèle VIP, notre

vendeur de vêtements a ainsi dû apporter la preuve de ses goûts distinctifs et de sa bonne connaissance des vêtements de marques à travers son apparence.

« Mais avant de partir les voir, il faut que toi-même (parlant de lui-même) tu sois bien habillé pour leur montrer que toi-même tu es un connaisseur des bonnes choses, des vrais vêtements » (Homme de 42 ans, vendeur de vêtements et chaussures pour homme).

L'analyse de Pierre Bourdieu (1984) sur les goûts montre qu'à chaque niveau de la hiérarchie sociale, la logique de la distinction suppose de juger banal et ordinaire ce qui est accessible à ceux qui possèdent moins de ressources et à valoriser et apprécier ce qui leur est difficilement accessible. Ainsi, lorsqu'il cible cette classe d'individus qui se distinguent par leur choix vestimentaire, l'entrepreneur-frontière fait lui-même la preuve de la possession d'un ethos de classe, défini par Bourdieu comme un système de valeurs implicites, intériorisées depuis l'enfance et sur lesquels il est possible de s'appuyer pour apporter des réponses à des problèmes différents (1984, p. 228). Par son action, notre entrepreneur-frontière parvient également à connecter deux espaces sociaux bien distincts. Le premier espace social regroupe un ensemble de classes sociales populaires. Il représente également le lieu où il est susceptible de trouver ses vêtements rares mais difficilement accessibles à ceux qui y vivent (les communes d'Adjamé et de Treichville⁸⁶). Le second espace est composé d'individus qui veulent se distinguer par leurs choix vestimentaires rares et souvent coûteux. Deux espaces pour lesquels l'entrepreneur-frontière devient un trait d'union grâce au capital culturel qu'il mobilise.

En fin de compte, ce sous-point montre une autre dimension des petits commerçants diplômés. Même si la possession d'un diplôme n'est pas une condition pour en faire des entrepreneurs-frontière, les dispositions culturelles dont ils font preuve permettent à ces acteurs de développer des approches marchandes différentes de celles de leurs homologues traditionnels. Toutefois, ce que nous voulons surtout mettre en avant dans cette section, c'est leur dépendance aux réseaux d'approvisionnement en marchandises.

⁸⁶ Commune d'Abidjan située au sud, elle est considérée comme une commune populaire.

3.2 L'étape de l'approvisionnement en marchandises : une dépendance au lien social

De façon générale, le petit commerce exercé par les diplômés se distingue particulièrement de celui des non diplômés par sa configuration et les ressources culturelles qu'ils mobilisent. Cependant, malgré leurs diplômes, certains petits commerçants restent fortement dépendants des circuits d'approvisionnements. Dans certains cas, posséder du capital économique peut même s'avérer insuffisant pour obtenir de la marchandise car, ce qui compte, c'est le lien social et la confiance dans les relations marchandes.

Relevant de plusieurs champs théoriques et disciplinaires, la notion de confiance recouvre différentes dimensions de la vie sociale (Trotsop, Guillotreau et Rouchier, 2014). Du point de vue de la science économique, elle a d'abord fait penser aux problèmes généraux que soulève la théorie standard de la microéconomie. C'est à partir des années 1980 que son usage a été systématique dans les travaux qui rendent compte de la diversité des arrangements contractuels (Williamson, 1985) construits autour des principes éthiques et moraux comme dans les « institutions invisibles » (Arrow, 1974). Zucker (1986) a ainsi identifié trois formes de confiance selon leur mode de production : la confiance rationnelle, la confiance relationnelle et la confiance institutionnelle. Si les deux dernières sont souvent mobilisées dans les études parce qu'elles renferment une plus grande dimension sociologique, la confiance rationnelle est quant à elle souvent rejetée hors des limites de la confiance par la nouvelle sociologie économique qui la considère davantage comme une anticipation du risque (Trotsop et *al.*, 2014, p. 193).

En effet, la confiance relationnelle est perçue comme une ressource sociale qui permet une meilleure coordination des relations (Mayer et *al.*, 1995). Selon Mangematin (1998), c'est par la mise en place de routines communes générées par des échanges fréquents et divers qu'elle se produit. Il s'agit bien dans ce cas d'un investissement en capital social (au sens de Pierre Bourdieu). Un investissement délibéré, patient et coopératif qui permet en définitive de se prémunir mutuellement contre les risques moraux, dans la mesure où l'individu qui se voit accorder la confiance d'autrui se trouve autant engagé que la personne qui la lui donne. Ce type de confiance se développe lorsqu'il existe une dépendance mutuelle et un niveau de risque plus ou moins équivalent. Marcel Fafchamps et Bart Minten (2002) ont ainsi montré que les réseaux sociaux tissés par les liens familiaux contribuent souvent à la bonne marche des affaires. Ces liens sont de nature à faciliter les échanges en termes d'informations, notamment sur les circuits d'approvisionnement et sur les coûts, même si à l'inverse et surtout d'un point de vue

économique, ils peuvent produire des effets contraires à la visée rationaliste des acteurs (Laurent, 2012).

Quant à la confiance institutionnelle, elle est le résultat d'une construction sociale et elle a un caractère normatif. Selon Rouchier (2004), elle repose sur des systèmes formels tels que les procédures, les règles, les normes ou sur des structures informelles comme les valeurs sociétales (Barney & Hansen, 1994). C'est donc le respect de ces règles et normes sociales qui crée les garanties structurelles permettant de réduire objectivement le risque et de favoriser le sentiment de sécurité. Toutefois selon Tiotsoy et *al.* (*Ibid.*), bien qu'elle aide à réduire et à contenir les comportements opportunistes, la confiance placée dans les institutions n'est pas indépendante de la confiance rationnelle et calculatoire. En effet, c'est parce que les individus ne peuvent pas toujours se faire confiance entre eux (au sens d'une coopération) qu'ils fondent des institutions auxquelles ils délèguent le pouvoir d'arbitrage et celui de veiller au bon déroulement des échanges (Williamson, 1993).

Dans le petit commerce pratiqué par les diplômés, la confiance reste centrale pour deux raisons principales. Premièrement parce que les vendeurs et vendeuses (petits commerçants diplômé.e.s) n'ont pas toujours les informations nécessaires sur les marchandises puisqu'ils ne maîtrisent pas les circuits d'approvisionnement. Deuxièmement, parce que les fournisseurs (commerçants traditionnels), face à la faible capacité de paiement de ces vendeurs et vendeuses, adoptent le plus souvent un système qui consiste à fournir la marchandise contre une avance de paiement (ou non) et à se faire payer après que la marchandise soit écoulee. Dans une économie de type informelle comme celle qui a lieu dans le petit commerce, le risque de perte ou d'abus est souvent contenu par les liens sociaux et les institutions. Quelques-fois, les petits commerçants ont d'abord été confrontés à ces barrières dans leur début avant de comprendre qu'il fallait mobiliser leur capital social ou créer du lien social avec les acteurs clés de la chaîne d'approvisionnement.

« Comme j'ai dit là, on me donne d'abord la marchandise et puis après je paye.... C'est-à-dire quand je finis de vendre. Voilà ! Mais ce n'est pas tout le monde (tous les fournisseurs) qui accepte ça, hein ! Même quand ils te connaissent, souvent ils refusent. Moi je suis leur cliente depuis longtemps. J'achetais moi-même mes affaires chez eux. Peut-être que c'est pour ça qu'ils ont accepté de me donner à crédit pour que je paye après... » (Femme de 28 ans, vendeuse de vêtements et d'extensions capillaires pour femmes).

Dans certains cas, la faiblesse du capital social et l'absence de lien social peuvent être une entrave à la bonne pratique du petit commerce. Dans le chapitre précédent, nous avons montré que le petit commerce traditionnel repose aussi sur des logiques de fermeture et de contrôle de la petite distribution. S'assurer le monopole de cette distribution, c'est non seulement garder le contrôle des circuits d'approvisionnement en marchandises mais c'est aussi être assez rigoureux dans le choix des acteurs qui assureront cette redistribution. La première condition à remplir n'est donc pas le critère financier mais plutôt les critères relationnels ou sociaux, car la finalité rationnelle ne prime pas toujours sur la confiance relationnelle. Dans les activités de vente et de revente de friperies par exemple, on peut voir que ces critères peuvent conditionner les relations marchandes.

« Je vends des friperies depuis plus de 10 ans... Des sacs à main, des chaussures pour les femmes.... Au début, c'était difficile d'avoir les premiers choix (la meilleure qualité) parce que je ne connaissais personne.... Ce n'est pas parce que tu as de l'argent, que tu vas arriver et puis on va te laisser choisir avant les autres. Noooooon, ça ne se passe pas comme ça... Si on ne te connaît pas, on ne te sert pas... C'est comme ça que ça fonctionne » (Homme de 36 ans, vendeurs de friperies).

De mon expérience d'achat occasionnel de vêtements de fripes, j'ai été une fois témoin de ces pratiques de vente. Après avoir ouvert la balle de vêtements, le fournisseur fait un tri de certaines pièces qu'il garde de côté. Ensuite, il permet à tous les acheteurs présents d'en faire de même, chacun à son tour, selon un ordre de passage qu'il a établi en fonction de ses propres critères. Pour ce à quoi nous avons assisté, ces critères étaient loin de dépendre de la capacité de paiement des uns et des autres. Arrivés tôt tôt le matin (avant 7 heures du matin) sur les lieux de vente dans l'espoir d'être les premiers servis, mon cousin et moi nous sommes finalement résolus d'abandonner les achats après des heures de patience.

Ce mode de fonctionnement a d'ailleurs été confirmé par notre vendeur de vêtements et de chaussures de marques. Ses débuts étaient similaires à ceux des autres mais avec le temps, il a réussi à construire une relation de confiance entre lui et ses fournisseurs. Ce qui le dispense désormais d'être toujours présent sur les lieux pendant le tri de vêtements.

« On ne rentre pas dans la friperie comme ça hein ! Il faut avoir des réseaux (rires).... Aujourd'hui la plupart des jeunes se cherchent (se débrouillent), ils vendent des vêtements mais pour avoir la bonne marchandise c'est difficile. Nous tous on est passé

par là. Mais après ça change.... Aujourd'hui comme ça, on m'a appelé (un de ses fournisseurs) pour me dire qu'on m'a réservé des polos « Lacoste ». Mais si je ne suis pas intéressé, il va les libérer (les vendre à quelqu'un d'autre) C'est parce qu'on a de bons rapports.... Y a ma petite qui a commencé le business mais elle est obligée pour le moment de prendre les chemises avec moi pour les proposer à ses clients et publier aussi sur ses réseaux. Parce qu'en dehors de moi, elle ne connaît personne d'autre dans le milieu. C'est moi qui dois aller la présenter à mon gars pour qu'il fasse affaire avec elle... » (Homme de 42 ans, vendeur de vêtements et chaussures pour homme)

Le petit commerce de type informel des relations marchandes s'organise souvent autour de la confiance et du lien social. Cependant, même si ces normes permettent d'assurer le bon fonctionnement du marché, elles n'en constituent pas les seuls fondements. L'activité économique conserve malgré tout sa dimension purement capitaliste, à l'apparence « plus froide » (Chantelat, 2002).

Au total, on peut conclure à l'inverse de Granoveter pour l'accès à l'emploi dans les pays du Nord garanti par les liens faibles (1973). Dans le petit commerce ivoirien à Abidjan, plus la confiance et les liens sont forts, plus la position dans le circuit est élevée et mieux les conditions des échanges marchands concrets sont réunies. Mais pour arriver à des liens forts, il faut que les relations personnelles entre fournisseurs et clients soient continues et durables, à défaut de reposer sur des institutions communautaires. Si le commerce en ligne pratiqué par les diplômés privilégie les liens faibles construits sur les réseaux sociaux numériques pour leur impact plus grand, dans certains cas il s'appuie d'abord sur le capital social et la capacité des acteurs à mobiliser ces ressources indispensables. Mais en plus des moments d'approvisionnement, l'étape de la livraison repose également sur le lien social et sur le principe de la confiance.

3.3 L'étape critique de la livraison : entre sale boulot et manifestation de la confiance

Le commerce en ligne a favorisé le développement d'un ensemble d'activités qu'il est possible d'analyser à partir de la division du travail. Cette notion qui a été théorisée par Adam Smith (1776) en vue d'augmenter la productivité et rendre le travailleur plus habile a été remise en cause par les sociologues qui y ont vu une façon de dévaloriser l'ouvrier par l'émission des volets de son travail jadis rassemblés dans le travail autonome de l'artisan (Friedmann, 2012 [1964]). Alexis de Tocqueville avait d'ailleurs fait remarquer que l'application complète du

principe de la division du travail faisait progresser l'art mais rétrogradait l'artisan qui était la première victime de la production de masse (Tocqueville, 1835).

Se réappropriant la notion de division travail, Émile Durkheim l'a étudiée en référence aux groupes sociaux et non en termes d'individus. La division du travail social qu'il a défendu repose donc sur des groupes sans lesquels les sociétés n'existeraient pas. Son hypothèse selon laquelle la division du travail joue un rôle dans les sociétés modernes est fondée sur l'idée de cohésion et de solidarité organique. Pour lui, la division du travail peut s'entendre comme la recherche chez l'autre des compétences qui nous font défaut et qui nous font nous sentir moralement incomplets. Ainsi, il affirmait que « *les services économiques qu'elle peut rendre sont peu de chose à côté de l'effet moral qu'elle produit, et sa véritable fonction est de créer entre deux ou plusieurs personnes un sentiment de solidarité* » (Durkheim, 1893, p. 61).

La division du travail ne progresse que lorsque la variabilité individuelle s'accroît et que la conscience commune régresse. L'effet le plus remarquable de la division du travail n'est donc pas l'augmentation des rendements rendue possible par la division des fonctions mais plutôt la solidarité qu'elle crée et la dépendance mutuelle qu'elle favorise par la complémentarité des rôles. Pour compléter l'approche de Durkheim, il nous apparaît nécessaire d'évoquer l'approche d'Everett C. Hughes (1996) qui permet de mieux comprendre la division sociale du travail dans le petit commerce, notamment à travers le principe de délégation des tâches.

A partir d'une observation de l'univers hospitalier, Hughes remarque que le système d'interactions sociales ne se réduit pas à des face à face entre médecin et malade. Tout comme Simmel, il pense qu'il faut toujours commencer par étudier le réseau de relations dans lequel l'institution s'insère avant de s'intéresser aux relations à l'intérieur du réseau. Il dira la même chose à propos des groupes ethniques auxquels il s'est intéressé aux relations intergroupes et non à chaque groupe comme une entité isolée. Hughes enrichit la division du travail par la dynamique des relations faites de conflits de frontières et de processus de légitimation/dé légitimation des activités. Selon lui, les frontières entre les différents métiers « *sont le lieu d'une nécessaire coopération, et donc d'un conflit potentiel* » (p.70) car les métiers ne se valent pas, tout comme les tâches qui composent chaque métier.

Mais à la différence de Hughes qui utilise la notion de « sale boulot » pour rendre compte d'une division morale du travail, nous choisissons d'analyser le petit commerce en opposant savoirs cognitifs adossés au diplôme et capital technique (Bourdieu & Saint Martin, 1990, p. 59) qui

découle de certaines compétences pratiques. Comme les auteurs cités plus haut l'ont montré, le métier se décompose en plusieurs tâches (petites ou grandes) qui sont liées les unes aux autres mais qui n'ont ni la même « honorabilité » ni les mêmes « prestiges » et qui ne comportent pas les mêmes risques. Si nous considérons le petit commerce comme une activité à part entière, nous pouvons remarquer que, de l'approvisionnement à la livraison du bien, plusieurs petites mains interviennent, chacune en fonction de son capital culturel. Cependant, s'il est plutôt aisé d'établir une hiérarchie des diplômes, les choses se complexifient lorsqu'il faut corrélérer le diplôme à l'importance de la tâche réalisée ou encore aux risques auxquels elle expose.

En effet, la mise en vente d'un bien sur les réseaux sociaux demande un travail préalable (Webdesigner, Community manager, Copywriter, etc.). Ce travail devient de plus en plus indispensable pour qui veut se donner les chances de toucher une cible plus large. Mais l'étape de la livraison n'est pas moins importante puisqu'elle se caractérise particulièrement par les risques auxquels elle est rattachée, aussi bien pour le livreur que pour le petit commerçant. Généralement, les livreurs n'ont pas le niveau intellectuel des autres intervenants mais leur tâche n'est pas pour autant moins importante. En plus, le fait qu'ils soient disponibles en grand nombre sur le marché laisse penser à une activité banale. D'ailleurs certains de ceux que nous avons interrogés semblent soutenir cette idée puisque pour eux, la disponibilité et le coût des prestations sont les critères qui valent au moment du choix du livreur.

« On a des gens qui font la livraison à moto.... On a beaucoup de contacts de livreurs comme ça. Quand j'ai des commandes, je les appelle pour qu'ils viennent prendre le colis pour aller livrer.... Ils font les prix des livraisons en fonction des distances. Mais souvent on ajoute ça au prix de l'article donc c'est le client qui paye » (Femme de 28 ans, vendeuse d'articles de beauté en ligne).

Le métier de livreur ne requiert certes pas des savoirs cognitifs mais il demande de disposer de certaines compétences techniques. Dans une ville comme Abidjan qui s'étend sur 2 119 km² et qui compte plus de 6,3 millions d'habitants, les embouteillages sont légion presque à tous les moments de la journée. Avoir une bonne connaissance de la ville et maîtriser la conduite des engins à deux roues peut s'avérer être un atout, d'autant plus que l'urbanisation de la ville n'est pas finalisée et que de nombreuses rues ne sont pas encore prises en compte par le système électronique d'aide à la circulation routière GPS (Global Positioning System). Dans ces conditions, l'importance du livreur peut évoluer en fonction des moments de la journée, des destinations et surtout de la valeur marchande des biens à livrer.

« Le plus souvent c'est moi-même je livre à mes clients. Mais j'ai aussi un livreur qui fait mes livraisons quand je ne peux pas.... Il est un peu cher mais avec lui c'est sûr que ton colis sera livré sans problème.... Il y a beaucoup de livreurs qui font des accidents parce qu'ils sont pressés et qu'ils veulent faire plusieurs courses. Souvent l'emballage est déchiré, Sali et après le client n'est pas satisfait. Ou bien on ne retrouve même plus le colis... Quand c'est comme ça, ça ne fait pas sérieux et tu n'es plus crédible. C'est pourquoi j'aime faire les livraisons moi-même quand je peux... Il y a des livreurs qui sont lents et qui ne connaissent pas les quartiers où ils doivent aller livrer. Mais à cause de l'argent ils te disent qu'ils connaissent là-bas. Et à la fin, c'est le client qui est obligé d'aller vers eux pour récupérer son colis » (Homme de 42 ans, vendeur de vêtements et chaussures de marques pour homme).

L'étape de la livraison est donc loin de respecter la logique de la hiérarchisation des tâches établie sur la base du diplôme et des savoirs intellectuels. Au contraire, elle permet d'observer une autre logique qui place le lien social en tête de liste des critères de sélection du livreur, surtout lorsque les clients exigent de payer seulement au moment de la réception des commandes. Dans ces conditions, minimiser les risques de détournement des paiements et de vol des colis commande de recourir aux mécanismes sociaux de contrôle construits autour du lien social. Ayant vécu des expériences douloureuses lors de précédentes livraisons, certains petits commerçants s'en remettent désormais à des proches avec lesquelles elles partagent des liens et des valeurs communautaires.

« Il y a des livreurs qui sont malhonnêtes... Il encaisse l'argent mais il va te dire que la cliente n'a pas payé et qu'il ne savait pas qu'il devait réclamer l'argent. Pourtant le client te dit qu'il lui a bien remis l'argent... Finalement tu ne sais pas qui tu vas croire et tu perds ton argent comme ça.... Dans mon église, il y a des jeunes qui livrent aussi donc maintenant c'est avec eux que je travaille.... En tout cas, pour le moment ça se passe bien » (Femme de 28 ans, vendeuse de vêtements et extension capillaire pour femmes).

Au total, l'analyse du petit commerce pratiqué à travers le web donne lieu à une division du travail. Cette division du travail n'est pas seulement tributaire du diplôme et des compétences technologiques car elle tient également compte du capital social. Comme nous venons de le voir, l'étape de la livraison est loin d'être moins importante que les métiers qui font appel à des savoirs cognitifs. Dans certains cas, elle constitue même la tâche la plus valorisante.

Dans cette section, nous avons voulu montrer l'interdépendance des différentes configurations marchandes présentes dans le petit commerce. Si les commerçants diplômés préfèrent recourir au web comme interface marchande, c'est en partie au nom de la grande visibilité qu'offrent les réseaux sociaux en ligne. Grâce aux liens faibles qui leur permettent de s'échapper des réseaux fermés et aux trous structuraux qui facilitent la circulation entre plusieurs réseaux, ils se présentent comme des acteurs modernes du petit commerce. Mais malgré ces apports innovants construits à partir du diplôme et de compétences technologiques, ils restent pour la plupart dépendants de leurs pairs traditionnels et des circuits d'approvisionnement de ces derniers.

Conclusion du chapitre 5

Dans ce chapitre, nous avons voulu montrer le rôle que le capital culturel institutionnalisé peut jouer dans la petite activité marchande. Même si la possession du diplôme n'est pas une condition à la pratique du petit commerce en ligne, il est indéniable, comme nous avons pu le démontrer, que les dimensions intellectuelle et technologique sur lesquelles repose cette activité exigent certaines prédispositions qui sont acquises à travers la socialisation familiale puis scolaire et professionnelle. A partir du diplôme, on voit ainsi s'opérer une division du travail que nous qualifions de technico-intellectuelle.

Pour analyser le petit commerce pratiqué à partir du web, nous avons mobilisé la notion de réseaux sociaux, notamment les concepts de nature des liens sociaux et de trous structuraux. Dans la configuration que présente ce type d'activité marchande, les réseaux sociaux peuvent être perçus comme des atouts. D'abord, le commerce en ligne repose essentiellement sur des liens faibles qui s'avèrent être déterminants par leur caractère non contraignant et par la liberté des individus à étendre leur réseau de relation dans une perspective purement marchande. Ensuite, les trous structuraux permettent aux petits commerçants de naviguer entre différents réseaux sociaux et de profiter ainsi des avantages qu'ils offrent.

Malgré ces atouts, le petit commerce en ligne n'est pas totalement émancipé des liens forts et du commerce traditionnel. En effet, les petits commerçants modernes ont souvent besoin de

s'appuyer sur des liens communautaires ou de mobiliser leur capital social pour profiter des circuits d'approvisionnement en marchandises qui restent encore sous le contrôle des commerçants traditionnels. L'importance du lien social se manifeste également dans l'étape de la livraison des commandes puisque les risques de vols, de dégradation des colis et de détournement des paiements sont réduits par les confiances relationnelles et institutionnelles. A côté donc de la logique de la division du travail organisée sur la base du diplôme (verticale), il peut aussi exister une division du travail construite autour du lien social (horizontale).

Au total, ce chapitre confirme la forte imbrication du culturel et du social. Autrement dit, dans le sous champ économique du petit commerce, le capital culturel ne peut exister indépendamment du capital social, même si réciproquement, et de plus en plus, le lien économique encastre des liens socio-culturels (Milard, 2024).

Chapitre 6 : Les enjeux socio-économiques de la certification des savoirs informels

Avec une contribution de 19,5 % au PIB en 2022 et une valeur ajoutée qui a progressé de 124 % entre 2015 et 2022, l'artisanat est un secteur dynamique riche de traditions et porteur de perspectives d'emploi⁸⁷. Selon le ministère de l'économie, du plan et du développement, l'artisanat est un pilier de l'économie ivoirienne malgré sa structure informelle qui constitue une limite aux performances qu'elle est capable d'atteindre. En effet, les activités de ce secteur demeurent encore majoritairement informelles tout comme la plupart de ses acteurs qui souffrent d'une non reconnaissance officielle de leurs savoirs par manque de qualifications et de diplômes. Cette situation peut constituer un obstacle dans la formalisation de leurs entreprises et dans le développement de leurs activités. Par exemple, pour bénéficier des mécanismes d'accompagnement mis en place par l'État de Côte d'Ivoire, l'artisan doit être inscrit au Registre des métiers. Une formalité administrative en apparence, mais une véritable contrainte pour certains.

L'artisanat ivoirien englobe 245 corps de métiers regroupés en huit grandes branches d'activités : agroalimentaire, construction, métaux et mécanique, bois et ameublement, textile et cuir, audiovisuel et communication, hygiène et soins corporels, artisanat d'art et la décoration. Bien que largement dominé par les hommes, le secteur compte 22,5 % de femmes, soulignant la nécessité d'une inclusion accrue des entrepreneuses artisanales (www.economie-ivoirienne.ci). Dans ce chapitre, nous avons particulièrement porté notre intérêt sur quelques branches d'activités telles que la construction, la mécanique, la communication, le textile et les soins corporels. Notre corpus se compose de données issues d'observation directe du terrain, de 13 entretiens semi-directifs réalisés avec des artisans (dont 5 femmes) et d'un entretien de groupe réalisé avec des responsables du ministère ivoirien de l'Enseignement technique, de la formation professionnelle et de l'apprentissage (METFPA).

Longtemps décrit comme un secteur marqué par la précarité économique et culturelle des acteurs qui l'animent (sans formation et sans diplômes), l'artisanat enregistre pourtant de plus en plus de diplômés du fait de l'incapacité du secteur formel de l'économie à offrir des emplois

⁸⁷ Portail d'informations et de promotion de l'économie de Côte d'Ivoire www.economie-ivoirienne.ci

de qualité en quantité suffisante. Selon un rapport de l'Institut national de la statistique (INS) de Côte d'Ivoire (Allou, 2020), 52,8 % des travailleurs du secteur informel ont fait des études supérieures. Une tendance qui est en croissance et qui concerne toutes les activités comme nous l'avons vu avec le petit commerce (chapitre 5). Même si ce rapport ne précise pas les métiers et activités où l'on retrouve le plus ces diplômés du supérieurs, notre échantillon montre que le bâtiment, l'esthétique, la communication, etc. comptent parmi les secteurs où les diplômés sont présents. Bien que la plupart de ces petits artisans n'aient pas reçu de formations diplômantes ou qualifiantes pour les activités qu'ils exercent, ils n'en sont pas pour autant tous dépourvus. Certains ont même un niveau universitaire et il est dès lors intéressant d'examiner pourquoi les savoirs et compétences acquis sont en inadéquation avec les besoins de l'espace social dans lequel ils exercent (introduction générale) et comment ils peuvent fournir des ressources pour l'activité informelle. C'est comme s'il y avait désormais un attrait pour les métiers plus techniques parce qu'ils offrent plus de possibilités de conversion en capital économique pour les petits entrepreneurs.

Les petits entrepreneurs auxquels nous avons consacré ce chapitre sont majoritairement des petits artisans issus des classes sociales populaires. Souvent sans qualification, les compétences pratiques constituent l'essentiel du capital culturel dont ils disposent. Ces compétences sont leurs seuls moyens de subsistance, dans un espace social qui n'offre pas une plus grande possibilité de conversion économique de leurs savoir-faire. Bien que reconnus par les populations pour leur utilité dans l'espace sociale donné (assistance technique aux gens du quartier), la contrepartie financière des services qu'ils rendent reste encore faible. Conscients de cette limite à la fois sociale, culturelle et géographique que cette situation représente, ces petits artisans souhaitent une plus grande reconnaissance sociale et professionnelle pour connaître une meilleure conversion économique de leurs compétences pratiques. Comment comptent-ils parvenir à cette reconnaissance et espérer une meilleure conversion économique de leurs compétences ? Quelles sont les ressources qu'ils mobilisent et les mécanismes sur lesquels ils s'appuient pour y parvenir ?

Pour tenter d'apporter des réponses à ces questions, nous avons structuré le chapitre en quatre parties. La première présente les approches sociologiques et économiques qui portent sur les compétences pratiques, les mécanismes de conversion et les notions d'utilité sociale et de reconnaissance. Il s'agit ici de faire la synthèse des réflexions sur ces notions et de montrer en quoi elles peuvent nous guider dans cette étude. La seconde partie porte sur le lien entre l'utilité

sociale des services proposés et offerts et le niveau de reconnaissance symbolique et économique accordée à ces petits artisans. Nous montrons l'écart qui peut exister entre la valeur symbolique d'un diplôme et sa valeur réelle dans le quartier populaire, pris comme unité d'observation et comment cet espace social permet une reconversion professionnelle du petit artisan, passant des savoirs certifiés peu utiles à des compétences pratiques non reconnues mais valorisantes socialement. Troisièmement, nous analysons les stratégies de lutte pour la reconnaissance ainsi que les mécanismes sociaux sur lesquels ils reposent. Enfin dans la dernière partie, nous analysons les dispositifs publics d'aide à la reconnaissance des compétences pratiques récemment mis en place, leurs forces et leurs limites.

1 Le capital culturel par les compétences pratiques : une tentative d'objectivation de la notion

Parmi les trois formes de capital culturel identifiées par Pierre Bourdieu (1979), l'une se trouve particulièrement placée au cœur du débat sur la définition de la notion, c'est-à-dire entre une définition strictement restreinte et une définition élargie (Draelants & Ballatore, 2014). En effet, si la forme institutionnalisée du capital culturel et celle objectivée se mesurent respectivement par des titres et des diplômes et par la possession d'objets culturels, la forme incorporée du capital culturel n'est pas apparente et saisissable immédiatement. Ceux qui la possèdent doivent la manifester à travers leurs savoir-faire et leurs savoir-être. D'où finalement la question de ce qui peut être considéré comme du capital culturel et ce qui ne doit pas être considéré comme tel. Autrement dit, y aurait-il des caractéristiques pour identifier ces savoirs incorporés et les distinguer de ceux qui ne le seraient pas ?

Plusieurs stratégies sont déployées pour obtenir du capital culturel. Les premières qui ont été étudiées portent sur la forme institutionnalisée en ce sens qu'elles permettaient principalement la reproduction des classes dominantes par l'institution scolaire. Selon Bourdieu (1979), les diplômes ont des propriétés originales et uniques qui renferment le pouvoir de faire reconnaître à ceux qui les détiennent, un brevet de compétence culturelle qui n'a plus besoin d'être démontré, au nom de ce qu'il présente comme une « *magie performative du pouvoir d'instituer* » (p. 5). Mais cela dit, et même s'il conserve encore son pouvoir dans les sociétés industrielles, le diplôme devient de moins en moins suffisant pour se distinguer et pour espérer

une insertion sociale et professionnelle plus ou moins rapide (Passeron, 1982 ; Duru-Bella, 2006 ; Millet & Moreau, 2011 ; Pype, 2015). Ce qui justifie la prise en compte des autres formes du capital culturel, rendant ainsi socialement et scientifiquement pertinente, le débat sur la délimitation de la notion.

Pour Hughes Draelants et Magali Ballatore (2014), la définition du capital culturel, centrée sur son contenu, peut être qualifiée de restreinte. Mais dès lors qu'on considère ses effets et son rôle dans la reproduction scolaire et sociale, on a affaire à une définition large ou alternative qui invite à opérer une distinction entre l'effet et le contenu du capital culturel. Autrement dit, il ne faudrait pas s'arrêter à la possession d'un diplôme et d'un objet culturel mais il faut aussi s'intéresser à ce qu'ils permettent de réaliser ou d'obtenir, car dans son acception plus large, n'importe quelle compétence donnée pourrait fonctionner comme du capital culturel.

Jean-Louis Fabiani (2007) adopte une position quelque peu nuancée sur la question : la définition large serait, certes, plus conforme à la vision de Bourdieu (p. 119), mais il critique tout de même la tendance qui vise à étendre indéfiniment le concept. S'inscrivant dans la perspective de Bourdieu, il soutient que le capital culturel ne doit pas être réduit à une accumulation d'éléments culturels comme de simples répertoires d'œuvres ou de productions culturelles, mais doit plutôt être pris comme le résultat de processus historiques et spécifiques. Il préconise ainsi une approche plus précise et contextualisée du capital culturel, respectueuse de la dimension relationnelle et qui évite les généralisations excessives.

En définitive, l'extension de la définition offre l'occasion de sortir des limites traditionnelles de la notion (notamment la reproduction scolaire et sociale et la distinction sociale) pour s'étendre à d'autres objets sociologiques même si elle court le risque de perdre en compréhension ce qu'elle gagne en extension. En effet, bien que la définition large tende à faire du concept de capital culturel, un concept valise dans lequel on peut ranger toute une série de mécanismes, de processus et de réalités diverses, il faut tout de même pouvoir la circonscrire en identifiant des éléments qui permettent de la rendre opérationnelle.

Avec son caractère abstrait et subjectif, la forme incorporée du capital culturel ne permet pas toujours un usage aisé de la notion, encore plus dans le champ économique. C'est d'ailleurs pour cette raison qu'elle est davantage mobilisée par les études qualitatives ou ethnographiques comme la nôtre. Dans les précédents chapitres, nous avons vu comment le capital culturel peut se transférer, se transposer sous forme de dispositions et savoir-faire. Dans ce chapitre, nous

nous référons à certaines études sociologiques pour montrer comment se fait sa matérialisation du point de vue des compétences pratiques.

1.1 Les compétences pratiques : une ressource culturelle importante pour les classes populaires

D'un point de vue anthropologique, la notion de capital culturel recouvre le champ global de la culture et prend en compte les savoirs et les modes de vie (Meyer-Bisch, 2015). Dans le détail, il peut se décliner en « savoir-quoi » (connaissance des faits), « savoir-pourquoi » (des causes), « savoir-faire » (réalisations), « savoir-être » (attitudes, dispositions), savoir-faire-savoir (communiquer), etc. Tous ces savoirs constituent un capital incorporé qui renferme une valeur culturelle en plus de la valeur économique qu'on peut lui reconnaître. En effet, dans une perspective économique, le capital culturel devient une réserve de valeurs et de bénéfices dont les manifestations peuvent être profitables individuellement et collectivement.

À partir de cette définition simplifiée, le capital culturel peut être appréhendé comme un « stock ». D'une part, ce « stock » désigne la quantité de capital disponible à un moment donné, dans une période spécifique. D'autre part, il fait référence à ce qui est accumulé et produit au fil du temps. C'est donc l'interaction entre ces deux stocks qui se traduit ensuite par un flux de services, consommés directement ou utilisés pour la production d'autres biens ou services (Greta Balliu, citée par Meyer-Bisch, 2015). On peut donc comprendre à travers l'analyse de Meyer-Bisch (*Ibid.*), que les compétences pratiques sont bien une forme de capital culturel dont la constitution est liée non seulement aux trajectoires sociales et aux parcours de vie, mais aussi à un besoin ponctuel ou à des opportunités précises.

Jörg Blasius et Jürgen Friedrichs (2003) vont dans le même sens puisque pour eux, les compétences pratiques sont des savoirs dont l'acquisition exige un investissement en temps et en énergie. A partir d'une étude qu'ils ont réalisée sur les classes populaires, ils montrent que la réussite des membres de ces milieux sociaux dépend en grande partie de leur connaissance de la vie pratique et de leur capacité à se constituer un stock de capital culturel. Autrement dit, on reconnaît davantage les membres de cette classe à travers des compétences pratiques telles que la décoration d'intérieur, le repassage, les réparations automobiles, les soins aux personnes âgées ou malades, la plomberie, la garde des enfants, la coiffure, etc., plutôt qu'à travers des indicateurs de styles de vie qui ne font pas partie des marqueurs sociaux par lesquels on pourrait facilement les identifier. Ces goûts, reliés à une situation économique et un niveau d'éducation

relativement faibles, ne seraient en quelque sorte pas propres à eux. Ainsi, ils seraient davantage caractérisés par un « goût de nécessité » traduit par l'intériorisation inconsciente des contraintes économiques que par un « goût de liberté » (Bourdieu, 1979). Cette interprétation a été largement débattue car elle questionne l'autonomie de la culture des classes populaires.

Par ailleurs, s'il a été prouvé que l'acquisition et l'accumulation du capital culturel exigent la mobilisation d'autres types de capitaux, l'étude de Blasius et Friedrichs (*Ibid.*) révèle qu'à l'exception du jardinage qui est lié à la capacité à pouvoir s'offrir un jardin (pour lequel le capital économique semble indispensable), les autres compétences développées par les membres de ces classes populaires dépendent beaucoup moins du capital économique. La description qu'ils font alors du lien qui existe entre le capital culturel et le capital économique ne tient que dans un seul sens, c'est-à-dire dans le sens de la conversion de cette forme de connaissance en capital économique et social. En effet, lorsqu'un service est monnayé, il y a transformation directe du capital social en capital économique, mais quand il n'est pas rémunéré, ce service contribue à faire fonctionner un système d'échange local (SEL) qui se traduit par le don et le contre-don. De façon concrète, un service de jardinage rendu par une personne peut lui être indirectement rémunéré par une aide d'une autre nature.

Mais quoi qu'il en soit, il s'agit bien d'une forme de rémunération (Mauss, 1925). Bien qu'elle débouche généralement sur une densification du tissu social et sur le renforcement du lien social, son application dépend avant tout du type d'économie en vigueur dans l'espace social donné (Ekins, 1989 ; Let's work, 1995). Elle constitue par ailleurs le moyen par lequel le développement de ces compétences se fait. Ainsi ce qui nous intéresse, c'est autant la relation existante entre capital social et compétences pratiques en tant que capital culturel incorporé, que le lien qu'elles peuvent avoir avec le capital économique dans les milieux populaires. Comme le soutiennent Blasius et Friedrichs (*Ibid.*), « *la capacité de convertir des compétences pratiques en capital économique peut, par exemple, dépendre de l'ampleur du réseau social* ». En effet, ils précisent que ce type de capital culturel n'est pas toujours directement convertible en capital économique. Il faut, pour cela, disposer au préalable des informations sur l'existence d'opportunités afin de pouvoir proposer ses talents.

1.2 La dimension spatiale et les limites de la conversion des savoirs non-certifiés

Selon l'analyse bourdieusienne (1979 ; 1986), les capitaux sociaux, économiques et culturels peuvent se convertir dans une forme ou une autre lorsque les conditions sont remplies et selon les capacités des porteurs à réaliser cette conversion. Le capital culturel peut ainsi être transformé en capital économique et en capital social, tout comme le capital social peut être converti en capital économique ou en capital culturel. Cependant, la relation entre ces capitaux et les mécanismes par lesquels il est possible de les convertir peuvent différer d'un espace social à un autre, faisant ainsi écho à une théorie du champ, puisque cette conversion reste liée au système de relations en vigueur dans un espace social donné et aux luttes de positionnement qui le structure (Bourdieu, 1994). Dans notre étude, ce champ se traduit par un face à face entre des titulaires de diplômes sans lien avec les activités exercées et des artisans possédant des savoirs non certifiés, pour une plus grande reconnaissance et une meilleure conversion des compétences.

Le champ est défini comme un espace relativement autonome parce qu'il obéit à ses propres lois internes et parce qu'il fonctionne selon une logique spécifique. Plus il est autonome et plus ses règles internes déterminent les positions et les pratiques des agents. Mais ces positions découlent souvent des luttes qui s'engagent entre les agents et les groupes sociaux et pour lesquelles la mobilisation de ressources spécifiques, telle que le capital culturel, est indispensable. Ainsi, pour obtenir cette ressource, des stratégies allant du choix des formations et des établissements scolaires (van Zanten, 2009a) à l'internalisation des parcours de formation (Wagner, 2007 ; Ballatore, 2010) sont quelques fois déployées. L'objectif recherché, c'est soit d'avoir de l'influence, de la reconnaissance et de la légitimité, ou d'assurer la reproduction sociale des groupes dominants par le niveau et la qualité du diplôme. Mais comme on peut l'imaginer, le déploiement de telles stratégies exige un niveau élevé de ressources sociales et économiques qui sont rarement détenues par les individus issus des classes populaires.

Certaines des études qui ont été réalisées sur la conversion des capitaux économiques et sociaux en capital culturel permettent de rendre compte de la variété des formes sous lesquelles ils sont convertis. Par exemple, lorsque les membres de la classe supérieure achètent des tableaux coûteux et assistent à des événements artistiques, ils convertissent leur capital économique en capital culturel objectivé (Bourdieu, 1979). Et quand les capitaux économiques et sociaux des

parents sont utilisés pour offrir une éducation de prestige et pour faciliter les placements professionnels des enfants, cela débouche sur les formes institutionnalisées et incorporées du capital culturel (Friedman et Laurison, 2019). À l'inverse, les membres des classes inférieures ou populaires, faiblement dotés en capital économique, utilisent souvent leur réseau de relations pour obtenir la forme incorporée du capital culturel, exprimée à travers des savoir-faire et des savoir-être (Blasius et Friedrichs, 2003). Un capital culturel souvent non certifié.

Mais dans l'analyse des processus de conversion des capitaux en lien avec l'espace social, ce qui compte aussi, c'est la « *composition du capital* », c'est-à-dire la valeur attribuée à chaque compétence (Blasius et Friedrichs, *Ibid.*). C'est ainsi que des compétences en réparations automobiles peuvent avoir une valeur plus élevée dans un espace social donné et en avoir beaucoup moins dans un autre. Aussi, il peut arriver que les interventions en plomberie soient plus faiblement rémunérées dans des espaces sociaux où la demande est plus forte que dans d'autres espaces où les problèmes de plomberie sont moins fréquents. Cette dimension qui est indépendante du « degré » ou du « volume » des compétences pratiques elles-mêmes montre que l'importance accordée aux compétences dépend surtout des besoins de prestations et de leur hiérarchisation dans chaque espace. Finalement, c'est la valeur accordée aux compétences qui définit les stratégies d'acquisition et d'accumulation des compétences déployées par les agents. Dans le quartier que nous avons étudié, ce sont les parts de marché disponibles dans le bâtiment, dans l'électronique et dans l'esthétique qui guident ces stratégies.

Aujourd'hui, l'école et le système scolaire sont les moyens par lesquels les savoirs sont transmis et légitimés. Ils jouent de ce fait un rôle fondamental dans la transmission des normes et valeurs et dans la reproduction des classes sociales. Mais, la légitimité des savoirs, ou encore le pouvoir symbolique qu'ils renferment, n'est rien d'autre que la capacité de certaines catégories sociales ou institutions à imposer leur définition du monde comme étant légitime et universelle (Bourdieu, 1979). Les savoirs légitimés sont donc ceux qui sont reconnus par ces pouvoirs symboliques qui leur donnent un caractère objectif et indiscutable. On peut alors se demander si les savoirs qui ne bénéficient pas de cette reconnaissance sociale, mais qui sont reconnus pour leur utilité sociale, sont illégitimes ? Pour nous, la question devrait être posée en termes de savoirs formels ou non certifiés, plutôt qu'en termes de savoirs illégitimes ou non car l'utilité sociale d'une activité ne se définit pas toujours par son caractère formel ou institutionnel, mais à travers sa dimension relationnelle.

Ce qui est donc en jeu dans la perspective qui est la nôtre, ce n'est plus nécessairement la preuve du savoir-faire que le diplôme apporte, mais plutôt le pouvoir qu'il a dans un champ donné. Autrement dit, c'est la relation entre savoirs (légitimes ou non) et les niveaux de conversion possibles qui nous intéresse. C'est partant de ce constat que notre intérêt se porte sur les petits artisans qui cherchent et réussissent plus ou moins à valoriser leurs diplômes et leurs compétences. Ceux que nous avons étudiés n'ont pas de diplômes pour les activités qu'ils exercent et ce manque limite leur champ d'action, puisque la reconnaissance qui est accordée à leurs compétences est également limitée au milieu populaire.

En définitive, et comme l'ont montré Blasius et Friedrichs (2003), les niveaux de conversion économique des savoirs à l'intérieur d'un quartier peuvent dépendre aussi du volume des capitaux culturels et sociaux des agents. Selon leur approche, plus le volume du capital est bas, plus les probabilités de sa conversion sont réduites. Également, plus un quartier est défavorisé, plus les possibilités de conversion économique du capital culturel sont faibles. Cela ne s'explique pas forcément par une insuffisance de la demande (bien au contraire) mais plutôt par la capacité de paiement des populations de ces quartiers et par les liens sociaux qui favorisent le travail faiblement rémunéré ou le système d'échange local (SEL). En parlant de « goût de nécessité », en référence aux membres des classes populaires, Pierre Bourdieu (1979) voulait indiquer que ces derniers n'étaient pas en mesure de convertir systématiquement leur capital culturel en capital économique (pour augmenter leur volume de capital) parce qu'ils devaient avant toute chose gérer la nécessité imposée par l'espace social.

Dans de telles conditions, posséder les meilleures compétences peut s'avérer inutiles puisqu'elles n'aident pas à augmenter le capital économique. Ou alors, ce capital culturel peut être qualifié de volumineux s'il est certifié par un diplôme et s'il peut être reconnu au-delà de son espace social de référence. Toutefois, même si le diplôme renferme "un pouvoir performatif", il n'est pas interdit que celui qui le possède apporte la preuve des savoir-faire et savoir-être dont il se prévaut.

1.3 Le diplôme pour compenser la faiblesse du réseau de relation

Les stratégies visant à acquérir du capital culturel ne nécessitent pas forcément de transmission culturelle directe des parents aux enfants et elles ne visent pas nécessairement le capital culturel incorporé. Ce qui importe, c'est le diplôme et le pouvoir qu'il renferme.

Dans l'étude de Blasius et Friedrichs (2003), et plus récemment dans celle réalisée par Nathalie Chauvac et Fanny Hughes (2024), l'influence du lieu de résidence et des trajectoires sociales sur l'accès à l'emploi ou aux ressources nécessaires a été démontrée. Les habitants des quartiers populaires parviennent difficilement à accéder à l'emploi rémunéré ou à trouver des occasions de convertir leurs compétences pratiques en capital économique. En le disant, ces auteurs ne mettent pas seulement en cause le niveau du capital culturel. Ils identifient aussi la faiblesse du capital social et des réseaux sociaux de ces agents comme l'une des raisons de cette non conversion. Selon leur analyse, c'est non seulement à travers l'importance du réseau social qu'il est possible de prendre conscience du potentiel en termes de compétences pratiques, mais c'est aussi par ce même réseau que les occasions de le convertir en capital économique peuvent arriver.

François Héran (1988b) prolonge la perspective d'analyse de Mark Granovetter (1979) : selon lui, il faut que le réseau de relations s'étende au-delà de son environnement immédiat pour qu'il soit plus productif. Ainsi, lorsque le réseau est peu ou pas du tout étendu au-delà d'un espace social, déjà caractérisé par un faible niveau économique et une densité des liens, il y a très peu de chances pour les membres de cet espace social de se voir proposer du travail bien rémunéré. Dans ce cas, la certification des compétences peut devenir un moyen de compensation de la faiblesse du capital social et de la faible portée du réseau social.

Selon William Julius Wilson (1987), c'est d'ailleurs par ce moyen que les personnes issues des quartiers populaires peuvent sortir de l'isolement ou de l'exclusion sociale. Le concept d'isolement social qu'il développe pour soutenir son approche repose, selon Hurlbert, Beggs et Haines (2001) sur deux dimensions : la structure des réseaux et les ressources (p. 220). Pour les gens pauvres, la structure se caractérise par un petit nombre de liens faibles qui ne permettent pas d'accéder aux personnes de condition sociale plus élevée et à des possibilités d'emplois plus importants. Ce qu'il leur faut dans ces conditions, ce sont des ressources au sens de « *biens matériels et symboliques* » (Lin, 2000, p. 29), telles que les diplômes et les certificats par exemple.

Certains des petits entrepreneurs que nous avons interrogés l'ont compris et se sont engagés dans des initiatives individuelles pour la certification de leurs compétences. Sortis précocement du système d'enseignement général ou titulaires de diplômes qui ne leur ont pas permis de trouver du travail, ils se sont reconvertis par la pratique d'autres activités. Pour ce faire, ils s'appuient sur des ressources économiques et culturelles propres et privilégient les formations de courtes durées (3 à 6 mois) proposées par des cabinets ou centres de formations privés. Disposant déjà d'un savoir-faire, ils veulent être reconnus et acceptés en tant que professionnels, grâce à l'acquisition d'un diplôme ou d'un certificat.

Mais le professionnalisme ne se réduisant pas à l'obtention du diplôme ou du certificat, il faut encore pouvoir se familiariser et se socialiser à tout l'écosystème technique qui inclut le vocabulaire (propre à un métier ou profession), la communication, les attitudes, les manières, etc. Dans le cadre de la reproduction sociale par l'école, cet ensemble est intégré aux stratégies qui visent à la fois à produire des effets cognitifs sur les enfants et à développer chez eux des compétences comportementales (Farkas, 2003). En développant la notion de *soft skills* dans un contexte économique où les services et la gestion des relations humaines se développent, Peter Brown et Gareth Hesketh (2004) ont montré que les compétences techniques à elles seules ne suffisent plus. Il faut en plus tenir compte des "compétences molles", c'est-à-dire de la capacité à communiquer efficacement, à faire preuve d'initiative, à travailler en équipe, qui sont aujourd'hui des compétences transversales utiles aussi bien aux salariés qu'aux entrepreneurs.

L'acquisition de ces *soft skills* est nécessaire pour atteindre des positions sociales et pour évoluer professionnellement. C'est donc beaucoup moins une affaire de socialisation primaire que de socialisation secondaire. Ce qui ne veut pas dire que le capital culturel incorporé depuis l'enfance est hors-jeu. Bien au contraire, il est dépendant de ces compétences comportementales et il les conditionne même dans certains cas (Draelants et Ballatore, 2014). Toutefois, même si le diplôme permet de compenser la faiblesse du capital social et d'offrir les possibilités d'une conversion en capital économique, il faut aussi tenir compte du caractère utile des compétences proposées.

1.4 La reconnaissance sociale au prisme de l'utilité

La notion de reconnaissance sociale a souvent été mobilisée comme fondement pour les réflexions sociologiques sur les questions de travail et d'intégration sociale. En 1893, Émile Durkheim en posait déjà les bases dans son ouvrage *De la division du travail social* où il s'est intéressé à la spécialisation et à la division des tâches dans les sociétés modernes, ainsi qu'à l'interdépendance que cette division des tâches crée entre les individus et les groupes. Au-delà de la hiérarchie qui peut s'établir en les métiers, Durkheim montre la complémentarité de leurs rôles au sein de la société. Selon lui, c'est par elle que se crée et s'installe la cohésion sociale et se développe la « solidarité organique ».

Pour nous, les travaux de Marcel Mauss sur le don (1925) peuvent aussi faire écho à la question de la reconnaissance sociale. A travers la notion de « fait social total », il montre que les échanges de biens et de services sont porteurs de reconnaissance sociale puisque les échanges qui s'opèrent entre les individus et les groupes ont une dimension symbolique et morale qui est essentielle pour comprendre les relations sociales et la place que la société accorde à chacun.

La réflexion sur la reconnaissance s'est davantage précisée avec des sociologues contemporains dont Pierre Bourdieu. Dans son approche sur *La Distinction*, les goûts et les pratiques culturelles sont à la fois des formes et des moyens par lesquels il est possible d'obtenir de la reconnaissance sociale (Bourdieu, 1979). A travers les concepts de capital culturel et de violence symbolique, il explique comment certaines formes de travail se retrouvent être plus valorisées par rapport à d'autres. Pour nous, et au regard de l'étude socio-économique que nous avons réalisée dans le but de saisir les enjeux des luttes sociales pour la reconnaissance, il apparaît nécessaire de placer la focale sur l'articulation entre activités de production de biens et services et utilité sociale.

Pour les sciences économiques, l'utilité sociale des tâches accomplies dans le cadre de l'exécution d'un contrat de travail, par exemple, n'a pas beaucoup d'importance. Ce qui importe le plus, c'est le rapport entre les niveaux de qualification, de productivité individuelle et la rémunération (Becker, 1964 ; Mincer, 1974). Cette approche néoclassique est jugée incongrue par l'anthropologue David Graeber (2018) qui montre que de nombreux emplois modernes sont dépourvus de réelle utilité sociale alors qu'ils conservent un niveau de rémunération très élevé. Il distingue les métiers essentiels (comme ceux d'infirmier.ères, d'éboueurs, d'enseignants, etc.), des autres « jobs à la con » que le système capitaliste valorise sans tenir compte de leur

utilité réelle. De plus, l'utilité sociale d'une activité devrait être mesurée à travers la qualité et le temps mis pour la réalisation d'un bien ou d'un service (comme pour les biens réalisés à l'échelle artisanale). C'est sur ce point que certains sociologues ont fondé l'essentiel de leur réflexion en lien avec l'utilité et la reconnaissance sociale du travail (Palier, 2020).

La contribution de la sociologie à la question de la reconnaissance, sous-tendue par celle de l'articulation entre travail et utilité sociale, offre plusieurs perspectives d'analyse. D'abord, il y a celle de Dominique Méda (2022) qui porte principalement sur le sens du travail, sa valeur sociale dans les sociétés contemporaines et sa contribution à la construction de l'identité personnelle. A l'instar de Sainsaulieu, Demazière, Dubar et Lahire (cités dans le chapitre 4), elle soutient que, malgré les changements observés, le travail demeure un élément constitutif de l'identité personnelle (2003). Cependant, ayant fait le constat d'une disjonction entre utilité sociale et reconnaissance salariale, elle s'insurge contre les justifications traditionnelles de la faible rémunération du travail des femmes, au motif que ces compétences professionnelles seraient « naturelles » ou « innées » et donc ne nécessiteraient pas un certain niveau de rémunération.

Maud Simonet (2018) s'est intéressée, quant à elle, aux conditions qui permettent à un travail d'être reconnu comme socialement utile en portant son regard sur le travail non rémunéré ou « travail gratuit ». Elle souligne que certaines activités productives ne sont pas reconnues comme du travail en raison des valeurs d'amour, de solidarité et de citoyenneté sur lesquelles ces activités reposent. Ce déni de reconnaissance empêche une évaluation juste de ces activités et des personnes qui les réalisent (2019). Analysant la gratuité comme déni du travail, elle fait le constat que l'utilité sociale d'une activité ne s'accompagne pas nécessairement de la reconnaissance de celle-ci en tant que travail. Cela dépend plutôt des institutions sociales qui la valident. Finalement, Maud Simonet conclut que le travail gratuit n'est plus une exception mais plutôt une composante de plus en plus intégrée dans les politiques néolibérales. Pour illustrer son propos, elle cite le programme *Workfare* qui conditionne l'accès aux aides sociales par la réalisation de tâches non rémunérées (Simonet, 2018). Son approche invite à prendre en compte les formes de travail gratuit dans les processus de reconnaissance sociale et l'impact qu'elles peuvent avoir sur les rapports sociaux.

La contribution de Marie-Emmanuelle Chessel (2022) à la réflexion sur la reconnaissance sociale du travail s'inscrit dans une perspective historique et éthique. Ses travaux soulignent l'importance de la reconnaissance et de l'utilité sociale du travail dans la construction d'une

société plus équitable qui tient compte des interactions complexes entre les pratiques de consommation, les mouvements sociaux et les structures juridiques. Dans son article "Du sucre, des robes, de la sueur et des larmes. Une approche historique de l'éthique de l'achat", elle examine comment la reconnaissance est souvent insaisissable malgré les efforts pour son intégration au droit du travail. Cette difficulté majeure relève des tensions entre les aspirations à une reconnaissance formelle et les réalités juridiques et sociales du travail. Revenant sur les mouvements de consommateurs engagés du XIXe siècle, elle rappelle comment le lien entre actes d'achat et reconnaissance des conditions de production s'est construit et comment il a influencé les conditions sanitaires et sociales dans lesquelles sont produits les biens de consommation. Sa contribution ajoute une dimension éthique à la réflexion sur la reconnaissance sociale du travail.

Au total, les sciences sociales proposent plusieurs entrées pour analyser la reconnaissance des individus à partir de leur travail. Ainsi, si la science économique se fonde sur la qualification, les niveaux de production et de rémunération pour dire si un travail est socialement utile ou pas, la sociologie porte plutôt son attention sur l'impact social et les rapports sociaux qu'une activité permet de créer. Toutefois, la position nuancée de certains sociologues sur cette question montre que la reconnaissance sociale, en tant que processus, est loin de faire l'unanimité. D'ailleurs c'est ce dont les débats autour de la théorie d'Axel Honneth rendent compte.

1.5 La théorie de la reconnaissance sociale d'Axel Honneth et ses controverses.

La question de la reconnaissance sociale invite à s'intéresser à la théorie d'Axel Honneth (2000) et aux débats auxquels elle donne lieu. Selon cette théorie, la reconnaissance sociale s'obtient au terme d'une lutte que les individus engagent pour l'affirmation et la valorisation de leurs qualités positives. Pour son concepteur, c'est à travers cette reconnaissance que l'individu développe une identité personnelle ou singulière et que son potentiel est validé et légitimé par ses partenaires d'interaction. La reconnaissance est donc pour lui une condition des relations inter-subjectives.

Présentée ainsi, sa théorie semble ne pas déranger. Pourtant, l'usage qu'il fait de certaines notions et la non prise en compte des dimensions collectives et politiques de cette lutte font réagir certains auteurs. En effet, si Axel Honneth a construit sa théorie autour du principe de lutte, il fait davantage référence aux luttes individuelles plutôt qu'à des luttes collectives. La

notion de performance sur laquelle il fonde son approche est même, selon lui, le moteur de la reproduction sociale. C'est justement sur ces aspects que sa théorie est discutée et remise en question.

D'abord, Katia Genel (2022) fait remarquer que l'usage des notions de performance et de reproduction sociale confère à sa théorie un caractère à la fois normatif (trop normatif) et optimiste. Pour Honneth, la performance constitue « *la mesure dans laquelle chacun contribue individuellement à la reproduction sociale* » (Fraser et Honneth, 2003, p. 263). Or en le disant ainsi, il réduit la reproduction sociale à un simple processus de reconnaissance interpersonnelle, c'est-à-dire à des relations sociales fondées sur la reconnaissance mutuelle des individus. Ce qui est contraire au sens premier de la notion de reproduction sociale qui renvoie à un processus de solidarité et d'interdépendance entre groupes sociaux dans le but de créer et maintenir la cohésion sociale et d'assurer la transmission intergénérationnelle des normes et valeurs (Durkheim, 1893, 1912 ; Bourdieu et Passeron, 1970). Honneth oppose à la dimension collective de la reproduction sociale, une approche axée sur les performances individuelles et les interactions sociales.

En effet, Axel Honneth considère que le niveau de contribution et la valorisation des spécificités individuelles constituent la puissance normative et le moyen d'intégration sociale des individus. C'est pourquoi il dénonce le jeu trouble des institutions sociales et des structures économiques parce qu'elles produisent une « violence matérielle » (Fraser et Honneth, 2003, p. 141) à travers des normes et des dispositifs sociaux (marché du travail, les politiques sociales, etc.) pour empêcher certains individus d'accéder à une vie digne ou à se faire reconnaître comme sujets moraux, juridiques et sociaux. Dans ces conditions, la performance apparaît comme le seul moyen par lequel ces individus peuvent faire valoir la valeur effective de leur contribution sociale afin de sortir de la dépendance à ces institutions d'aides sociales. Les luttes individuelles pour la reconnaissance sont donc celles qu'il faudrait privilégier pour échapper à cette fatalité (Honneth, 2006).

Mais ce qui pose problème à ce niveau, c'est son interprétation de la performance. Katia Genel (2022) la remet en question parce qu'elle trouve que Honneth lui donne une interprétation strictement industrielle et masculine. Selon elle, il ne considère pas certaines activités assurées par les femmes, à savoir l'éducation des enfants ou les travaux ménagers comme des performances (Honneth et Hartmann, 2006, p. 281). Le faisant, il ignore la question de la contribution sociale à la reproduction sociale de base. Cet oubli trouve son explication, selon

genel (*Ibid.*), dans le fait que sa théorie envisage la contribution sociale seulement comme une prestation qui repose sur le déploiement d'une aptitude singulière et non pas sur son utilité sociale et son caractère essentiel. De plus, le fait de penser la participation de chacun en termes de « performance » (*Leistung*) conduit finalement à laisser de côté d'autres manières plus égalitaires d'approcher la contribution sociale. Un oubli qui donne finalement à concevoir la reproduction sociale comme une reproduction des valeurs, dont la dimension de nécessité ne reçoit pas de traitement spécifique.

Pour Fraser et Honneth (*Ibid.*), le principe de la performance « *constitue la toile de fond de la légitimation normative qui doit fournir des motifs rationnels pour justifier publiquement l'appropriation privilégiée de ressources particulières comme l'argent ou les titres de compétences* » (p. 147-148). Et même si Honneth évoque par moment une érosion du contenu idéologique de sa théorie, il maintient que la reconnaissance se mesure à l'aune des « *interprétations hégémoniques et historiquement implantées du principe de mérite, selon lesquelles la valeur sociale d'une activité professionnelle augmentait à mesure qu'elle semblait comporter une part plus importante d'initiative intellectuelle et de capacité de planification, de sorte que les professions liées à la direction d'entreprise et à l'enseignement supérieur continuèrent à l'emporter, en termes de reconnaissance sociale, sur les métiers de service, et ceux-ci sur toutes les professions manuelles de l'industrie* » (Honneth, 2015, p. 374). Finalement, l'un des procès qui est fait à la théorie de Honneth repose sur la tendance à réduire le principe de la performance à une évaluation de la contribution sociale des individus dans un contexte de marchandisation accru.

En fin de compte, la lutte pour la reconnaissance peut se résumer à une interprétation de l'estime sociale, fondée sur l'unicité des aptitudes et talents de l'individu. Pour Hans-Christoph Schmidt am Busch (2015, p. 63), on peut distinguer deux types d'estime sociale : une première qui découle de la possession d'aptitudes spécifiques et une deuxième qui est liée à la production de prestations utiles à la société. La seconde peut être qualifiée de « méritocratique » car c'est elle qui permettrait d'obtenir un revenu correspondant à l'activité sociale exercée. Selon lui, l'utilité d'une activité pour la société ne se mesure pas forcément par le déploiement d'aptitudes spécifiques.

En définitive, il est reproché à la théorie de Honneth d'établir systématiquement un lien entre « *un travail utile pour la société et un travail fondé sur des aptitudes* » (Schmidt am Busch, 2015 : 77) alors que la reconnaissance et la valorisation sociale et économique des professions

s'enracinent dans les interprétations d'ordre culturel et se fondent sur les diplômes et les titres. Dans les sociétés africaines comme la Côte d'Ivoire, le diplôme se généralise par la démocratisation de l'école mais certaines formations offrant un meilleur positionnement social et économique restent encore réservées à l'élite. Il y a donc une hiérarchie du diplôme qui est établie par le marché du travail et qui rend intéressante l'analyse des mécanismes et stratégies de reconnaissance par le diplôme et les titres.

Les travaux auxquels nous nous sommes référés dans cette première partie montrent qu'il existe différentes entrées et angles d'approche pour analyser la reconnaissance sociale. Pour l'étude que nous réalisons, nous allons construire notre analyse en considérant la dimension spatiale, les conditions économiques des populations, le rôle des liens sociaux dans l'acquisition des compétences et dans l'accès aux offres de travail et l'importance du diplôme ou du capital symbolique. La mise en croisement de ces différents aspects forme une unité d'analyse à l'échelle du quartier que nous avons choisi comme terrain d'enquête.

2 Des compétences pratiques socialement utiles mais faiblement reconnues

Des études, dont celles que nous avons citées plus haut, ont montré que le diplôme confère une reconnaissance par ses pairs (réseautage) et offre des perspectives plus grandes de conversion des compétences en capital économique (marché). Cette réalité sociale qui est l'apanage des classes sociales moyennes et supérieures (Bourdieu et Passeron, 1979 ; Comet et Finez, 2010) semble aujourd'hui s'appliquer aux classes populaires pour lesquelles le diplôme n'a pas souvent été considéré comme la ressource culturelle phare qui permet de les identifier. Mieux, les métiers généralement exercés par les membres de ces groupes sociaux (artisanat notamment) sont davantage soumis aux exigences de certification.

Dans l'enquête que nous avons réalisée, la plupart des interviewés exercent des métiers pour lesquels ils n'ont reçu aucune formation. Ils se sont appuyés sur leur capital social (déjà assez faible) pour acquérir des compétences pratiques. Pour autant, nous n'avons pas affaire à des individus qui sont sans niveau d'étude ou encore sans diplômes. L'analyse de leurs trajectoires révèle des parcours scolaires quelquefois aboutis ou souvent troublés (interruption et

reconversion), justifiées par une nécessité d’insertion sociale et de satisfaction de besoins existentiels.

Pour ce faire, nous avons choisi comme unité d’analyse, le quartier de nouveau quartier, dans la commune de Yopougon à Abidjan (voir carte dans chapitre 4). Notre méthodologie d’enquête a compris l’observation et la réalisation de 15 entretiens semi-directifs avec des petits artisans et d’un *focus-group* réalisé avec des chefs de service du METFPA.

Tableau 6 : Les caractéristiques sociodémographique des petits artisans interrogés

Genre	Âge	Diplôme /Niveau	Compétences pratiques	Mode d’acquisition
Femme	43 ans	Aucun	Coiffure/tresses	Informel
Femme	25 ans	Auxiliaire	Esthétique	Formel
Femme	30 ans	BTS en RH	Esthétique	Informel
Homme	35 ans	Licence de Lettres	Informaticien	Informel
Homme	37 ans	BAC	Maçon	Informel
Homme	43 ans	BTS en chimie	Plomberie	Informel
Homme	23 ans	L2 Anthropologie	Carreleur	Informel
Homme	38 ans	BEPC	Électricité	Informel
Homme	37 ans	BTS en bâtiment	Électronique	Informel
Homme	29 ans	Aucun	Mécanique	Informel
Homme	35 ans	Aucun	Électricité	Informel
Homme	32 ans	Niveau 3 ^e	Électricité	Informel
Homme	52 ans	BTS infographie	Publicité	Formel
Homme	32 ans	BTS	Bâtiment	Formel
Homme	42 ans	Niveau 5 ^e	Plombier	Informel
Homme	47 ans	Aucun	Mécanique auto et moto	Informel

Source : données de terrain

2.1 Des diplômés sans valeurs réelles dans le quartier

Si le diplôme reconnu universellement pour le pouvoir qu’il renferme, sa valeur peut connaître des fluctuations en fonction des époques, des besoins du marché et des espaces sociaux. Cette approche défendue par les sociologues remet en question la théorie du capital humain qui

soutient que l'éducation est un investissement rentable. Ainsi, plus on est formé, plus on est productif, avec le diplôme comme preuve du niveau de cette productivité (Becker, 1964). Cependant, cette approche économique qui ne prend pas en compte la dimension spatiale et contextuelle ne permet pas d'appréhender la question sous tous ces angles.

Le constat que font Marie Duru-Bellat (2006) et François Dubet (2010) en France, c'est qu'il existe de plus en plus de diplômés alors qu'il n'y a pas assez d'emplois qualifiés. Ils remarquent que la massification scolaire a affaibli la valeur marchande des diplômes, ce qui explique par exemple que les jeunes soient de plus en plus formés, mais les plus déclassés dans l'emploi. Pour Duru-Bellat, même si le diplôme reste utile, il n'est plus un passeport garanti vers l'emploi. C'est d'ailleurs pour cela que la valeur d'échange du diplôme doit être mise face à sa valeur d'usage dans le temps réel. Certains des artisans que nous avons interrogés disent n'avoir tiré aucun bénéfice des diplômes qu'ils ont obtenus et qui, *a priori*, pouvaient laisser supposer une grande valeur économique, dans un pays en développement comme la Côte d'Ivoire.

« J'ai eu mon BTS (brevet de technicien supérieur) en chimie alimentaire en 2007. Mais ça ne m'a rien apporté... Même pour trouver un stage pour valider, c'était déjà très compliqué pour moi... » (Homme de 43 ans, titulaire d'un BTS en chimie et plomberie).

« J'ai un BTS en ressources humaines et communication. Après mon stage de validation que j'ai fait dans la fonction publique, on ne m'a gardé parce que je ne suis pas fonctionnaire. J'ai déposé mes dossiers un peu partout, j'ai passé des concours aussi mais rien... C'est une grande sœur du quartier qui m'a appris le travail... Je fais ça depuis 3 ans. » (Femme de 30 ans, titulaire d'un BTS en RH et esthéticienne).

« J'ai passé le concours de l'ENS plusieurs fois hein. Pour devenir professeur de collège. Même le concours d'instituteur adjoint aussi j'ai passé l'an dernier... Donc actuellement je me concentre sur mon bara (ce travail) parce que c'est ça qui me nourrit. » (Homme de 35 ans, titulaire d'une licence en Lettres moderne et informaticien)

Ces extraits d'entretien traduisent assez bien la situation générale de l'emploi en Côte d'Ivoire. Une situation qui n'est pas unique en son genre mais qui est très différente de celle de la France, décrite par Duru-Bellat et Dubet. Le décalage est criant entre les besoins réels du marché du travail et les formations proposées par le système scolaire ; entre les arguments fondés sur la

méritocratie et les désenchantements à l'endroit du monde du travail qui ne tient plus ses promesses. S'en suivent finalement des questionnements sur l'intérêt de poursuivre dans des formations universitaires qui ne déboucheront probablement sur aucune opportunité concrète de travail.

« En tout cas, l'année dernière je partais à l'université mais cette année-là je ne sais pas si je vais m'inscrire. Je suis en licence 2 d'anthropologie mais vrai, vrai là, (entendez : à vrai dire) je ne sais pas ce que ça va m'apporter demain hein (rire). »
(Homme de 23 ans, étudiant en licence 2 d'Anthropologie et carreleur).

Dans un environnement caractérisé par la rareté des emplois formels, les formations dites techniques et professionnelles tout comme celles qualifiées de générales et théoriques n'arrivent plus à assurer une insertion professionnelle aux diplômés. Selon le média panafricain AfrikMag, une étude menée par le gouvernement ivoirien sur le taux d'insertion des nouveaux diplômés de la formation professionnelle a révélé en 2017 que seulement 14,43 %, soit 922 diplômés sur les 8777 diplômés de l'année précédente, ont pu s'insérer dans le tissu socioprofessionnel, huit mois après l'obtention de leur diplôme.

Cette tendance a connu une progression significative en 2019, passant à un taux de 31,7 % aussi bien pour les diplômés des universités publiques que pour ceux des grandes écoles (Observatoire de l'insertion professionnelle des diplômés de l'enseignement supérieur - OIPES -, cité par le journal *Le Monde*). Avec une population estudiantine qui progresse chaque année de 6,3 % pour avoisiner aujourd'hui les 300 000 personnes, ce sont plus de la moitié des diplômés qui occupent des postes en deçà de leur niveau d'étude, notamment dans le secteur informel (Propos du directeur de l'OIPES, rapportés par le journal *Le monde*).

Au lendemain de son indépendance obtenue en 1960, la Côte d'Ivoire a opté pour une politique éducative axée sur la formation de cadres administratifs et techniques. Cette politique qui cadrerait plus ou moins bien avec les choix économiques postcoloniaux basés sur le service public et les métiers de l'administration, n'a visiblement pas connu de véritables mises à jour. A partir de 1967, les gouvernants d'alors vont se rendre compte du décalage entre les enseignements dispensés et les réalités socio-économiques, exacerbé plus tard la crise économique des années 1980 et ses effets sociaux, induits notamment par l'application des programmes d'ajustement structurel (PAS). Mais depuis quelques années, des efforts sont entrepris au niveau de l'enseignement technique et de la formation professionnelle afin de répondre aux besoins

actuels de l'économie mais aussi pour offrir un dispositif (contenus et infrastructures de formation) plus attrayant capable d'attirer et d'intéresser beaucoup plus de jeunes. Rappelons qu'en 2022, seulement 5 % des apprenants du pays étaient inscrits dans les écoles techniques.

Malgré tout, les représentations sociales qui ont prévalu par le passé, accordant une valeur moins importante aux formations techniques, continuent de prospérer. La supériorité supposée des savoirs généraux sur les savoirs techniques reste encore bien présente dans la conscience collective des générations passées et présentes. Bien que témoins des difficultés d'accès à l'emploi, certains parents préfèrent pour leurs enfants des formations universitaires théoriques, peu convertibles économiquement, à des formations techniques et pratiques perçues comme une bouée de sauvetage pour les moins méritants.

Après mon BEPC, on m'a envoyé (entendez : orienté) dans une école professionnelle pour apprendre un métier. Mais mon père ne voulait pas que je parte là-bas... Il a tout fait pour qu'on me mette (oriente) dans un lycée (d'enseignement général)... Aujourd'hui, je vois que j'ai perdu du temps.... (Homme de 38 ans, titulaire du BEPC et électricien en bâtiment).

L'analyse du capital culturel des individus qui composent notre échantillon révèle le paradoxe entre le niveau d'étude et la valeur réelle qu'elle peut prendre dans un contexte socio-économique particulier. En fin de compte, c'est le champ qui confère à un diplôme ou à une compétence sa valeur réelle. Dans le quartier où nous avons réalisé l'étude, les savoirs généraux et certains diplômes techniques (comme le BTS en chimie cité plus haut) offrent moins de possibilités de conversion économique.

Mais, au-delà de la valeur que l'espace social attribue aux compétences pratiques, il y a aussi celle que les acteurs eux-mêmes confèrent. Cette valeur découle généralement d'un calcul du coût de l'investissement (en termes de temps et d'efforts) et des bénéfices économiques espérés. Cependant, cette valeur peut être relative au niveau de prestige social que chacun accorde aux métiers. Pour l'un de nos interviewés, la valeur attribuée à son activité ne repose pas sur des arguments financiers mais plutôt sur l'image et la pénibilité du travail. Bien que faisant partie des rares du quartier à posséder un diplôme en bâtiment et malgré les possibilités de conversion économique, il a fait le choix pour un métier plus présentable et moins pénible physiquement.

« A la base j'ai un BTS en Bâtiment. Donc je peux faire la maçonnerie, l'électricité un peu et puis d'autres choses.... Mais ce n'est pas trop mon truc quoi.... C'est trop salissant et puis c'est physique.... Pourtant moi j'aime être propre et chic (rire).... C'est pour ça que je n'ai pas duré dans ça et que je suis devenu réparateur de téléphones. »

(Homme de 37 ans, titulaire du BTS en bâtiment, réparateur de téléphones portables).

Cet enquête affirme qu'il « se gère » grâce à ce métier. Ce qui signifie dans le langage ivoirien qu'il parvient à faire face à ses charges. Comme lui, beaucoup d'autres semblent moins intéressés par les métiers du bâtiment alors que le quartier offre les conditions pour l'acquisition de compétences dans ce domaine. Par apprentissage auprès de tiers (un aîné, un voisin, un ami, une sœur de la foi, etc.) certains ont développé des compétences pratiques qu'ils parviennent à convertir économiquement dans le quartier et quelques fois en dehors.

Encadré 2 : Deux profils différents de petits artisans sur un même marché

- Titulaire de BTS en chimie et plombier (42 ans)

Désireux de faire l'université après le bac, il a été orienté dans une grande école pour y préparer un BTS. Les capacités d'accueil à l'université ayant été réduites à cause de la rébellion de 2002 qui a occasionné la fermeture de 2 universités sur les 5 que le pays comptait, beaucoup de bacheliers ont dû malgré eux poursuivre leurs études supérieures dans les structures privées (l'État assurait l'entièreté des frais de scolarité) et souvent dans des parcours de formation non choisis. N'ayant pas trouvé de travail stable après sa formation (quelques contrats de 3 mois dans des usines), il a dû se résoudre à opter pour un autre plan de carrière, celui d'un métier qu'il pouvait apprendre sans déboursier d'argent et qui pouvait lui assurer une certaine indépendance financière. Son père salarié dans le privé et sa mère femme au foyer arrivaient à peine à supporter les charges de la maisonnée. Depuis ses débuts dans la plomberie, il ne s'est plus intéressé à la chimie et il envisage aujourd'hui de certifier ses compétences et formaliser son activité.

- Sans diplôme et électricien (35 ans)

Sorti du système scolaire sans diplôme, ses chances d'insertion professionnelle en tant que salarié dans le secteur formel étaient minces. L'idée de faire le commerce comme sa mère ne l'enthousiasmait pas non plus. Grâce à un de ses amis qui pratiquait le métier d'électricien en bâtiment pour lequel il avait été formé et avec l'insistance de ce dernier, il accepte de s'intéresser à ce métier. Il s'y est investi financièrement et en termes de disponibilité puisqu'il se déplaçait souvent en fonction des lieux de travail (chantiers) de son ami, quelques fois loin de son lieu d'habitation. Après quelques années d'assiduité, il a acquis des compétences et peut travailler de façon autonome désormais. La prochaine étape qu'il vise, c'est celle de la certification de ses compétences en électricité dans un établissement de « renom », s'il obtient les moyens financiers nécessaires.

Bien qu'ayant connu des fortunes scolaires diverses, ils se retrouvent tous les deux sur le même marché de travail où le diplôme du premier n'a pas de valeur et où le parcours scolaire inachevé du second importe peu. Ce qui compte, c'est le savoir-faire.

2.2 Le quartier, un espace d'acquisition et de développement des compétences pratiques

Parmi nos enquêtés, plusieurs ont quitté l'école de façon précoce et pour diverses raisons. Sans diplôme et sans compétences, leur insertion sociale ne pouvait se faire que par l'apprentissage d'un métier. Pour y parvenir, il se sont souvent appuyés sur leur réseau de relations constitué de cercles restreints, c'est-à-dire de parents, d'amis et de connaissances proches. Issus de familles très modestes pour la plupart et victimes de drames sociaux pour certains (décès du père qui est souvent l'unique pourvoyeur de ressources financières), seul leur capital social (assez faible à la base) pouvait leur permettre d'atteindre cet objectif. En plus, les métiers de couturier, coiffeuse, menuisier, électricien, plombier ou encore mécanicien étaient beaucoup plus convertibles économiquement dans le quartier, quoiqu'à un niveau assez faible.

Il y avait un tonton (entendez : un aîné) qui avait son petit garage à côté du petit terrain où on jouait. Mon papa le connaissait donc il lui a demandé de me prendre pour me montrer le travail de mécanicien. Je ne voulais pas mais comme ça n'allait pas à l'école, j'ai accepté parce que mon père ne voulait pas que je reste comme ça et que je devienne vagabond.... Le monsieur a accepté de me prendre (Homme de 29 ans, Sans diplôme, Mécanicien auto et moto).

Le quartier est un espace social qui se situe entre espace bâti, pratiques sociales, images associées et organisation matérielle. Pour Yves Grafmeyer et Jean-Yves Authier (2019), le "quartier" n'est certes pas un concept, encore moins un objet d'études sociologiques mais il peut très bien servir d'unité d'observation, d'échelle d'analyse ou simplement d'entrée pour traiter une large gamme de questions. En tant qu'unité de mesure des différenciations sociales au sein de la ville, le quartier apparaît à la fois comme un « *espace de proximité inégalement signifiant selon ses habitants, comme milieu de vie et enfin comme objet d'interventions publiques et cadre – voire enjeu – de diverses formes d'actions collectives* » (p. 203).

La sociologie française n'a pas abordé les questions touchant à la ville dès ses débuts. Cependant, Émile Durkheim (1893 ; 1978) a posé les bases d'une analyse sociologique fondée sur la densification des rapports sociaux, la différenciation des groupes par le type d'activité, la solidarité, et donc sur l'interdépendance des groupes sociaux et professionnels. C'est à partir des années 1950 que Chombart de Lauwe qui, s'inscrivant dans la perspective de Durkheim et de ses disciples (Maurice Halbwach et Marcel Mauss), va s'intéresser à la question de la ville.

Dans des études qu'il a réalisées à Paris et dans d'autres villes de France, il s'est intéressé à la mixité sociale et à la cohabitation des populations. Il est ressorti de ses observations qu'il existe une différence entre les groupes sociaux en ce qui concerne l'organisation de l'espace, du temps et des budgets (Chombart, 1952). En outre, ces études ont conclu que les classes ouvrières vivent des relations de voisinage plus étroites que les autres catégories sociales.

La réalité sociologique du quartier apparaît donc toujours problématique. La nature et l'ampleur des pratiques sociales qui s'y inscrivent, la signification qu'il revêt pour ceux qui y sont domiciliés, varient selon les habitants et selon les contextes locaux. Le quartier, tout comme la ville dont il ne peut être séparé qu'artificiellement, n'en constitue pas moins peu ou prou un « milieu interne ». En référence à la définition que Durkheim donne de l'espace social, on dira qu'il est fait « *de personnes et de choses* » (Durkheim, 1895, 1987) rassemblées et agencées selon un certain ordre. Le quartier peut donc à la fois être perçu comme un environnement hostile aux ambitions de réussite individuelle et comme un espace de formation et d'apprentissage au sens strict du terme. Pour la plupart de ceux que nous avons interrogés, le quartier est le point de départ du développement des compétences dont ils se prévalent aujourd'hui.

« J'ai appris à tresser (coiffure) avec une sœur en christ dans l'église où je partais avant.... Comme on habitait dans le même quartier, je la voyais tresser tous les jours... Je me suis approché d'elle pour regarder comment elle faisait les coiffures et puis je lui ai demandé de m'apprendre à le faire.... Elle ne m'a pas demandé de payer avant de me montrer, peut-être parce qu'elle me connaissait déjà. » (Femme de 43 ans, sans diplôme et coiffeuse/tresseuse).

En effet, la proximité est aussi une dimension caractéristique du quartier. A Yopougon, commune d'habitat ouvrier et industrielle, il est difficile d'établir une ségrégation nette entre les différents quartiers sur la base des critères liés à l'organisation de l'espace, à la gestion du temps et des budgets. On peut retrouver les pratiques d'un quartier dit modeste dans un autre plus pauvre. La distinction n'est pas qu'administrative ou géographique, elle est aussi sociale.

Comme l'a montré Jean-Yves Authier (2001), la façon dont les populations se représentent leur quartier et la définition qu'ils en donnent peut varier entre définition étroite et définition extensive, en fonction des positions sociales de chacun et des âges de la vie. Ainsi, les retraités auraient plutôt tendance à avoir une représentation étroite de leur quartier, (certainement

nostalgiques ou en référence aux premières heures du quartier) alors que les étudiants privilégieraient une définition extensive, englobant aussi les périphéries et le centre-ville. Le quartier n'est donc plus un espace géographique assez borné mais plutôt un espace social dans lequel les populations partagent les mêmes réalités et développent les mêmes mécanismes de survie. Si pour certains, le quartier a été le centre de formation par excellence, pour d'autres en revanche, les compétences ont été acquises dans des quartiers plus éloignés mais tout aussi proches sociologiquement.

« C'est un ami qui habite à Marcory m'a appris ce travail. Il est électricien. Je peux dire que c'est lui m'a formé dans ça.... Quand il doit faire un travail, il me demande de venir le retrouver sur son chantier. Quand j'ai l'argent (pour payer le transport) je vais le trouver là-bas mais quand je n'ai rien, lui-même il m'envoie l'argent pour que je paie le transport. A la fin de la journée aussi, il me donne quelque chose, un peu d'argent quoi. » (Homme de 35 ans, sans diplôme, électricien en bâtiment).

Les sociabilités sont des ressources sur lesquelles s'appuient les habitants des quartiers pour acquérir et développer certaines compétences professionnelles. Le quartier devient alors un espace social capable d'offrir une chance d'insertion sociale et professionnelle aux individus qui ont moins de possibilité d'en avoir ailleurs, c'est-à-dire dans des espaces assez codifiés où le diplôme et les compétences certifiées sont considérés comme la norme pour l'insertion.

2.3 Des savoir-faire pratiques qui s'ajustent aux demandes du quartier

Pour les petits entrepreneurs que nous avons interrogés, le quartier représente une double opportunité. D'abord, il apparaît comme une école de formation parce qu'il offre les conditions pour acquérir des compétences pratiques et pour assurer leur circulation et leur transmission. Ensuite, il constitue un premier débouché et un marché pour ces artisans sans diplômes. Mais, ces compétences reconnues socialement ne sont pas toujours exemptes de remises en cause lorsque la qualité des services offerts n'est pas à la hauteur des attentes des bénéficiaires. En effet, comme l'ont avoué certains des petits artisans, tout commence par la qualité (et la quantité) du matériel nécessaire, car c'est ce qui conditionne par la suite les bons résultats.

« On te juge en fonction de ton travail mais pas en fonction des diplômes. C'est vrai que nous on n'a pas fait école de ça, mais on ne se débrouille pas mal.... Mais connaître le matériel, ça compte beaucoup aussi. Si tu prends ce qui est trafiqué (entendez : ce

qui est contrefait et de mauvaise qualité), à la fin on va dire que tu ne vaux rien.... Mais si tu veux avoir le bon matériel qui coûte un peu plus cher avant de faire le travail, on va dire que tu es trop cher et que tu augmentes les prix. Surtout dans le quartier ici, c'est trop compliqué. » (Homme de 43 ans, titulaire d'un BTS en chimie alimentaire et plombier).

Pour Le Boterf (1995), la compétence n'est pas statique mais elle est plutôt active. Elle nécessite la mobilisation de plusieurs savoirs tels que les savoirs théoriques et procéduraux et les savoir-faire procéduraux, expérientiels, sociaux et cognitifs. Selon les contextes, il est possible de mobiliser l'un ou plusieurs de ces savoirs. Zarifian (1999), parle alors d'« intelligence des situations ». Dans l'extrait d'entretien cité plus haut, la compétence de l'artisan peut ainsi s'analyser comme la capacité à tenir compte du niveau économique des populations du quartier et de l'environnement social fortement structuré par des liens forts.

« Les prix qu'on fait ici, c'est pour aider les parents (terme employé pour désigner les voisins et les connaissances du quartier) parce qu'on sait qu'ils n'ont pas d'argent. On fait comme ça pour s'arranger.... Mais souvent ils se plaignent que le travail n'est pas bon (bien fait), qu'on est malhonnête, qu'on ne vaut rien, qu'on a bouffé leur argent pour rien, tout ça.... Pourtant, ce que nous on fait là, d'autres personnes ne peuvent pas accepter de travailler comme ça.... Je parle de ceux qui ont fait l'école pour ça. » (Homme de 32 ans, niveau 3e et électricien en bâtiment).

Les savoir-faire ne sont pas toujours suffisants pour rendre compte du niveau de compétences et pour bénéficier de la reconnaissance induite. En effet, bien que certains métiers exigent que la compétence opérationnelle qui permet de réaliser une tâche ou des fonctions soit adossée à des savoirs théoriques généralement acquis lors de formations reçues, il y a aussi un ensemble de compétences comportementales qui permettent d'évaluer le niveau de professionnalisme des artisans et qu'il faut prendre en compte. D'une part, ces compétences sont propres à l'individu lui-même et à l'image qu'il renvoie et d'autre part, elles portent sur le niveau d'intériorisation ou d'appropriation des codes professionnels et des dispositions. Être par exemple capable d'adopter une attitude professionnelle ou d'être en mesure de donner des explications précises, concises et claires à un client reste l'une des limites de ces petits artisans (Veneau, 2023).

« Souvent on vient faire ce travail-là parce que, c'est chaud (entendez : on a des difficultés financières). C'est pour cela qu'il y a beaucoup qui se comportent mal.

Souvent ils viennent travailler alors qu'ils sont saoulés. Ils ne respectent pas les rendez-vous, ils tournent (en bourrique) les clients.... Même dans leur façon de s'habiller, on voit qu'on ne peut pas leur faire confiance. Même s'il connaît le travail, les gens vont se méfier de lui.... Moi je ne travaille jamais sans avoir fait de devis et sans mon matériel de protection. J'ai toujours mon casque, mes gants.... Mais je connais des électriciens qui travaillent sans porter de chaussure de sécurité.... Même si tu travailles bien, l'image compte aussi » (Homme de 37 ans, titulaire du Bac général et maçon).

La proximité sociale qui existe entre les prestataires de services et les clients ne constitue pas seulement un avantage. Elle produit aussi des effets négatifs décrits à travers l'extrait d'entretien ci-dessus. En effet, le lien social qui se crée entre les individus du fait de la proximité sociale (partage des mêmes réalités sociales et économiques, solidarité, etc.), agit sur la fixation des coûts de prestations. A l'inverse, les petits artisans qui sont souvent contraints d'accepter des rémunérations faibles, s'appuient sur ce même lien pour ne pas honorer leurs engagements sans crainte de représailles. Une attitude qui montre qu'ils sont encore loin du professionnalisme auquel ils aspirent.

Patrick Veneau (2023) rappelle que dans les processus d'évaluation des professionnels, deux exigences prédominent : la première a trait à la question du temps mis pour réaliser un travail et la seconde renvoie à ce qu'on peut qualifier de « *travail bien fait* » ou « *fait avec soin* », et qui donne lieu à des phrases déclaratives comme « *c'est soigné, c'est propre* » (p. 121). Cette exigence est plus une valeur d'éthique professionnelle qu'un attendu des référentiels. Nos petits artisans n'ont pas ces références de la qualité du travail puisqu'ils n'ont pas été soumis aux mêmes exigences que ceux qui passent par les centres de formations. En outre, les performances et résultats (« *ça fonctionne* », « *c'est réparé* » ...) sont à relativiser lorsque la compréhension de la démarche et les explications ne suivent pas.

Dans le contexte que nous décrivons, la différence entre artisans passés par une école de formation et ceux qui ont appris le métier informellement n'est pas spécifiquement précisée puisque les non certifiés affirment généralement être aussi compétents que les diplômés. Dans d'autres contextes (sur des chantiers plus importants), cette éthique professionnelle aurait certainement révélé des différences de savoir-faire. Mais dans notre étude, les artisans n'ont pas souvent le souci du temps de réalisation et du soin accordé si à la fin « le problème est réglé ».

« Tu sais, selon moi hein, où tu as appris le métier tout ça, ça ne compte pas. Comment tu as fait, tout ça, c'est pas ça qui est important. Ce qu'on veut savoir, ce que le client veut, c'est est-ce que son problème est réglé ? » (Homme de 47 ans, sans diplôme et mécanicien auto).

Réaliser une installation qui fonctionne conformément à un cahier de charges de prestation ou faire du dépannage est toujours apprécié et valorisé. Néanmoins, l'idée que « *ça fonctionne* » (qui somme toute reste l'objectif final) ne peut pas être « *l'alpha et l'oméga* » de l'évaluation du niveau de compétence. Comme le rapporte Veneau (*Ibid.*), certains évaluateurs avancent même que le plus intéressant dans certains cas, c'est lorsque ça ne fonctionne pas, car c'est ce qui permet d'évaluer le niveau de compréhension (technique, voire scientifique) des candidats aux diplômes professionnels.

En définitive, on peut remarquer que les exigences en termes de professionnalisme (savoirs, savoir-faire et savoir-être) sont fonction des espaces sociaux. Dans des quartiers qui sont à la fois des espaces d'acquisition des compétences pratiques et des marchés, le niveau de ces exigences est aligné sur celui de la capacité économique des demandeurs de prestations. Les petits artisans sans diplômes sont la plupart du temps sollicités pour de “petites interventions” (réparation, dépannage, etc.) mais rarement pour des installations, même quand certains pensent avoir fait la preuve d'un certain niveau de compétence professionnelle.

« J'apprends toujours parce que je ne connais pas tout. Même ceux qui sont passés par les écoles de formation ne connaissent pas tout.... Je n'ai pas de diplôme, mais je connais bien le travail et je pense que je suis professionnel aussi.... Mais quand tu n'as pas de diplôme dans ce que tu fais aussi, ça peut être un obstacle. Par exemple, il y a une grande école juste derrière-là qui cherche un informaticien pour assurer la maintenance de leurs ordinateurs. Je peux gérer ça, propre même (entendez : assurer sans problème) mais je n'ai pas de diplôme en informatique. Tu vois non ? C'est ça le problème. On nous juge en fonction du diplôme. » (Homme de 35 ans, licence de lettre moderne et maintenance informatique)

En définitive, cette section révèle deux choses. D'abord elle permet de voir que le niveau d'études et les diplômes obtenus ne donnent plus nécessairement droit à un niveau élevé de reconnaissance sociale (au sens de Bourdieu) tant que ces titres ont très peu de valeur dans un milieu social comme le quartier (un diplômé de chimie a peu de valeur parce qu'il n'est pas

utile à sa communauté). Elle montre ensuite que l'utilité sociale des activités ou des services offerts ne confèrent pas dans tous les cas une reconnaissance aux petits artisans qui les réalisent.

Ce double constat place donc la question de la reconnaissance au centre de notre problématique car dans le cas d'espèce, la reconnaissance n'est ni liée au niveau d'études, ni à l'utilité sociale des services offerts. Même si ce constat ne concerne que notre étude, c'est-à-dire limité à un quartier de la capitale économique, il confirme cependant la nécessité de la prise en compte de la dimension spatiale dans l'étude sur la reconnaissance sociale des petits entrepreneurs. Pour ce faire, la notion de champ appliquée au quartier nous permettra de comprendre les dynamiques ainsi que les stratégies ou luttes portées par les petits artisans pour obtenir une reconnaissance plus grande et pour espérer une meilleure conversion économique de leurs compétences.

3 Lutter pour une reconnaissance sociale : entre quête du statut d'entrepreneur et calcul économique

Comme nous l'avons vu plus haut, la reconnaissance sociale peut s'obtenir au terme de luttes basées sur les performances individuelles (Honneth, 2000 ; 2003). Elle peut également être le résultat de revendications corporatistes (Genel, 2022). Mais dans les deux cas, ces luttes requièrent la mobilisation de plusieurs types de ressources. En nous référant à l'approche bourdieusienne des classes sociales (Bourdieu, 1964 ; 1979 ; 1980), les populations des quartiers populaires se caractérisent par la faiblesse de leurs capitaux. Ainsi, même si les petits artisans que nous avons interrogés bénéficient d'une reconnaissance relative due à l'utilité des services qu'ils rendent, celle-ci peine à s'étendre au-delà des limites sociales et géographiques de leur quartier. Portés par la volonté de s'affirmer comme entrepreneur ou de se faire reconnaître comme professionnels, certains parmi eux font le choix de s'inscrire dans des démarches individuelles visant à se constituer un capital culturel pour lequel l'investissement des certains capitaux est indispensable.

3.1 A la recherche du capital symbolique

Si nous considérons que le diplôme ne suffit pas à apporter la preuve d'un savoir, alors on peut aussi affirmer qu'il n'a qu'une valeur symbolique, c'est-à-dire qu'il peut seulement apporter du prestige, de l'honneur ou de la réputation à celui qui le possède. Considéré comme tel, le diplôme prend généralement la forme d'une ressource typique des classes sociales dominantes. Toutefois, dans des contextes sociaux comme celui des classes populaires, la réputation peut devenir une ressource indispensable pour obtenir une position dominante dans un champ social donné ou pour avoir le droit de cité dans un autre, plus important.

Selon Pierre Bourdieu (*Ibid.*), le capital symbolique ne repose pas nécessairement sur des biens matériels et sur des diplômes mais sur la valeur perçue et la reconnaissance sociale. La question est alors de savoir en quoi le capital symbolique qui est finalement une sorte de pouvoir invisible peut être perçu comme une ressource légitime ? Quel impact peut-il avoir dans un espace social comme le quartier ? La réponse est qu'en réalité, le capital symbolique est une forme dissimulée ou transformée des autres types de capitaux, comme peut l'être une grande fortune qui se transforme en prestige si elle est utilisée dans des cadres reconnus et socialement valorisés tels que la philanthropie, le mécénat, les arts, etc.

Comme pour certains des artisans qui possèdent déjà des compétences pratiques, la certification recherchée vise avant tout la distinction et la réputation.

« Moi-même je veux faire une formation en informatique pour avoir au moins un diplôme dedans.... Sinon le travail, je connais bien. Mais comme tout le monde est devenu informaticien aujourd'hui, si tu n'as pas de diplôme, on ne te prend pas au sérieux » (Homme de 35 ans, licence de lettre moderne, maintenance informatique).

Grâce à Internet et à la vulgarisation des outils numériques tels que les smartphones, les tablettes et les ordinateurs, le marché de la réparation et de la maintenance technique et informatique de ces outils ne cesse de se développer dans l'informel, puisque ce sont des compétences pour lesquelles un passage par les centres de formation n'est pas obligatoire. Ainsi dans le quartier qui a constitué notre terrain d'enquête (comme dans beaucoup d'autres quartiers d'Abidjan d'ailleurs), on retrouve dans presque tous les coins de rue, des magasins ou des box de réparation de ces outils. Il ne s'agit donc pas, ni de compétences rares, ni de compétences exigeant un niveau élevé de connaissance théorique. Bien au contraire, son accessibilité par tout

individu peu ou pas diplômé peut effectivement poser la question de la fiabilité de ceux qui exercent ce métier. Dans ces conditions, posséder un diplôme est à la fois le moyen par lequel on se démarque des autres et par lequel on se fait accepter comme professionnel.

Mais la conversion des compétences pratiques en capital culturel certifié n'est pas aussi simple. D'abord, un minimum de capital culturel (en termes de niveau scolaire) est exigé pour être accepté dans certains programmes de formation. Ensuite, il faut disposer d'un capital économique plus ou moins important pour le financement de la formation dans des cabinets (formation de courtes durées débouchant généralement sur des certificats) ou dans des centres de formation privés. A la différence d'autres systèmes scolaires dont celui de la France, il est plus complexe en Côte d'Ivoire de réintégrer les parcours d'enseignement public une fois qu'on en est sorti. Le privé devient alors la voie la plus sûre pour celui ou celle qui veut s'inscrire dans une telle démarche et qui a les ressources économiques que cela exige. A ce jour, la Côte d'Ivoire dispose de 81 structures publiques de formation technique (pas toujours fonctionnelles) contre officiellement 505 établissements privés (À voir dans la section 4 du chapitre).

Par ailleurs, la conversion du capital économique en capital culturel de type symbolique peut, dans une certaine mesure, être analysée comme un processus visant la construction d'un capital social. Si l'objectif des petits entrepreneurs qui s'investissent dans cette stratégie de conversion a pour objectif de se faire reconnaître (notamment comme des professionnels), alors l'idée sous-jacente, c'est aussi d'obtenir un statut social et d'appartenir à un réseau de relations (Weber, 1905). Pour y parvenir, la stratégie envisagée intègre aussi bien le type de formation que la sélection des établissements de formation. Certains de nos enquêtés ont compris l'importance de cette combinaison qui nécessite la mobilisation d'un capital économique assez important.

« Ceux qui ont fréquenté dans les bonnes écoles là, ils ne souffrent pas pour trouver du travail.... C'est parce qu'il y a un partenariat avec les grandes boîtes, donc c'est facile pour eux.... Mais tout le monde ne peut pas aller là-bas parce que c'est cher (la formation coûte cher). Tu vois non ? Voilà ! C'est pour ça que moi je veux faire ma formation là où on forme les agents de la CIE (Compagnie Ivoirienne d'Electricité)....Parce que si tu sors de là-bas avec un diplôme, c'est sûr qu'on va te considérer.... » (Homme de 32 ans, niveau 3^e et électricien en bâtiment).

Les stratégies de ce type, qui passe nécessairement par les établissements reconnus pour le niveau et la qualité de la formation, ne visent pas toujours l'acquisition du capital culturel

incorporé au sens des savoir-faire. Elles servent quelquefois aussi à se construire un réseau de relations plus important, qui commence déjà avec les membres de sa promotion.

En effet, l'espace de formation devient pour le temps de la formation, un concentré de plusieurs espaces sociaux et professionnels, de plusieurs expériences et de plusieurs types de réseaux. Dans leurs stratégies individuelles, certains petits entrepreneurs qui avaient pour projet de passer du salariat à la création d'entreprise, ont vu dans ces occasions de formation, la possibilité d'aller au-delà de son cercle restreint de connaissances pour nouer de nouvelles relations professionnelles. Pour l'un d'eux, nourrir des ambitions professionnelles élevées commande de se donner les moyens de les atteindre. Des moyens qui ne sont pas que financiers.

« J'ai payé ma formation à 2 millions (3 000 €) au CAMPC.... Ce n'était pas pour apprendre le métier puisque je fais déjà ce métier depuis 2008 pendant que j'étais à l'université. Mais je suis allé là-bas parce que tu peux rencontrer des directeurs d'agence et même des gens qui viennent d'autres pays. Et comme je voulais monter ma petite boîte d'assurance, il fallait que je passe par là-bas. Tu sais que le CAMPC, c'est reconnu en Afrique.... » (Homme de 35 ans, licence de sociologie et entrepreneur en assurance automobile).

Comme on peut le voir à travers ces extraits d'entretien, les stratégies qui visent à acquérir un diplôme ou un certificat après avoir exercé une activité sans diplômes sont motivées par des objectifs différents. Elles permettent d'abord de se doter d'un statut professionnel mais aussi de se construire un réseau de relations. Il ne s'agit donc pas nécessairement d'acquisition ou de renforcement de compétences techniques mais plutôt de stratégies qui visent à se faire reconnaître et accepter. Le titre (diplôme ou certificat) devient dans ce cas un capital symbolique.

3.2 L'importance des « compétences molles » : un paradoxe ?

Parmi nos enquêtés, certains possèdent des diplômes qui leur ont permis d'intégrer des entreprises plus ou moins prestigieuses, de se constituer quelques fois un capital international et de cumuler plusieurs années d'expérience en tant que salarié. Devenus entrepreneurs, ils se rendent compte que le capital culturel accumulé durant leurs longues carrières professionnelles ne suffit pas à répondre à leurs besoins. Certaines ressources essentielles manquent malgré tout pour le déploiement de leurs projets entrepreneuriaux et pour espérer des résultats.

« J'ai commencé en 2002. J'ai tapé 2 ans en Côte d'Ivoire ici à l'agence AG Partners. J'ai représenté Red Africa (...) et après, les gens ont vu une étoile sur moi, ils m'ont fait partir au Cameroun. Moi j'étais infographiste, je suis jeune ils ont monté une agence et je suis allé pour être le directeur artistique. Je suis jeune et je suis allé pour être le directeur artistique, ce qui veut dire que j'ai tapé des appels d'offres avec des loups, avec VOODOO, avec MACAN, avec OCEAN, tout et tout, et j'ai eu à remporter un appel d'offre et ça fait un carton comme pas possible (...). Peut-être que c'est le talent, peut-être que c'est la grâce de Dieu, mais on s'est frotté. Après AG PARTNERS, il y a eu un creux, je suis allé chez OCEAN... j'ai rehaussé aussi. Je crois que c'était en 2006-2007. Mais j'avais marre du Cameroun donc je suis venu à VOODOO Communication en Côte d'Ivoire où j'ai fait 8 à 9 mois. Il n'y avait pas de problèmes mais j'ai voulu suivre mon boss qui m'a fait venir en Côte d'Ivoire. Et quand je l'ai suivi, on est allé créer EVEREST en 2009 par-là. On a fait EVEREST, c'était une belle aventure (...) Je commençais à recruter et à former et tout ça pour avancer. Et après, le boss d'EVEREST il a lâché un coup et il est allé monter 6^e SENS. Moi aussi je suis parti pour faire mon chemin. » (Homme de 52 ans, BTS en infographie et création publicitaire).

A travers cet extrait, on voit bien qu'il ne suffit pas d'avoir un parcours professionnel assez riche pour devenir un entrepreneur. D'autres types de ressources culturelles, beaucoup moins cognitives certes, s'avèrent tout aussi importantes.

Comme l'ont montré Brown et Hesketh (2004), les *Soft skills* ou “compétences molles” prennent une place de plus en plus grande dans la définition des profils professionnels demandés par les entreprises. Ivan Sainsaulieu et Jongheon Kim (2021)⁸⁸ ont d'ailleurs montré que les sciences humaines et sociales sont de plus en plus associées à la formation des ingénieurs aux États-Unis, en Corée du Sud et en France. Dans notre étude, il est également ressorti que ces compétences recherchées ne concernent pas que le monde du salariat puisque que la capacité à communiquer efficacement, à organiser et conduire une équipe de travail, à négocier un marché ou des contrats sont clairement des compétences managériales qui se rapportent aussi à la fonction d'entrepreneur. Bien qu'il existe des espaces de formation qui

⁸⁸ SAINSAULIEU I & KIM J., 2021, « Lost in translation ? Les sciences humaines et sociales dans les formations d'ingénieurs », *The Conversation*, [En ligne]

permettent de développer ces compétences, les savoir-être sont avant tout des compétences qui se construisent dans le temps et à partir des interactions sociales.

Pour l'infographe devenu chef d'entreprise (extrait précédent), ces *soft skills* sont particulièrement essentielles. Cantonné aux tâches de création artistique durant tout son parcours de professionnel de la publicité, il ressent aujourd'hui le besoin de sortir de sa "bulle" pour se (re)connecter avec l'extérieur et créer du lien social. Une stratégie par laquelle il espère développer une façon de parler, et de se tenir en public et de développer surtout des capacités de négociation.

« Vous êtes dans un bureau, vous mettez de la musique, vous êtes détendu et à la fin on vous paye un gros salaire qui dépasse celui des commerciaux et vous pensez que vous êtes arrivés. Mais c'est très dangereux parce qu'il faut être le plus beau, le plus créatif, cette zone de confort, c'est une sorte de nœud. Aujourd'hui, je dois aller chercher des marchés, des fournisseurs, etc. (...) Mon premier atout, qui est mon savoir-faire, je vous le dis, finalement c'est mon dernier atout. Je l'occulte parce que cet acquis n'est pas rentable. Ce qui est rentable, c'est l'action commerciale. Je n'ai pas de diplôme d'action commerciale, je me suis formé par des articles que j'ai lus (...) il n'y a personne pour m'apprendre comment gérer une entreprise. Je l'apprends sur le tas mais le point sur lequel je travaille actuellement, c'est ma relation avec les clients. C'est pour cela que je participe beaucoup à certains événements comme celui de l'hôtel Ivoire où on s'est rencontré et même je paye aussi pour aller à des dîners gala et des dîners d'affaires » (Homme de 52 ans, BTS en infographie et création publicitaire).

Pour les sciences de gestion, l'entrepreneur doit pouvoir cumuler plusieurs compétences dont les compétences techniques (connaissance du métier ou de l'activité), les compétences communicationnelles (écouter, conseiller et fidéliser sa clientèle, négocier des marchés et promouvoir son activité), les compétences en gestion (comptabilité, circuits d'approvisionnement, fixation des prix, etc.) et les compétences personnelles (autonomie, résilience, innovation) (Chandler, 1992 ; Bruyat et Julien, 2000 ; Vanghelye et Julien, 2010). Souvent limité par sa capacité financière qui ne lui permet pas de recruter les profils recherchés, il doit être à mesure de justifier de l'ensemble de ces compétences.

Même si l'entrepreneur est généralement défini par les sciences économiques et de gestion comme un acteur individuel, les études sociologiques montrent qu'il est avant tout un acteur

social qui s'appuie sur sa position et ses relations sociales pour conduire son activité. Cependant, certaines activités encore méconnues du grand public et souvent l'objet de beaucoup de méfiance pâtissent de cette absence de contact et de proximité sociale. La finance solidaire ou finance participative qui, dans sa version moderne, reste peu connue des classes populaires, en est l'illustration. Malgré les compétences techniques et l'expérience professionnelle que l'entrepreneur peut avoir, cette activité ne vaut que par la confiance mutuelle qui se crée entre lui et ses clients. Ce qui compte, c'est la capacité à innover socialement pour rapprocher ces couches sociales des services financiers proposés.

« Ce n'est pas forcément la finance parce que ce qu'il faut savoir, c'est que le crowdfunding⁸⁹ s'inscrit dans l'activité qu'on appelle la « fintech ». C'est l'utilisation de tout ce qui est technologique pour proposer un service financier ou un service d'assurance dans un domaine innovant. La fintech c'est donc la technologie et la finance. » (Homme de 44 ans - Diplôme d'Ingénieur financier - Finance participative).

Pour notre entrepreneur qui est engagé dans cette finance participative, supposée répondre à un besoin et avoir une utilité sociale, il faut nécessairement créer de la confiance pour pouvoir intéresser plus de contributeurs mais il faut aussi créer de la confiance avec ceux qui constituent le premier cercle de son réseau social. Des différentes formes qui existent, le prêt et l'investissement en capital sont celles qui mobilisent le plus.

« Il y a nos proches et d'autres personnes qu'on peut toucher à travers eux. On utilise beaucoup les réseaux sociaux aussi. Les gens sont méfiants et c'est normal, parce qu'ils ne te connaissent pas, même si tu es bardé de diplômes et que tu as un parcours élogieux. Dans ce type de financement, la proximité compte beaucoup. C'est ça qui crée

⁸⁹ Le *crowdfunding* ou financement participatif est une méthode de financement qui permet à un porteur de projet (entrepreneur, artiste, association, etc.) de collecter des fonds directement auprès d'un grand nombre de personnes, généralement via une plateforme en ligne. Ce modèle repose sur la participation collective, sans passer par des intermédiaires financiers traditionnels comme les banques (Servet, 2015). Les principales formes de *crowdfunding* sont le don (avec ou sans contrepartie), le prêt (avec ou sans intérêt) et l'investissement en capital (en échange d'actions ou de parts sociales). C'est une forme de financement qui s'adresse beaucoup plus à un public peu avisé pour lequel la prise de risque n'est pas la qualité première.

la confiance. Et c'est valable pour nous-même aussi.... Quand il y a des projets à financer, on crée un cadre pour permettre le contact physique entre le porteur de projet et ses potentiels financiers... » (Homme de 43 ans - Diplôme d'Ingénieur financier - Finance participative).

Dans le *crowdfunding*, la confiance ne naît pas forcément des normes sociales et réputationnelles des “ingénieurs financiers” (Granovetter, 1985) mais se construit plutôt à travers les relations interpersonnelles. A partir du cas de la microfinance, Jean-Michel Servet (2006) montre qu'en Afrique, la solidarité, la proximité sociale et la confiance permettent de réduire les coûts de transaction et de limiter les défauts de paiement. La confiance collective apparaît alors comme un mécanisme de sécurité plus performant que les garanties classiques.

Comme nous avons pu le voir, les savoirs certifiés et un capital expérientiel peuvent aussi avoir des limites dans le monde de l'entrepreneuriat. Si dans certaines activités la réputation construite à partir des diplômes et de l'expérience professionnelle constitue un gage solide, dans d'autres en revanche, elle se montre très peu déterminante. Ainsi, comme nous avons pu le voir, bien qu'une activité soit socialement utile (comme c'est le cas du financement des petites activités économiques), il faut encore qu'elle réponde à certaines exigences sociales telles que la proximité sociale et la confiance. Pour nous, il s'agit bien de compétences même si elles ne sont pas transmises par l'école et qu'elles ne peuvent pas faire l'objet de certification.

3.3 La certification, garantie d'une meilleure conversion économique des compétences

Si les petits entrepreneurs des services recherchent la certification, c'est non seulement parce qu'ils veulent se faire reconnaître comme des professionnels mais c'est surtout parce qu'ils espèrent en tirer aussi une meilleure rémunération de leurs compétences. Dans le quartier où se concentrent la plupart des propositions de travail qu'on leur fait, les niveaux de rémunération sont souvent assez faibles.

Comme nous l'avons rappelé plus haut, la valeur accordée à une compétence est fonction de l'espace social. Mais cette valeur ne se mesure pas seulement par l'utilité sociale du service proposé mais aussi par son niveau de rémunération. Bien que reconnus pour leur savoir-faire et pour leur utilité, la faible capacité de paiement des habitants constitue un frein à leur besoin

d'évolution. Pour la plupart, le quartier est un marché sûr mais qui n'offre pas de possibilité d'évolution.

« Si tu veux rester dans le quartier (pour travailler) tu ne vas pas évoluer. Non seulement on va t'appeler pour des petits travaux, parce que ça ne manque pas ici, mais en plus ils ne vont pas bien te payer.... Mais comment on va faire, on ne peut pas rester comme ça (sans rien faire). Il y a la famille qui est là donc on accepte de faire. »
(Homme de 42 ans, Niveau 5e et plombier).

Le quartier est un espace social où la proximité est un atout pour les petits entrepreneurs. Elle facilite la circulation de l'information et l'accès aux propositions de travail. Ailleurs, c'est-à-dire dans les espaces sociaux où ils n'ont pas d'ancrage, ils ne sont connus ni personnellement, ni en tant qu'entrepreneurs (au sens de personnes qui possèdent des compétences pratiques et qui en vivent). Ne disposant pas non plus de capital social assez important, le diplôme leur apparaît comme une ressource indispensable, notamment pour passer le cap de l'informel.

Constant Soko (2011) définit les entreprises informelles comme des unités individuelles qui ne tiennent pas de comptabilité, qui échappent aux obligations fiscales, qui ont un capital réduit et qui ont une main d'œuvre inexistante ou instable (p.35). Les entreprises informelles qu'il décrit vont de l'activité génératrice de revenus (AGR) au petit entrepreneuriat en passant par la micro-entreprise. S'il définit les AGR comme des activités de micro-service dont le but est d'acquérir des revenus de subsistance ou des compléments de revenus, il décrit les petites entreprises informelles comme principalement familiales et reposant sur des capitaux propres (difficilement éligibles aux financements bancaires), fonctionnant au jour le jour (sans carnet de commandes ou de prestations) et ayant un positionnement totalement ou partiellement en dehors des règles légales et administratives.

Mais selon les dispositions du décret n°2016 - 112 du 24 février 2016 portant modalité d'acquisition et de perte de la qualité de PME (voir en annexe), il n'est nulle part fait obligation aux entrepreneurs de justifier des compétences liées à l'activité exercée. Il en est de même pour le statut de l'entrepreneur qui ne fait pas injonction au requérant d'apporter la preuve de son savoir-faire ou savoir-être (site officiel de l'agence Côte d'Ivoire PME). Ce qui voudrait dire que le diplôme ne fait pas partie des documents exigés pour obtenir le statut d'entrepreneur ou d'entrepreneur. S'il est considéré comme un document important pour les entrepreneurs ou pour ceux qui aspirent à le devenir, c'est au nom de son pouvoir symbolique et du capital social qu'il

permet de se constituer à travers les réseaux professionnels. Même s'ils se considèrent comme des entrepreneurs (entrepreneurs informels), certains ne le sont officiellement pas encore au regard des dispositions légales mais comptent bien franchir le pas.

« Je travaillais dans une pharmacie parce que j'ai fait une formation d'auxiliaire en pharmacie parce que ma maman ne voulait pas que je reste comme ça. Mais le travail était trop difficile et pas bien payé. Donc je suis parti, j'ai arrêté.... Comme je sais maquiller (maquillage de visages de femme), j'ai décidé en même temps de faire une formation pour devenir maquilleuse professionnelle. La formation m'a coûté un million... (1500 €). Quand je vais finir, je vais chercher l'argent pour acheter mon matériel de travail et m'installer à mon propre compte » (Femme de 25 ans, certificat de maquilleuse professionnelle).

Si les projets de création d'entreprise et la volonté de se mettre à leur compte sont souvent avancées comme les principales raisons de la certification des compétences, elles cachent en réalité des motivations purement économiques. Sinon, comment comprendre que ces petits entrepreneurs, *a priori* sans ressources économiques suffisantes et disposant déjà d'un savoir-faire, acceptent de déboursier des sommes aussi importantes pour simplement obtenir un diplôme ou un certificat, alors qu'ils auraient pu les investir dans l'achat de leur matériel de travail ? Ce qu'une telle démarche laisse supposer, c'est qu'en investissant dans la formation ou dans le capital symbolique, ils espèrent un plus gros retour sur investissement.

Selon l'approche mobilisée par Blasius et Friedrichs dans leur étude sur les compétences pratiques (2003), lorsque le volume d'un capital investi est bas, les probabilités de sa conversion, notamment économique, sont réduites. A l'inverse, un volume plus élevé de capital a plus de chance d'être transformé en capital économique. Par capital, nous entendons aussi bien le capital culturel (ou symbolique finalement) que le capital social (au sens de réseaux de relation). A ce niveau, la prise en compte de la dimension spatiale devient importante puisque l'espace social définit le type et le niveau des capitaux dont peuvent disposer les individus. Dans le cas d'espèce, on peut postuler que si les individus d'un quartier populaire possèdent des capitaux économiques et sociaux assez limités, ceux-ci peuvent être relevés par la conversion de leur capital culturel. Autrement dit, le diplôme et le certificat peuvent leur donner la possibilité d'augmenter le volume de leur capital social et de leur capital économique.

« Si tu n'as pas de relations, c'est difficile d'avoir un bon marché.... Ne parlons même pas des marchés publics parce que là-bas, c'est l'argent qui parle d'abord, même si tu connais quelqu'un.... C'est comme ça que les choses fonctionnent, hein ! Moi j'ai un BTS en bâtiment et je travaille souvent avec des architectes. Quand je trouve un marché, je fais les plans et puis l'architecte signe pour qu'ils soient validés au ministère de la construction. Je fais tout le travail mais lui il prend plus que moi.... parce qu'il est architecte. Mais quelques fois, quand il a des marchés, il me confie la supervision des travaux.... En ce moment, je suis en train de suivre les travaux de construction d'une école à Bouaké financée par une ONG américaine.... Je suis en formation à l'IPNETP pour sortir professeur dans les écoles de formation technique mais ça ne m'empêche pas d'aller là-bas tous les week-ends (Homme de 32 ans, BTS en Bâtiment).

Dans cette section, nous avons vu que la lutte pour la reconnaissance est principalement axée sur la certification des compétences mais pas seulement. Dans certains cas, cette lutte ne passe pas par les diplômes ou par la richesse du CV mais plutôt dépend de la capacité à créer du lien social et à développer des savoir-être. Cependant, qu'ils s'inscrivent dans l'une ou l'autre des démarches, l'objectif de ces petits artisans est de créer les conditions d'une meilleure conversion économique de leurs compétences pratiques.

Si la quasi-totalement des personnes que nous avons interrogées optent pour des stratégies de luttes individualisées et coûteuses, c'est peut-être parce qu'elles ignorent l'existence de dispositifs publics qui offrent non seulement des possibilités de reconversion professionnelle, mais aussi l'opportunité de se faire reconnaître à travers le projet de validation des acquis de l'expérience (VAE).

4 La contribution des dispositifs publics de formation et de certification des savoirs informels

Selon le ministère ivoirien de l'enseignement technique et de la professionnelle et de l'apprentissage (METFPA), environ 400 000 jeunes rejoignent chaque année la population en âge de travailler. Cependant, la majorité reste sans emploi ou exerce des activités non rentables ou faiblement rémunérées. Pour ceux qui réussissent à trouver un emploi, celui-ci est presque

toujours dans le secteur informel (98,7 % des jeunes de 14 à 24 ans et 94,7% pour les 25 à 34 ans en 2016) avec des revenus mensuels situés en dessous du SMIG pour 31,1 % d'entre eux. Au-delà du décalage généralement observé entre la formation et le marché de l'emploi, cette situation s'explique aussi par 2 choses : d'une part, la sortie précoce du système scolaire (enseignement général) et d'autre part, la faible attractivité des programmes proposés par l'enseignement technique et professionnel, dans un pays où les représentations collectives continuent d'accorder une place prépondérante à l'enseignement général qui peine pourtant à apporter des solutions réelles d'emplois⁹⁰.

Pour tenter de répondre à cette problématique, l'État de Côte d'Ivoire à travers le METFPA a mis en place 2 programmes : l'Académie des talents et l'École de la deuxième chance. Ces programmes visent à redynamiser la politique concernant l'apprentissage des métiers et offrir la possibilité aux bénéficiaires (les individus et les collectifs) d'obtenir une reconnaissance sociale et professionnelle en fonction de leurs compétences et de leurs expériences (www.formation-professionnelle.gouv.ci).

4.1 L'académie des talents (ACT) : rendre les lieux de formation disponibles et attrayants pour attirer plus de jeunes et les détournés des circuits informels

D'ici 2030, le gouvernement ivoirien, à travers le METFPA, veut pouvoir recueillir tous les jeunes sortis prématurément du système d'enseignement général pour les former, leur donner un métier et leur assurer une insertion professionnelle à hauteur de 80 % au moins. Pour atteindre cet objectif, le ministère a mis en place un programme dénommé Académie des talents (ACT), qui vise à créer les conditions d'un meilleur apprentissage par la réhabilitation et la création d'infrastructures de formation.

L'ATC est décrit comme un concept innovant qui vise à faire de l'enseignement technique et de formation professionnelle (ETFP), un laboratoire pour le développement des talents des jeunes qui intègrent ce système de formation. L'objectif principal, c'est de réduire le flux de jeunes qui alimentent chaque année le stock des personnes ni en emploi, ni en formation, ni en activité, c'est-à-dire les "ni-ni".

⁹⁰ Site officiel du ministère ivoirien de l'enseignement technique, de la formation professionnelle et de l'apprentissage (www.formation-professionnelle.gouv.ci)

« Ceux qu'on a appelé les "ni-ni", ce sont ces jeunes qui ne sont ni en emploi, ni en formation, ni en activité.... Officiellement, ils sont au nombre de 2 millions.... C'est notre principale cible. » (Chef du service de VAE à la direction générale de l'apprentissage et de la formation continue - DGAFC).

L'autre objectif affiché, c'est d'amener les jeunes à s'intéresser à la formation professionnelle et d'inciter une bonne partie de ceux qui s'orientent systématiquement vers l'enseignement général (qui offre de moins en moins de possibilités d'emplois à l'issue des formations) à choisir l'enseignement technique et la formation professionnelle. Pour y arriver, le ministère a entrepris des actions pour renforcer la capacité d'accueil de l'ETFPA, pour améliorer des conditions d'apprentissage et pour s'assurer de bons rendements internes (taux de diplômés) et externes (taux d'insertion professionnelle). Dans un contexte d'éducation pour tous, les élèves qui seront amenés à sortir prématurément de l'enseignement de base doivent pouvoir trouver une offre crédible de formation au sein de l'ETFPA.

Le programme affiché sur le site du ministère se décline en 3 phases clés :

- Améliorer l'accès à l'ETFPA : il s'agit de renforcer les capacités d'accueil par la réhabilitation et la construction d'établissements publics et d'internats sur toute l'étendue du territoire national et d'inciter les fondateurs privés à participer de manière plus responsable à cette dynamique. Le renforcement des capacités des enseignants et des personnels sera en adéquation avec l'augmentation des capacités d'accueil.
- Améliorer l'offre de formation : il s'agit d'une part de déployer au niveau national une offre de formation à l'égard des sortants de l'enseignement général et de rénover les curricula de formation avec l'appui des milieux professionnels afin d'obtenir de meilleurs taux d'insertion professionnelle.
- Assurer le pilotage du dispositif : il s'agira d'assurer une bonne gouvernance du système en créant un cadre réglementaire approprié, en faisant la promotion de la bonne gouvernance et en sensibilisant la population sur les filières rénovées et les débouchés de l'ETFPA.

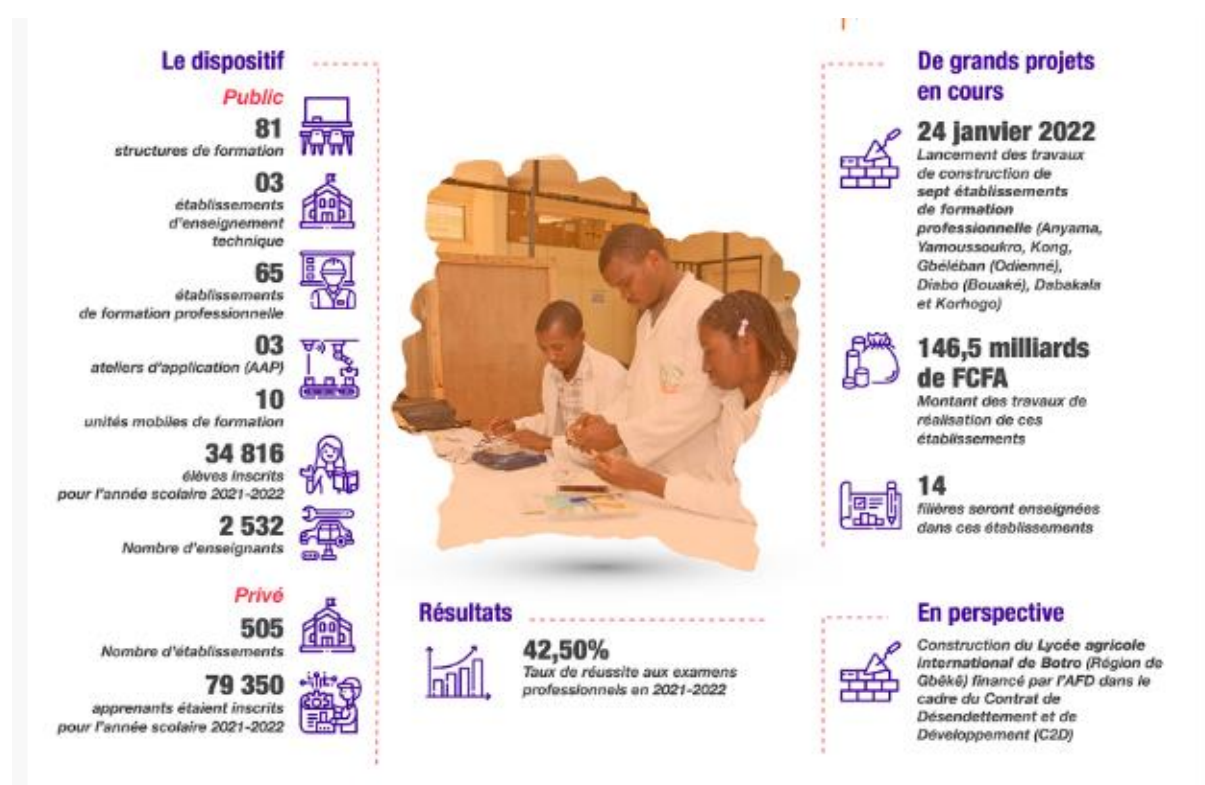
Dans certaines zones du pays, l'inexistence de centres de formation et d'apprentissage formels induit des coûts financiers importants pour les populations déjà démunies. En 2022, le dispositif public d'enseignement technique et de formation professionnelle ne comptait que 81 structures de formation pour un ratio de 510 élèves et étudiants pour 100 000 habitants.

Tableau 7 : Évolution des effectifs dans l'ETFP

Années scolaires	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Nombre d'apprenants pour 100 000 habitants	479	454	449	403	427	444	468	510

Source : METFP

Image 10 : Détail du dispositif de l'enseignement technique en 2021



Source : Site du ministère de l'enseignement technique (METFPA)

Cette situation d'insuffisance des structures publiques de formation doublée du coup élevé des formations proposées par les établissements privés a renforcé la préférence pour les circuits informels de formation, même si ceux-ci ne garantissent pas des conditions acceptables de transmission des savoirs et n'ont pas de reconnaissance officielle dans le pays. Mais parfois inquiets des longues distances à parcourir quotidiennement par leurs enfants et soucieux des coûts financiers liés à la formation, certains parents ont vu dans ces circuits informels

d'acquisition des savoirs, la double opportunité de l'apprentissage d'un métier et de l'insertion socioprofessionnelle.

« Mon père voulait que j'apprenne la mécanique ici parce qu'il connaissait bien le monsieur et en plus c'est dans le quartier. Si c'était loin, peut-être que je n'allais pas partir et j'allais lui faire croire que je partais tous les jours.... En plus il allait payer mon transport, la nourriture et tout.... Je ne sais pas si c'est ça (mécanique) qu'il voulait que je fasse hein, mais en tout cas, à ce moment-là, il n'y avait pas beaucoup de métiers que je pouvais apprendre ici. Il y avait la menuiserie, la mécanique et puis bon, je ne me rappelle plus trop. Mais c'était ça seulement je crois bien. » (Homme de 29 ans, sans diplôme et mécanicien auto et moto).

Encore très récemment, la Côte d'Ivoire ne comptait qu'un seul centre d'apprentissage des métiers de l'automobile, devenu par la suite un lycée professionnel. Situé dans la commune de Port-Bouët, au sud d'Abidjan, et distant de plus de 30 km de la commune de Yopougon, lieu de la réalisation de l'enquête de terrain, les conditions de transport quotidien pouvaient constituer un motif supplémentaire de renoncement pour des adolescents qui, à la base, n'étaient pas intéressés par l'apprentissage d'un métier ou qui n'avait pas pleinement conscience de son importance (voir carte de la ville d'Abidjan en annexe). Aussi bien dans la capitale que dans les autres villes du pays, la distance géographique et les difficultés financières ont souvent constitué un frein aux parcours scolaires réguliers et une cause des abandons et des sorties précoces du système de formation.

« Le transport pose quelquefois problème. Mais aussi il faut se nourrir sur le lieu de la formation. On était allé à Sikensi, on avait une école là-bas mais les formateurs disent que les jeunes ne viennent pas. En réalité quand ils viennent se faire former, ils n'ont pas à manger. Or, quand ils vont dans les plantations d'hévéa, ils ont peut-être 1000 FCFA ou 2000 FCFA (1,5 € ou 3 €). Donc ce qu'on a proposé, c'est d'être souple dans les horaires. » (Conseillère technique à la DGAFC du ministère de l'ETFP).

Dans sa politique visant à rapprocher les centres de formation et d'apprentissage des populations, le ministère a prévu la construction de nouveaux établissements avec internat dans plusieurs villes du pays et à Abidjan (Yopougon notamment), afin d'améliorer la couverture nationale et de maintenir durablement les apprenants issus des couches sociales les plus fragiles dans le système de formation. En 2021, seulement 4 établissements disposaient d'internats

fonctionnels pour un total d'environ 6 000 lits. L'objectif à terme (à l'horizon 2030), à travers l'ACT, c'est d'aboutir à un schéma de type pyramidale permettant de disposer d'un Centre de Formation Professionnelle (CFP) et d'une Unité Mobile de Formation (UMF) dans chaque des 111 département, d'un Lycée Professionnel (LP) dans toutes les 31 régions et d'un Institut Professionnel et Technique (IPT) dans les 14 districts que compte le pays. Cette couverture nationale permettra de faire passer le nombre d'apprenants de 35 000 actuellement dans les établissements publics, à 200 000 en 2030.

Image 2 : Établissements de formation en construction à Ebimpé (sud) et à Diabo (centre)



Source : formation-professionnelle.gouv.ci

Image 6 : Du matériel de formation acquis par le ministère (voir plus en annexe)



Source : formation-professionnelle.gouv.ci

« Il y a aussi que nos écoles n'étaient pas attrayantes hein. Ça, il faut le dire. Aujourd'hui quand vous voyez le lycée technique d'Abidjan.... C'est pour cela que le ministre met l'accent sur la réhabilitation et il le réussit bien. Parce qu'il faut attirer les enfants.... Si l'enfant est dans une belle école, il sera content d'être dans cette école. » (Conseillère technique à la DGAFC du ministère de l'ETFPA).

Mais la politique d'attractivité portée par le ministère de l'ETFPA ne se limite pas seulement aux infrastructures. Elle concerne aussi les programmes de formation. Si par le passé, la conception des contenus de formation ne tenait pas forcément compte des possibilités d'insertion existante, dans la nouvelle vision du ministère, il ne s'agit plus de former pour former, mais de former pour insérer. Et cela passe par l'identification préalable des branches les plus productives. Actuellement, le bâtiment, la distribution et même l'agriculture sont les branches qui garantissent un plus grand taux d'insertion.

« Il y a eu des études qui ont été réalisées pour identifier les secteurs à forte employabilité. L'objectif c'est de former pour que ces jeunes soient embauchés ou bien pour qu'ils s'auto-emploient. C'est pour cela que les premiers qui ont été formés, c'était dans le secteur de la grande distribution. On ne forme pas tant qu'il n'y a pas de possibilité d'insertion au bout. C'est une condition essentielle et ça nous distingue de toutes les autres formations classiques.... Il faut pouvoir insérer ceux qu'on forme au moins à 80 %.... » (Chef de service à la DGAFC du METFPA).

Pour y parvenir, ce sont 25 formations diplômantes doublées de stages d'immersion, de validation et de qualification qui ont été confectionnées ou actualisées. Malgré tout, ce programme très ambitieux au regard du contexte socio-économique actuel (niveau de pauvreté et taux très élevé des emplois précaires) souffre d'un déficit de communication. Lors de notre enquête réalisée entre 2021 et 2022, aucun des interviewés n'a fait mention du ministère de l'ETFPA (qui existe pourtant depuis les années 1970) et de ses programmes dans leurs stratégies de formation et de certification des compétences. Et quand la question leur était posée, les réponses révélaient une méconnaissance des activités du ministère. Pour certains même, le choix pour des formations de courtes durées et moins scolaires, laisse supposer que ceux proposés par le METFPA ne correspondent pas vraiment à leurs besoins.

« On ne peut plus se limiter au quartier alors qu'il y a beaucoup de chantiers ailleurs. Si on crée notre petite entreprise, moi et mes gars, on peut avoir des marchés de sous-traitance.... Je connais des gens qui ont fait comme ça et ça va chez eux aujourd'hui.... Quand on va avoir nos certificats, on va aller déposer notre dossier au CEPICI.... Les formations qu'on est train de faire durent 3 mois et c'est les samedis seulement qu'on va.... Donc ça nous arrange ! » (Homme de 33 ans, niveau Bac et peintre en bâtiment et plaquiste).

En plus de la durée des formations, l'autre contrainte à laquelle ces petits entrepreneurs, mus par la volonté d'obtenir des certificats, doivent faire face, c'est les horaires de formation. Fonctionnant au gré des propositions de petits boulots, ils ne peuvent pas s'offrir le luxe de consacrer des jours entiers à une formation. C'est encore là, la preuve supplémentaire de la méconnaissance des actions du ministère et de ses dispositifs de formation, puisqu'il existe bien des formations de courte durée destinées aux actifs en quête de certification.

« Les formations sont de courtes durées, c'est-à-dire 12 mois maximum. Et puis ce sont des formations par alternance.... Une partie de la formation se passe dans les entreprises. 25 % de temps dans nos établissements et 75 % en entreprise » (Chef de service à la DGAFC du METFPA).

En définitive, l'Académie des talents (ACT) est un programme qui vise à rendre l'enseignement technique et la formation professionnelle attractifs. Son objectif étant d'attirer un plus grand nombre de jeunes (déscolarisés ou non), l'accent est désormais mis sur les capacités d'accueil et les conditions de formation des apprenants. Pour ce faire, une campagne de recrutement et de formation des formateurs a été lancée en parallèle de la construction de 28 établissements pour la première phase du programme.

4.2 L'école de la 2e chance (E2C) : une opportunité pour la reconnaissance sociale et professionnelle

Comme nous l'ont rappelé les responsables de la direction générale de l'apprentissage et de la formation continue (DGAFC) du ministère de l'ETFPA, l'École de la 2e chance n'est pas une invention ivoirienne. C'est une adaptation ivoirienne d'un programme de formation qui existe déjà en France.

« Ce n'est pas un programme nouveau. Comme on le dit, on n'a pas inventé la roue, puisqu'il a déjà existé en France.... La ministre qui a initié ce programme en France a même été invitée ici, lors de la remise des diplômes de la première cohorte qui a été formée » (Chef de service de la VAE à la DGAFC).

Initié en 1995 par Édith Cresson, alors Commissaire européenne chargée de la recherche, de l'éducation et de la formation, le programme des Écoles de la Deuxième Chance (E2C) est inscrit dans le Livre Blanc « Enseigner et apprendre : vers la société cognitive », présenté lors du sommet de Madrid en décembre 1995 (e2c-loire.fr). Le lancement du projet pilote s'est fait deux ans plus tard à Marseille par l'installation de la toute première école de la 2e chance d'Europe. Il s'agissait de permettre aux jeunes de 16 à 25 ans, sans diplôme ni qualification, de reconstruire un projet professionnel, d'acquérir des compétences clés et d'accéder à l'emploi ou à une formation qualifiante. La principale condition que devaient satisfaire les candidats c'est la motivation, puisqu'aucun diplôme n'était requis pour pouvoir bénéficier du programme.

En Côte d'Ivoire, le programme E2C s'étend jusqu'au plus de 35 ans voire plus pour certains projets. Il concerne aussi les individus qui ont déjà une formation mais qui souhaitent une reconversion professionnelle. L'un des projets phares de ce programme, c'est la validation des acquis de l'expérience (VAE). Il offre aux individus qui ont des compétences pratiques et une expérience, la possibilité de les convertir en titres afin de se faire reconnaître sur le marché de l'emploi et dans le monde professionnel. Après la phase pilote du projet qui a concerné des garagistes, les responsables ont exprimé leur satisfaction et expliqué l'engouement que ce projet suscite déjà chez les petits artisans.

« Cette semaine il y a eu un projet qui s'adressait aux artisans et aux maîtres-artisans, spécialement ceux qui sont dans les garages. Ces jeunes gens-là qui sont dans les garages et qui apprennent donc par observation et par imitation savent beaucoup de choses. Mais ils n'ont rien dans la main, ils n'ont pas de titre. Donc, on les utilise et quelques fois ils font des années dans les garages et ils ne peuvent pas évoluer.... Ils ont constitué des dossiers, les dossiers ont été analysés, on les a évalués et on leur a permis d'avoir des titres, des certificats de qualification métier (CQM). L'attestation indique clairement les compétences qu'ils ont pu développer au cours de leur passage chez ces maîtres-apprentis là » (Conseillère technique à la DGAFC du ministère de l'ETFPA).

Cet exemple rend compte des conditions de précarité des artisans exerçant dans l'informel. Ayant débuté l'apprentissage très tôt chez un maître-artisan (souvent dès l'enfance), les apprenants parviennent difficilement à s'émanciper. Sans titre et n'ayant jamais fait l'école classique pour la plupart, ils se retrouvent sans ressources (économiques, culturelles et sociales) pouvant leur permettre d'envisager un avenir professionnel autonome. De plus, la proximité sociale et le sentiment de réciprocité et de redevabilité les contraignent à demeurer au service d'un formateur qui leur a appris le métier gratuitement et qui a contribué à faire d'eux des hommes. Lui rester fidèle et se rendre disponible est donc la contrepartie de ce qu'ils ont reçu.

Le projet de VAE est donc une aubaine pour ces jeunes parce qu'elle leur offre la possibilité d'envisager autre chose qu'une carrière professionnelle au service d'un formateur, d'autant plus que ce qui évalué lors du processus de qualification, ce n'est pas leur niveau d'étude ou d'instruction mais plutôt leur niveau de compétence.

« Le plus petit niveau de prérequis, c'est le CM2 parce qu'il faut savoir lire et écrire. Et ceux qui ne savent pas lire et écrire et qui ont des compétences, c'est surtout la VAE qui les gèrent. Parce que ce n'est pas l'alphabétisation qu'on évalue, c'est le savoir-faire » (Chef de service à la DGAFC).

La validation des acquis de l'expérience s'inscrit dans le processus qui vise la reconnaissance sociale. Qu'il s'agisse d'une démarche individuelle ou collective, elle implique parfois la mobilisation d'autres types de ressources aussi bien communicationnelles (capacité d'accéder à l'information et de la comprendre) que financière (capacité de paiement). Conscient donc de l'obstacle que ces 2 facteurs pourraient constituer pour des individus à faibles ressources, le ministère en tant que service public a initié non seulement la démarche auprès des cibles mais a également créé les conditions d'une plus grande participation en accordant la gratuité aux bénéficiaires de ce projet.

« On s'est adressé à eux et c'est à travers eux que ce projet a été réalisé. Mais peut-être que plus tard, ils vont venir vers nous.... Pour le moment, c'est nous qui faisons la démarche.... Ces jeunes-là, ils ne savent pas que ce projet existe. Mais comme on a fini la phase pilote, avec la communication, je pense qu'ils vont se rapprocher de nous » (Conseillère technique à la DGAFC du ministère de l'ETFP).

Mais ce rapprochement espéré passera aussi par un changement de la politique de formation. Si l'ETFP est considéré comme le parent pauvre du système éducatif ivoirien, c'est au regard de la faiblesse de son dispositif, comparé à celui de l'enseignement général (EG). Rien qu'à considérer le nombre d'établissements (586 pour l'ETFP contre 3 590 pour l'EG) et d'élèves (120 000 pour l'ETFP contre plus de 3 000 000 pour l'EG), on peut se rendre compte de la différence de niveau d'investissement économique (www.economie-ivoirienne.ci)

Mais le faible niveau d'investissement dans l'ETFP (162 milliards contre 1 440 pour l'EG) n'explique pas tout. Il y a aussi, en plus de difficultés matérielles déjà évoquées, les représentations sociales qui continuent de considérer l'enseignement technique comme une bouée de sauvetage pour les élèves n'étant pas capables de réussir dans les études générales ou ayant échoué.

« Il y a une difficulté qui est là et que tout le monde sait, c'est qu'il faut un changement de mentalité chez nous. Parce qu'ici, on se dit que, ceux qui vont à la formation, à

l'enseignement technique, c'est ceux qui ont échoué, qui n'ont rien dans la tête, qui ne peuvent rien faire. Et les parents ont ça aussi.... Donc, c'est une question de mentalité qu'il faut changer.... L'enfant peut réussir des choses avec ses 10 doigts mais les parents veulent, et l'enfant lui-même veut aller à l'université. Et même quand il connaît des échecs, il veut continuer malgré tout. Vous-voyez non ? » (Conseillère technique à la DGAFC du ministère de l'ETFPA).

Selon notre analyse, les représentations sociales sur la hiérarchisation des formations, qui a commencé à prendre forme à partir des années 1970, a été renforcée plus tard par les effets de la crise économique qu'a connu le pays à partir des années 1980 et qui a induit des coupes financières dans certains secteurs clés (celui de l'éducation-formation notamment). Ainsi, avec la perte massive d'emplois dans le secteur productif industriel, principal employeur des diplômés issus de l'enseignement technique, et la réduction continue des possibilités d'embauche dans le secteur privé, la fonction publique (gros employeurs des titulaires du BEPC, du BAC général et des diplômés universitaires) est apparue, à cette époque, comme une garantie d'embauche pour les diplômés et une assurance tout risque pour les emplois. 40 ans plus tard, et malgré les possibilités d'emplois limitées dans la fonction publique, ce système de valeur et de croyance demeure. Avec un diplôme de l'enseignement général, on croit encore qu'il y a beaucoup plus de chances d'être recruté dans l'administration publique, donc d'avoir un emploi sécurisé.

En effet, si ces représentations demeurent, c'est parce que l'économie ivoirienne n'est toujours pas parvenue à inverser la tendance. Le secteur privé rime très souvent avec emplois précaires et travailleurs non qualifiés et sous-payés. La capacité de maintien et de développement des PME qui emploient pourtant le plus grand nombre de travailleurs du secteur privé, reste encore assez faible. Devant un tel décor, la solution durable résiderait dans le dynamisme de l'économie et dans sa capacité à absorber (par l'emploi salarié ou l'auto-emploi) les flux de jeunes formés dans les établissements d'enseignement technique et de formation professionnelle.

« On essaie d'adresser les questions mais certaines difficultés sont toujours d'actualité. Notamment l'insertion professionnelle qui pour moi est un très grand défi.... Et là aussi ça dépend aussi du dynamisme de l'économie et pas seulement du ministère de l'ETFPA.... On forme mais les structures (entreprises) qui sont chargées de les employer, s'il n'y en a pas, comment on fait ? Même si on a formé le jeune et qu'il a

réussi à se mettre à son propre compte, il faut que l'économie soit dynamique pour que lui aussi il arrive à vendre (ses productions ou ses services) C'est un système.... Une entreprise peut recruter 100 jeunes cette année, ce qui peut paraître énorme hein mais pour nous dans le système ce n'est rien du tout. Et cette structure qui a recruté 100 cette année, pour qu'elle recrute à nouveau, il faut des années. A moins qu'elle ait des succursales ailleurs. C'est tout ça qui relève du dynamisme de l'économie » (Chef de service à la DGAFC).

L'enseignement technique et la formation professionnelle connaissent un certain renouveau grâce à ses deux programmes piliers que sont l'Académie des talents et l'École de 2e chance. Si l'ACT est visible à travers de nouveaux établissements et des contenus de formations co-construits avec le secteur productif, l'E2C, quant à elle, offre non seulement la possibilité d'une reconversion professionnelle à travers des formations de courtes durées données gratuitement (et avec des per diem pour le transport) et permet surtout la validation des acquis de l'expérience des individus ayant suivi des parcours de formation non scolaire.

Cependant, la reconnaissance de ces compétences pratiques par la délivrance de Certificat de Qualification Métier induit-elle automatiquement la reconnaissance des circuits informels de formation ainsi que les compétences de maîtres-artisans en tant qu'évaluateurs ?

4.3 Difficultés et paradoxe des processus de validation des acquis de l'expérience (VAE)

L'obtention d'un diplôme passe généralement par un cheminement de plusieurs années, soit en formation académique seule ou en formation académique doublée de stages professionnels. Avec la loi sur la Validation des acquis de l'expérience de 2002 en France, trois années de pratique d'un métier étaient requises pour demander une certification des compétences. En 2017, ce délai a été raccourci à deux années en 2017 avant de finalement disparaître en 2022. Bien plus que la durée de l'expérience, ce qui est en jeu, c'est le rapport entre ce qu'elle a appris au candidat et les exigences de la certification visée. Car ce qui est évalué, c'est l'adéquation de tout cet ensemble avec le référentiel professionnel. De ce point de vue, la VAE peut constituer un nouveau départ, une revanche sur les échecs scolaires passés (Dennielou, 2024).

Cependant, bien qu'étant un dispositif qui permet à toute personne engagée dans la vie active de faire reconnaître officiellement les compétences professionnelles et les parcours non

scolaires qu'elle a suivi afin d'obtenir tout ou partie d'un diplôme, la VAE présente tout de même plusieurs difficultés d'ordre individuel, institutionnel et sociologique, qui peuvent constituer des obstacles.

En effet, la première des difficultés auxquelles peuvent être confrontés les candidats à la VAE, c'est la complexité administrative et procédurale. Souvent, il s'agit de candidats sans niveau élevé d'études et ignorants des procédures administratives. Même si le plus important c'est le niveau de leur savoir-faire et de leur savoir-être, la constitution du dossier peut apparaître comme un obstacle pour des individus qui ont des capitaux sociaux et culturels assez faibles. Dans le cas de la France, le dossier à constituer est souvent décrit comme long, technique et fastidieux (Dennielou, 2024). Pour ce qui concerne le projet pilote de VAE en Côte d'Ivoire, les candidats ont eu besoin de constituer des dossiers qui ont été analysés avant la délivrance des certificats. La composition du dossier de candidature ne nous a pas été détaillée puisque le chef du service de la VAE a dû partir pour une autre réunion déjà prévue à l'avance et ses collègues n'ont pas pu nous en dire à ce sujet.

La seconde difficulté, en référence à ce qu'il se pratique en France où il faut apporter la preuve d'avoir effectivement exercé le métier en fournissant un contrat d'embauche ou des fiches de paie, en Côte d'Ivoire, comment serait-il possible de le prouver matériellement ? Comme nous l'avons indiqué plus haut, la principale cible de ce projet reste les travailleurs du secteur informel, c'est-à-dire des personnes employées souvent sans contrat de travail et rémunérés sans fiches de paie et sans traces bancaires. Dans ces conditions, c'est souvent l'employeur ou le formateur qui peut l'affirmer sans pouvoir en fournir la preuve matérielle. On voit bien que, même si les raisons de la mise en place du programme de la VAE et son fonctionnement s'inspirent du modèle français (selon le chef du service), les contextes sociologiques totalement différents soulèvent un ensemble de questions sur les conditions d'application. Cependant, l'occasion ne nous ont pas été donnée de les poser et d'obtenir des réponses.

De plus, ces candidats peu familiers aux expressions professionnelles et ayant, *a priori*, un niveau de langage peu académique, peuvent avoir beaucoup de mal à se faire comprendre par les évaluateurs. Dans certaines situations, l'adéquation entre les niveaux de connaissance et de pratique ne se mesure qu'à travers une explication fluide et claire. Et puisque l'expérience professionnelle ne se traduit pas toujours facilement en termes académiques et que les référentiels de diplôme sont souvent abstraits ou trop éloignés des réalités du terrain, il peut s'observer un écart à ce niveau, même si la richesse de leur connaissance est indéniable. En

France par exemple, les candidats sont souvent invités à écrire leur expérience dans un langage attendu (souvent scolaire ou institutionnel). Cela peut être désavantageux pour les personnes peu familiarisées avec les codes scolaires et constituer une cause de renoncement, facteur de renforcement des inégalités des chances. En Côte d'Ivoire, où une bonne partie des travailleurs qui exercent dans le secteur informel n'ont jamais été scolarisés ou ont arrêté les études dès le cycle primaire, on peut supposer que cette condition, si elle devait s'appliquer, constituerait un obstacle aux démarches individuelles de reconnaissance professionnelle.

De plus, faire reconnaître un savoir-faire ou un savoir-être qu'on a soi-même du mal à décrire peut apparaître comme un challenge. De ce fait, son élaboration peut nécessiter un travail assez complexe de prise de distance rétrospectif, introspectif et de prospective (Denniélou, 2024). Faire parler ce qui ne parle pas de soi-même n'est pas toujours aisé, encore moins pour des groupes sociaux avec un faible niveau de ressources culturelles et soumis à de nombreuses et diverses contraintes. C'est d'ailleurs là que se trouve toute la complexité de la VAE qui consiste à formaliser un vécu informel qui ne se limite plus seulement aux savoirs mais qui intègre tout l'écosystème de la transmission informelle des savoirs.

Mais la VAE, ce n'est pas que des candidats ; ce sont aussi des évaluateurs et des examinateurs. Dans un contexte où les trajectoires d'apprentissage des métiers sont difficilement identifiables et où les formateurs (maîtres-artisans) manquent eux-mêmes de reconnaissance professionnelle officielle, comment apprécier leurs jugements vis-à-vis des candidats ? Dans le cas du projet pilote du ministère de l'ETFP, cette question a été discutée et elle a abouti à une composition hybride des équipes d'évaluation des compétences des candidats, dans lesquelles on retrouve les maîtres-artisans et les formateurs du ministère. Mais pour ce faire, il a fallu lancer une campagne de formation et d'évaluation des compétences de ces maîtres-artisans afin de les reconnaître et de les légitimer.

« Je pense bien que dans le projet dont elle parlait (la conseillère technique), on a eu la phase pilote de la VAE qui a permis de certifier les compétences de 1 500 maîtres-artisans. C'est un projet qu'on a en collaboration avec la chambre des métiers de Côte d'Ivoire.... Ces maîtres-artisans, c'est eux qui suivaient normalement les apprentis dans leurs différents centres. Mais comprenez que parfois c'est injuste que les apprentis aient un titre pour certifier leurs compétences alors que ceux qui les suivent n'ont pas de compétences reconnues.... Pour la première phase, il y a eu plus de 5000 demandes de

certification pour 17 métiers. C'est-à-dire qu'il y a un engouement » (Chef de service à la DGAFC).

Malgré tout, et d'un point de vue global, les efforts de reconnaissance traduits par la VAE ont un impact assez limité, surtout auprès des recruteurs du secteur formel. Certaines entreprises ou employeurs accordent peu de valeur à un diplôme obtenu par la VAE en comparaison avec un diplôme classique (Honneth, 2020). François Dubet (2006) pense même que ces diplômes n'ont qu'une reconnaissance formelle et ne répondent qu'à un enjeu symbolique qui ne garantit pas vraiment une égalité de chance d'accès à l'emploi. Pour Duru-Bellat (2003) qui se réfère aux travaux sur l'« inflation des diplômes » de Bourdieu et Passeron (1964), l'accumulation de certifications peut tendre à déprécier la valeur symbolique des titres : un diplôme VAE peut ainsi s'apparenter à une forme de désinflation symbolique, moins considérée que les diplômés issus des circuits classiques de formation. Même une expérience longue et reconnue peut être jugée comme inférieure à un diplôme classique.

En définitive, même si les titres et diplômes obtenus par la VAE n'ont qu'une valeur symbolique, ils règlent (au moins partiellement) la question de la reconnaissance des compétences professionnelles. Dans notre étude, les individus qui s'engagent dans des démarches pour obtenir de la reconnaissance (formations qualifiantes et VAE) sont principalement mus par la création de leur propre entreprise ou espèrent tout simplement travailler à leur compte. Ainsi, avec les titres et les diplômes, ils espèrent compenser la faiblesse de leur capital social. Si l'insertion professionnelle n'est pas possible à 100 %, même pour ceux qui sont formés dans le cadre d'une politique de formation qui se fonde rigoureusement sur des réponses précises à des besoins de main d'œuvre qualifiée clairement identifiés, l'entrepreneuriat peut être une alternative crédible d'insertion pour ceux qui parviennent à faire reconnaître leurs compétences grâce au dispositif de la VAE.

Conclusion du chapitre 6

La certification est un moyen par lequel il est possible d'avoir de la reconnaissance et de convertir ses compétences pratiques en capital économique et en capital social. Pour y parvenir, plusieurs stratégies, aussi bien individuelles que collectives sont déployées et différents types de ressources sont mobilisés.

Dans ce chapitre, nous avons vu que les diplômes n'ont pas une valeur universelle. Celle-ci dépend aussi du contexte et des espaces sociaux. Bien que le quartier regorge de nombreux diplômés, leur valeur est tributaire de leur utilité sociale. Ainsi, pour avoir de la reconnaissance et pour être valorisé socialement, ils se sont appuyés sur les ressources internes (capital social) du quartier, qui fonctionne finalement comme un centre de formation et un laboratoire indispensable pour l'acquisition et le développement des compétences pratiques socialement utiles.

Mais ces compétences ayant une valeur limitée géographiquement, elles ne permettent donc pas d'espérer mieux qu'une conversion économique relativement faible. Pour échapper à cette "fatalité", ils voient dans la certification de leurs compétences l'opportunité d'un double avantage : une reconnaissance professionnelle et une meilleure transformation économique de leurs compétences. Pour ce faire, notamment pour ceux qui en ont les moyens (financiers surtout), la stratégie passe par le choix de la bonne école ou du bon centre de formation, souvent inaccessible aux classes populaires.

Mais la reconnaissance ne découle pas systématiquement des titres. Même ceux qui en disposent et qui s'en servent dans l'exercice de leurs activités pâtissent quelques fois du manque de reconnaissance. Pour ces derniers, et en fonction du type d'activité exercée, c'est plutôt la création du lien social et la construction d'une confiance mutuelle qui peuvent être fondatrice de cette reconnaissance, d'autant qu'un diplôme trop élevé et un parcours professionnel très élogieux peuvent au contraire créer de la distance avec les couches sociales faiblement dotées de capital culturel.

En fin de compte, les "luttres" pour la reconnaissance par la certification des compétences pratiques engagées de façon individuelle, s'avèrent coûteuses et exigent la plupart du temps des prérequis scolaires. Cette réalité peut inciter les aspirants à renoncer à cette forme de reconnaissance sociale et professionnelle. Mais dans un souci d'égalité des chances, le

dispositif public de la VAE élimine ces contraintes aussi bien économiques que culturelles pour offrir l'opportunité d'une reconnaissance officielle des compétences, notamment pour les petits artisans passés par des circuits non scolaires d'apprentissage. Ce dispositif qui sort à peine de sa phase expérimentale suscite à la fois intérêt et interrogations. Des interrogations pour lesquelles il n'est pas possible d'obtenir des réponses maintenant, mais qui peuvent donner lieu à des observations plus poussées dans le cadre de projets scientifiques à venir.

Conclusion générale

Cette recherche a été menée à la suite d'un constat économique et social inquiétant au regard de la structure de l'économie ivoirienne : 80 % des PME ivoiriennes, représentant 90 % des entreprises et employant 90 % de la main d'œuvre n'atteignent pas 5 années d'existence. Si les raisons officiellement évoquées sont d'ordre financier, comment alors certaines petites entreprises parviennent à survivre au-delà de 5 ans, sans nécessairement disposer de capital économique plus important ? Notre étude s'est intéressée aux ressources non économiques mobilisées par les petits entrepreneurs, à savoir le capital culturel, pour évaluer son influence sur les trajectoires entrepreneuriales. Comment identifie-t-on les formes du capital culturel des petits entrepreneurs de Côte d'Ivoire ? Comment s'acquiert la forme incorporée ? Comment influence-t-elle les trajectoires entrepreneuriales ? Ce sont les principales questions qui ont guidé notre démarche de recherche.

L'hypothèse centrale, héritée de la sociologie de l'éducation et des travaux sur la reproduction sociale, postule que le diplôme scolaire et académique, en tant que forme institutionnelle du capital culturel, constitue une ressource décisive dans l'orientation et le succès entrepreneurial. L'hypothèse que nous avons proposée est que le capital culturel des petits entrepreneurs est identifiable à travers les diplômes, les biens culturels à dimension économique et surtout les savoir-faire et les dispositions (capital culturel incorporé) qui influencent particulièrement les trajectoires entrepreneuriales et expliquent la volonté de création d'entreprises. Les résultats de l'enquête menée sur le terrain montrent clairement que, si le diplôme garde une valeur symbolique certaine en Côte d'Ivoire, il ne constitue pas la forme de capital culturel la plus déterminante dans l'entrepreneuriat pratiqué par les classes populaires ivoiriennes.

L'objectif de la recherche était double : premièrement, il s'agissait d'identifier chez chaque groupe d'entrepreneurs étudiés, les éléments correspondant aux différentes formes de capital culturel définies par Pierre Bourdieu (1979 ; 1980 ; 1986) pour vérifier la pertinence du concept sur un objet économique et sur une catégorie d'acteurs sensés détenir moins de capitaux culturels. Deuxièmement, il était question d'identifier les différents modes d'acquisition de la forme incorporée du capital culturel qui, à la différence des 2 autres, peut donner lieu à plusieurs cadres et circuits formels ou non. En définitive, cette étude est une contribution à la sociologie des petits entrepreneurs par la description des modalités d'acquisition et de transmission des savoirs en fonction du type d'activité exercé.

Les formes du capital culturel présentes dans les petites activités économiques et des compositions différenciées

De façon générale, le capital culturel est présent dans les petites activités économiques sous ses trois formes, mais selon des compositions différentes.

Dans les activités agricoles et dans l'économie rurale, la forme institutionnalisée se traduit chez certains néo-ruraux par la possession de diplômes et de certificats de formation. Même si la majorité n'a que le CEPE comme diplôme, leur parcours scolaire qui s'est souvent prolongé au collège et au lycée pour certains, les distingue des ruraux qui n'ont pas passé l'étape de l'école primaire. Pour la forme incorporée définie par Bourdieu comme un ensemble de savoirs devenus être, la socialisation primaire de ce groupe au monde agricole a permis de développer un habitus paysan. Bien que le changement climatique exige un ajustement continu des savoir-faire et des savoir-être, ils affirment tous disposer de connaissances suffisantes pour pouvoir pratiquer l'agriculture, surtout la culture du cacao. Quant à la forme objectivée du capital culturel, nous l'avons identifiée par la propriété foncière, l'héritage de plantation et le droit au foncier au nom de l'autochtonie. Pour Bourdieu, cette forme du capital culturel concerne les biens matériels hérités et les biens de production économique dont il faut savoir reconnaître la valeur et qu'il faut savoir exploiter grâce à la possession du capital culturel incorporé. Dans l'étude, le foncier rural et la culture du cacao ont été présentés comme des héritages à préserver quel qu'en soit le prix. L'interdiction de la vente de la terre n'étant pas respectée, les néo-ruraux ont actualisé d'anciens contrats de travail et proposé de nouveaux contrats qui permettent à la fois de disposer de la main-d'œuvre et de conserver la propriété foncière et le pouvoir de domination.

Dans les petites activités marchandes, il existe un fort contraste au niveau des formes du capital culturel en fonction des approches marchandes des deux groupes étudiés. Dans le groupe des petits commerçants traditionnels, le diplôme et les titres scolaires sont quasiment absents. Dans le commerce pratiqué en ligne en revanche, le diplôme apparaît comme la ressource commune à tous les petits commerçants, même s'ils n'ont pas toujours réussi à établir un lien direct entre leur diplôme et le petit commerce qu'ils pratiquent. Cependant, nous avons pu constater que le développement du commerce en ligne s'accompagne de l'émergence d'un ensemble de métier faisant apparaître une division intellectuelle du travail dans l'activité marchande, reposant principalement sur le diplôme. Par contre, dans le petit commerce pratiqué de façon traditionnelle, la forme incorporée du capital culturel est très prégnante. La socialisation

primaire a contribué à installer et de développer des dispositions marchandes (patience, résilience, capacité d'aménagement de locaux exigus, capacité à marchander, etc.) chez ces petits commerçants traditionnels, devenant même la condition pour l'exercice de cette activité. Une contrainte dont peuvent pourtant se passer les acteurs du commerce au regard de la forme dématérialisée de leur activité. De plus, ils délèguent généralement un ensemble de tâches à des professionnels du domaine (*Community manager*, *Web designer*, *Copy writer*, etc.) ce qui ne rend pas la possession de la forme incorporée du capital culturel nécessaire. Enfin, concernant la forme objectivée, la majorité des petits commerçants sont des héritiers. Ils n'héritent pas seulement de biens matériels (commerce, étables, magasins, etc.), mais aussi de réputations concernant les savoir-faire et les savoir-être reconnus. Quant aux petits commerçants du web, ils sont presque tous les premiers initiateurs de leurs activités, souvent par reproduction du commerce et grâce aux facilités que la vente en ligne permet et à la possibilité de cumuler activité salariée et activité commerciale.

Concernant les activités de la manufacture, la forme institutionnalisée du capital culturel est la plus dominante en termes de représentativité. Tous les petits transformateurs que nous avons interrogés possèdent au moins le bac et la grande majorité est diplômée de l'enseignement supérieur. On observe cependant qu'il y a très peu de corrélation entre ces diplômes plus ou moins généraux et les métiers de la transformation agro-industrielle tels que la chimie alimentaire, la mécanique industrielle, etc. Très peu parmi eux disposaient d'un habitus industriel au moment de la création de leurs entreprises mais ont renforcé leurs connaissances sur l'activité, soit avant de se lancer, soit pendant qu'ils y étaient déjà. Si la plupart a toujours travaillé loin de ce secteur, pour quelques-uns en revanche (dont des héritiers), la socialisation primaire ou secondaire en tant que courtiers ou intermédiaires dans les matières premières a nourri l'ambition de passer de cette activité plus ou moins transmise à celle de la transformation.

Enfin, dans le dernier groupe de petits entrepreneurs qui se compose de petits artisans non certifiés et d'acteurs de la publicité et de la petite finance, la part du capital culturel institutionnalisé est relativement faible. En plus des acteurs de la publicité et de la finance qui possèdent plusieurs diplômes du supérieur, quelques petits artisans sont aussi diplômés (BEPC, BAC, BT, BTS, etc.), quoique ces titres offrent peu de possibilité de conversion économique. Par contre, ils possèdent du capital culturel incorporé qui n'est pas toujours en lien avec les formations reçues ultérieurement et avec leurs diplômes mais ont l'avantage d'être convertibles dans un territoire tout de même assez réduit. Cette forme de capital culturel s'exprime à travers

des savoir-faire pratiques et des métiers socialement utiles et reconnus. Dans ce groupe de petits entrepreneurs, aucun ne possède la forme objectivée du capital culturel puisqu'aucun d'eux n'a hérité de l'activité qu'il exerce ou encore des outils nécessaires à sa pratique.

Tableau 8 : Composition du capital culturel des petits entrepreneurs étudiés

	Institutionnalisé	Objectivé	Incorporé
Néo-ruraux	- Diplômes de niveau secondaire général et technique	- Parcelles ; plantations ; cacao	- Habitus agricoles ; pratiques paysannes ; Ethos de classe
Commerçants traditionnels	- Aucun diplôme pour la quasi-totalité	- Commerce ; étables ; territoires ; etc.	- Dispositions marchandes ; Ethos entrepreneurial
Commerçants du web	- Diplômes de niveau secondaire et supérieur général et technique	- Aucun	- Savoirs technologiques ; Maitrises des réseaux sociaux ; Connaissances des métiers du commerce en ligne
Transformateurs	- Diplômes de niveau supérieur	- Aucun	- Expériences professionnelles ; Carrières ; Processus de transformation
Artisans	- Sans diplômes pour la plupart	- Aucun	- Compétences pratiques ; Savoir-faire
Autres	- Diplômes de niveau supérieur	- Aucun	- Compétences pratiques ; Savoir-faire techniques

Source : Données d'enquêtes

Au total, l'analyse du capital culturel a révélé l'existence des trois formes du capital culturel décrites par Pierre Bourdieu. Leur identification dans le champ économique s'est faite dans le respect des principes définis par son concepteur : investissement de temps et d'argent, apprentissage, transmission. Dans certains cas, le diplôme a été le moyen par lequel l'acquisition de la forme incorporée du capital culturel a été rendue possible, notamment pour les petits transformateurs de matières premières agricoles. Dans le petit commerce pratiqué en ligne, le diplôme ou le capital scolaire s'est avéré également indispensable puisqu'il permet l'incorporation plus ou moins rapide des autres compétences techniques liées par exemple à l'utilisation des outils numériques de communication, comme l'a postulé (Serre, 2012). Dans d'autres cas cependant, le diplôme est juste perçu comme le moyen d'obtenir de la reconnaissance et de mieux convertir économiquement les compétences acquises en dehors des circuits formels de transmission des savoirs. En définitive, même s'il ne compte pas parmi les ressources qui poussent à la création d'une activité, son rôle dans les interactions avec l'administration, les banques ou les institutions de formation font du diplôme un atout symbolique permettant de délimiter une démarche entrepreneuriale, de garantir un certain statut et de favoriser l'accès aux ressources formelles. Cependant, de nombreux entrepreneurs sans diplômes, voire faiblement scolarisés, parviennent à créer et à développer leurs activités grâce à leur capacité d'apprentissage, leur savoir-faire pratique et leurs compétences relationnelles. Quels sont les moyens par lesquels la forme incorporée est acquise et quels sont ses effets sur la pratique entrepreneuriale ?

Le capital culturel au-delà du diplôme : Les modalités d'acquisition de la forme incorporée

L'analyse des trajectoires individuelles met en évidence plusieurs lieux et plusieurs modes de transmission des savoirs et des compétences devenues des dispositions durables du corps et apparaissant sous la forme de capital culturel incorporé. Ces dispositions sont souvent construites en dehors du cadre scolaire : apprentissage auprès de tiers, expériences de migration, participation précoce à des activités économiques familiales ou communautaires propres aux classes populaires. Nos résultats ont révélé plusieurs modes d'acquisition ou de transmission des savoirs, et plus globalement, de formation de l'ethos entrepreneurial. Trois grands modes se dégagent. Le premier dessine une ligne qui part de la famille à la communauté ethnique ou religieuse. Le second repose sur le lien social construit en dehors de la famille et à partir du réseau de relations. Le troisième se fonde à sur les carrières et des trajectoires professionnelles.

Le premier mode que nous appelons « communautaire » est caractéristique des petits commerçants traditionnels et des néo-ruraux pour qui les savoirs liés à l'activité marchande et à l'agriculture se transmettent de génération en génération. Ce mode de transmission vise la reproduction des activités. Par des apprentissages longs et continus au sein de famille, les petits entrepreneurs ont développé un habitus qui explique leur présence dans ces activités. Pour certains, l'incorporation des savoirs s'est poursuivie à travers la socialisation secondaire, soit dans des groupes ou communautés d'appartenance, soit dans des groupes de référence. Le milieu familial et la communauté fonctionnent alors comme des cadres socialisateurs. Dans le cas des néo-ruraux par exemple, la reconversion sans grande difficulté dans l'agriculture témoigne du niveau important d'incorporation des savoirs. Mais à la différence des petits commerçants traditionnels, ceux-ci semblent ouverts à l'acquisition de nouveaux savoirs et compétences agricoles ou non, par des canaux plus formels, mais aussi parce que cela est possible grâce au capital scolaire qu'ils possèdent déjà.

Le second mode d'acquisition que nous désignons par « réseaux » implique des liens plus ou moins forts construits en dehors des cercles familiaux ou communautaires. L'espace social y joue un rôle important puisqu'il offre les ressources nécessaires à l'acquisition des savoirs et au développement des compétences, fonctionnant à la fois comme un centre de formation informel et un lieu d'implémentation des savoir-faire. Comme le précise Bourdieu (1979), l'individu incorpore en même temps qu'il apprend. Ce mode est typique des petits artisans qui ont appris des métiers dans le quartier et auprès du voisinage. C'est également principalement dans ce quartier qu'ils parviennent à convertir leurs compétences pratiques acquises de façon informelle. L'espace social que constitue le quartier compense les imperfections du marché du travail (inadéquation entre l'offre et les besoins) en offrant des possibilités de conversion économiques et permet la reproduction des compétences socialement utiles à la communauté.

Enfin, le troisième mode dessine une trajectoire qui se démarque des deux précédentes et qui se fonde sur les « carrières ». Les petits entrepreneurs n'ont acquis leurs compétences, ni dans le cadre familial ou communautaire, ni à partir de l'espace social, mais plutôt à travers leurs trajectoires sociales et professionnelles. Ils identifient et saisissant des opportunités nouvelles. C'est le cas des petits commerçants qui pratiquent le commerce en ligne tout en conservant leur emploi salarié pour certains et de quelques petits transformateurs de matières premières. Pour les premiers, les facilités offertes par internet sont une aubaine puisqu'elles rendent le commerce moins contraignant et n'exigent pas une socialisation plus ou moins longue à

l'activité marchande dès le départ. Sa pratique ne demande que la maîtrise des outils numériques qui peut s'apprendre tout seul, (pour ceux qui possèdent déjà un capital scolaire) à travers les réseaux sociaux et des tutoriels disponibles en ligne. Les seconds (les transformateurs) qui se décrivent à travers leur ethos entrepreneurial, l'activité de transformation n'est pas la première, ni la seule qu'ils ont. De plus, ils s'y sont engagés par « passion » et sans avoir au préalable de solides connaissances suffisantes, mais en comptant sur leur capacité d'apprentissage, de management et de gestion. Contrairement aux autres petits transformateurs, ces derniers présentent un profil assez atypique, notamment par leur parcours de socialisation.

Tableau 9 : Modalité d'acquisition du capital culturel incorporé en fonction de la classe sociale

	Communautés	Réseaux	Carrières
Classe populaire	XXX	X	X
Classe moyenne	X	XXX	XXX

X = Faiblement

XX= Moyennement

XXX= Massivement

Source : *Données d'enquêtes*

Pour rester proche de notre sujet et de la notion de capital culturel, nous partons des critères de Bourdieu pour définir classes sociales. De plus, nous ne disposons pas d'éléments empiriques sur les petits entrepreneurs étudiés nous permettant de nous inscrire dans une approche marxiste. Nous nous sommes donc appuyés sur les niveaux de leur capitaux culturels, capitaux, symboliques (valeur de l'activité, reconnaissance) pour les regrouper en 2 grandes classes sociales. Ainsi, les néo-ruraux et les commerçants traditionnels appartiennent à la classe populaire au regard d'une part, de la faiblesse de leurs capitaux culturel et social et d'autre part, de la faible valeur économique de leur activité (le producteur ne perçoit que 7 % de la richesse liée au cacao). Ces 2 groupes s'appuient massivement sur la modalité communautaire pour acquérir du capital culturel incorporé. La classe moyenne se compose quant à elle de petits entrepreneurs du commerce en ligne, des artisans et autres et des transformateurs du fait de leur

niveau plutôt élevé de capital culturel, social et symbolique (commerçant du web, transformateur, finance et autre) et de l'utilité sociale de leurs activités (petits artisans). Ils acquièrent la forme incorporée du capital culturel à partir des carrières et de leurs réseaux de relations. Ce résultat montre que la modalité d'acquisition du capital culturel incorporé est liée au capital culturel institutionnalisé et aux ressources formelle ou informelle auxquelles elle permet d'accéder.

Toutefois, il ne s'agit pas de modes et circuits de transmission de connaissances totalement cloisonnés ou rigides. Il s'agit plutôt de lignes de force qui se dégagent par la mobilisation régulière et non exclusive de ces circuits. En effet, tous les petits commerçants du web ne sont pas forcément dépourvus d'habitus marchand et de savoirs traditionnels, tout comme le quartier n'est pas l'unique lieu de formation des petits artisans. Il existe différentes trajectoires et modalités d'acquisition de capital culturel incorporé plus ou moins complexes, mais les plus régulièrement utilisées sont celles que nous avons présentées.

Tableau 10 : Les modalités d'acquisition du capital culturel incorporé en fonction du secteur d'activité

	Communautés	Réseaux	Carrières
Néo-ruraux	XXX	X	
Commerçants traditionnels	XXX		
Commerçants du web		XX	XX
Artisans		XXX	X
Transformateurs		X	XXX
Finance et autres		XX	XXX

X = Faiblement

XX= Moyennement

XXX= Massivement

Source : *Données d'enquête*

L'analyse des modalités d'acquisition montre aussi que les activités dans les secteurs primaire et secondaire, les communautés sont majoritairement mobilisées par les petits entrepreneurs. Il s'agit respectivement des néo-ruraux et des commerçants traditionnels. En revanche, les petits transformateurs (secteur secondaire) s'appuient sur leurs carrières et sur leurs expériences

entrepreneuriales pour accumuler du capital culturel incorporé. Quant aux petits commerçants du web, ils acquièrent du capital culturel incorporé à travers leurs réseaux et à travers leur capital scolaire. Chez les petits artisans, les réseaux constituent la modalité la plus prégnante. Enfin, pour les petits entrepreneurs de la finance et de la publicité, ce sont les carrières qui permettent d'incorporer les savoirs.

Au total, on peut conclure que pour les activités anciennes, populaires et moins intellectuelles (artisanat, commerce, agriculture), les modalités d'acquisition du capital culturel sont principalement les communautés. Il s'agit d'une transmission de savoirs validés socialement mais qui manquent souvent d'apports innovants. Quant aux activités plus ou moins nouvelles, moins populaires et plus intellectuelles (commerce en ligne, transformation, finance et autres), les savoirs n'ont pas encore atteint un niveau de diffusion comparable à celui des activités plus anciennes pour suivre le même mode de transmission. Les acteurs accumulent donc moyennement du capital culturel incorporé à partir de leurs réseaux et massivement à partir de leurs carrières professionnelles et des formations.

Les effets du capital culturel des petits entrepreneurs

Dans la première partie de la thèse, les résultats ont révélé une double volonté : celle de préserver des positions sociales dominantes construites autour de la propriété foncière et d'apporter des changements au niveau des pratiques agricoles plus conformes à l'ethos de classe des néo-ruraux et celle de s'approprier les matières premières agricoles par la transformation locale.

Dans le chapitre 2, l'apport du capital culturel des néo-ruraux s'apprécie à deux niveaux. Premièrement au niveau de la prise de risque, notamment par l'utilisation de contrats de travail déjà à l'origine de conflits antérieurs dans le village et dans plusieurs régions du pays, mais aussi par l'application de nouveaux contrats de travail, souvent objet de méfiance et de critiques de la part des ruraux (dont les parents ont été victimes de spoliation de terres). Les néo-ruraux affirment de leur côté avoir pris des dispositions en sollicitant l'implication des autorités traditionnelles et administratives pour éviter des conflits intercommunautaires et pour conserver leur domination sur les allochtones et les allogènes. Deuxièmement, le capital culturel de ce groupe d'entrepreneurs agricoles se traduit par un ethos de classe (rapport au travail agricole, rationalisation de l'effort physique, etc.) et par une diversification des activités (agricoles ou non) pour lesquelles ils ont dû accumuler du capital culturel (formation à d'autres métiers)

convertible en capital économique. Cependant, leur mode de vie individualiste et leur attitude de dominant vis-à-vis du groupe d'appartenance fragilisent le lien social et privent la communauté des bénéfices liée à la vente groupée des productions entre autres.

Dans le chapitre 3, le capital culturel des petits transformateurs des matières premières agricoles repose majoritairement sur le diplôme, bien que les formes incorporée et objectivée soient également présentes. Pour la plupart de ces petits entrepreneurs, les formations scolaires et universitaires ne sont pas directement liées aux activités techniques de transformation agro-alimentaires, mais se rapportent davantage aux métiers de gestion et de management. Leur habitus a souvent été forgé en dehors de l'industrie (banques, communication, cabinets juridiques, administration publique et privée, etc.) et à travers des circuits informels et la socialisation primaire et secondaire. Pour quelques-uns seulement, le parcours de socialisation s'est fait dans l'industrie et a impliqué le diplôme. Dans leur ambition de s'appropriier les matières premières par la transformation locale, le capital culturel institutionnalisé joue un rôle central : d'abord leur niveau d'études a été un atout pour acquérir et développer d'autres savoirs utiles ; ensuite leurs trajectoires scolaire et professionnelle a quelques fois aidé à mobiliser les ressources financières en contournant les obstacles liés à l'accès au crédit bancaire ; enfin, continuer à exister dans cet environnement contrôlé par les multinationales dépend de leur capacité à innover en adaptant le cacao, le café et la noix de cajou aux habitudes de consommation des populations ivoiriennes et sous régionales. Pour se faire, ils procèdent d'une part, par la déconstruction de l'argument selon lequel la transformation de ces matières premières demanderait un niveau élevé de connaissances et de compétences techniques et d'autre part, par la transmission des savoirs liés à la transformation (du cacao notamment) aux classes populaires. Les productions phares des multinationales étant le chocolat et le café destinés principalement aux marchés européens et américains, la survie et la prospérité de leurs entreprises passent par l'invention de nouvelles recettes (plus adaptées aux habitudes locales et au niveau de vie) pour lesquelles le capital culturel institutionnalisé est nécessaire.

Une forte imbrication du capital culturel dans le social pour compenser la faiblesse du diplôme

Les résultats ont révélé une forte imbrication des capitaux sociaux et culturels. Les activités étudiées dans les trois chapitres de la seconde partie sont conduites par des groupes de petits entrepreneurs issus des classes populaires, dont la majorité possède un capital scolaire assez faible. Pour d'autres en revanche, la création d'activités est liée à la possession de compétences

et de positions particulières pour lesquels le capital scolaire et les diplômes ont joué un rôle. Cependant, aussi bien pour les premiers (sans diplômes) que pour les seconds (diplômés), le capital social occupe une place importante dans les stratégies d'accumulations du capital culturel (habitus et dispositions marchandes) et de construction du lien social nécessaire à la conduite de leurs activités (réseaux sociaux numériques et physiques).

Dans le chapitre 4 où le groupe étudié se compose essentiellement de petits commerçants presque tous sans niveau d'études, les résultats montrent que la transmission intergénérationnelle de savoirs (et de biens) explique l'entrepreneuriat et que les communautés ethniques et religieuses jouent un rôle important dans ce processus de transmission. Cette modalité d'acquisition du capital culturel incorporée peu attractive et exclusive permet certes la reproduction du petit commerce traditionnel de façon communautaire, mais favorise aussi la monopolisation et la segmentation ethnique de la petite distribution. Cependant, les effets du capital scolaire (diplômes et qualifications) des nouvelles générations (cadets et enfants) provoquent une discontinuité dans la transmission des savoirs marchands et pose la question de la survie du petit commerce traditionnel. Ces derniers, souvent encouragés par leurs parents, envisagent un avenir professionnel en lien avec leurs formations scolaires plutôt que dans un petit commerce devenu peu valorisant dans une société où les pratiques marchandes se modernisent.

Dans le chapitre 5, le commerce en ligne met en scène des acteurs diplômés et des pratiques différentes de celles des petits commerçants traditionnels. Le contrôle territorial marquant la présence du petit commerçant devient caduc puisque d'autres ressources et formes d'échanges se substituent à la dimension physique du commerce. Ce changement modifie l'identité du petit commerçant (résilient, patient, négociateur, maîtrisant son environnement, etc.) et entraîne la division de son activité en plusieurs petites activités réalisées par un ensemble de personnes possédant des compétences intellectuelles. En effet, pour cette version du commerce qui se fait en ligne, le capital culturel institutionnalisé est déterminant car il prédispose les acteurs à une incorporation plus ou rapide des technologies liées à l'activité. Le succès de ce petit commerce s'explique par les faibles contraintes qu'il impose à ceux qui le pratiquent comparativement aux commerçants traditionnels. Au nom de la division du travail qui s'y opère, une partie des tâches est déléguée, offrant la possibilité au petit entrepreneur de cumuler activité salariée et activité commerciale.

Même si la pratique du petit commerce en ligne requiert des prédispositions transmises par l'école, le capital scolaire ou encore la possession de diplôme ne sont pas des conditions pour l'exercice de cette version du commerce. Elle n'exclut pas non plus totalement ceux qui ne détiennent pas cette forme de capital culturel. Bien au contraire, elle favorise un rapprochement entre commerçant traditionnel maîtrisant les circuits d'approvisionnement et les diplômés qui s'appuient sur leurs réseaux sociaux assez larges pour toucher plus de clients. De plus, en tant que phénomène transitionnel, il ne serait pas surprenant que les commerçants traditionnels lui accordent un plus grand intérêt, renforçant ainsi la division intellectuelle du travail déjà existante.

L'étude a également montré que les limites du diplôme sont visibles aussi dans le secteur de l'artisanat (chapitre 6). Son pouvoir symbolique ne résiste pas toujours aux significations et codes sociaux de chaque espace et sa valeur est souvent liée à son utilité sociale. La réorientation des diplômés vers des métiers moins prestigieux, mais plus valorisés socialement et économiquement, s'explique principalement par une crise de l'emploi et montre comment la valeur des savoirs, notamment des savoirs pratiques, reste liée à l'espace social. Dans notre étude, le quartier est apparu à la fois comme un espace d'acquisition des savoirs et des compétences à travers des réseaux informels et comme un marché de travail utile à la conversion économique des compétences pratiques acquises. Comme dans le petit commerce, il montre aussi une forte dépendance du capital culturel incorporé vis-à-vis du capital social, puisque ces réseaux informels reposent et fonctionnent souvent à partir des liens plus ou moins forts qui unissent les habitants. Les trajectoires d'accumulation du capital culturel chez les classes populaires montrent une certaine régularité à ce niveau même si à la différence du commerce traditionnel, les cadres de socialisation ne sont pas ethniques ou religieux.

En plus de l'acquisition des savoir-faire valorisés socialement, la possibilité de les convertir en capital économique est aussi un objectif. Se pose alors la question de la reconnaissance et de la valorisation des compétences au-delà du territoire de résidence. Les stratégies déployées à ce niveau pour une plus grande reconnaissance se résument généralement à la certification de ces compétences acquises en dehors des circuits formels. Pour d'autres cependant, la reconnaissance ne se fonde pas sur le symbolisme du diplôme ou du parcours scolaire et professionnel, mais sur la construction du lien social. Pour ces deux groupes d'entrepreneurs, la finalité c'est d'aboutir à une meilleure conversion des compétences et savoirs en capital économique.

Cette constatation rejoint les observations de Jean-Pierre Olivier de Sardan (1999) sur les centralités des apprentissages pratiques dans les économies africaines et celles de Keith Hart (1973) sur le rôle de l'économie informelle comme espace de formation et de transmission des compétences. Les entrepreneurs interrogés insistent eux-mêmes sur la valeur du « terrain » et de l'expérience quotidienne, bien loin que sur celle d'un savoir académique abstrait. Ainsi le capital culturel qui s'avère décisif pour entreprendre n'est pas celui sanctionné par un diplôme, mais celui incorporé dans les corps et les pratiques : capacité à négocier, à gérer les relations, à interpréter les normes locales du marché, à mobiliser les savoirs artisanaux, et techniques.

En définitive, la forte imbrication des capitaux culturels et sociaux est l'un des résultats majeurs de notre thèse. Dans les trajectoires observées, le capital culturel ne fonctionne jamais isolément. Il est constamment articulé au capital social (réseaux de parenté, relations communautaires, amitiés professionnelles) et parfois au capital symbolique (prestige, réputation, respectabilité). Les travaux de Bourdieu (2000) sur les structures sociales de l'économie trouvent ici une confirmation : l'efficacité du capital social dépend toujours du contexte relationnel dans lequel il s'inscrit. En Côte d'Ivoire, la réussite entrepreneuriale repose sur la capacité à mobiliser son entourage, à obtenir du crédit informel, à inspirer confiance, autant d'éléments qui relèvent de dispositions incorporées et de compétences sociales plus que de titres scolaires.

En cela, nos résultats prolongent les analyses d'Aldrich et Ruef (2006 ; 2018), qui insistent sur l'hétérogénéité sociale des entrepreneurs et le rôle structurant des réseaux.

Une mise en relation entre groupes d'entrepreneurs, ressources mobilisées et des objectifs liés au choix de la modalité d'acquisition du capital culturel incorporé

Dans le tableau ci-dessous, nous faisons la synthèse des résultats de la thèse en établissant la relation existante entre les groupes d'entrepreneurs étudiés, les modalités d'acquisition du capital culturel incorporé, les ressources mobilisées et les motivations ou objectifs.

Tableau 11 : Synthèse des modalités, des ressources et des objectifs

	Groupe d'entrepreneurs	Ressources mobilisées	Objectifs du choix de la modalité
Communautaire (subi)	- Commerçants traditionnels - Néo-ruraux	- Ethnicité - Religion - Autochtonie	- Reproduction d'activité économique - Monopole de segments de la petite distribution - Contrôle des moyens de production agricole - Domination politique, culturelle et symbolique
Réseaux (choisi)	- Commerçant du web - Artisans	- Réseaux sociaux - Voisinage	- Ajustement des compétences aux réalités du marché du travail local - Augmentation des gains par les facilités technologiques
Carrières/Bifurcation	- Transformateurs - Petite finance et autres	- Expérience professionnelle - Formations - Ethos entrepreneurial	- Ambition de création et d'innovation - Conversion du capital culturel accumulé en capital économique - Expression de l'ethos entrepreneurial par la saisie d'opportunités

Source : Données d'enquête

Il est possible d'établir une corrélation entre le choix de la modalité, les ressources sociales et culturelles mobilisées et les objectifs visés par chaque groupe d'entrepreneurs.

La modalité « communautaire » qui est beaucoup plus subie que choisie, concerne les commerçants traditionnels et les néo-ruraux. La transmission des connaissances et des savoirs

liés à l'activité débute dès l'enfance. Il arrive que la socialisation à ces pratiques se poursuive à l'âge adulte mais cela reste assez marginal. Pour ces groupes, l'ethnicité, la religion et les l'autochtonie sont apparues comme les principales ressources qui permettent l'acquisition du capital culturel incorporé. La modalité communautaire permet d'une part, la reproduction des activités et la conservation des monopoles et d'autre part, le contrôle des moyens de production et la domination politique, culturelle et symbolique.

Pour la modalité « réseaux » qui est plutôt choisie par les groupes d'entrepreneurs composés de commerçants du web et d'artisans, le capital culturel incorporé s'acquiert à travers les réseaux physiques composés pour l'essentiel du voisinage et les réseaux sociaux virtuels. Le choix de cette modalité s'inscrit dans une perspective d'ajustement des compétences aux réalités du marché du travail local (en l'occurrence le quartier en tant qu'employeur immédiat) et d'augmentation des gains par les facilités offertes par la technologie. On assiste ainsi à une modification de l'identité du petit commerçant et un émiettement de son activité par la technologie.

Enfin la modalité « carrières » repose essentiellement sur les expériences professionnelles, les formations et l'ethos entrepreneurial. Elle concerne les petits transformateurs, les acteurs de la petite finance et ceux engagés dans d'autres activités du tertiaire qui bifurquent souvent au gré de leur ethos d'entrepreneurs. Les raisons du choix d'acquisition du capital culturel incorporé par les carrières ou la bifurcation sont généralement la saisie d'une opportunité, la conversion du capital culturel accumulée (expérience professionnelle) en capital économique et en capital symbolique et à l'ambition de création et d'innovation.

Débat théorique, apport et limites de la thèse

Ces résultats contribuent à plusieurs débats sociologiques. D'abord, ils invitent à repenser la notion de capital culturel dans des contextes non européens. Alors que la plupart des travaux de Bourdieu étaient ancrés dans la société française, notre recherche montre la nécessité de tenir compte des modes de socialisation propres aux sociétés africaines, où les transmissions informelles et communautaires jouent un rôle déterminant. Ensuite, ils prolongent le débat sur l'hétérogénéité du groupe entrepreneurial (Combessie, 1996 ; Boltanski & Chiapello, 1999), en montrant que les petits entrepreneurs ne peuvent être analysés comme une catégorie homogène. Leur diversité de trajectoires et de ressources appelle une sociologie fine des dispositions, qui tiennent compte de la pluralité des capitaux mobilisés. Enfin, notre recherche s'inscrit dans les

discussions et les effets du néolibéralisme en Afrique (Mbembe, 2010 ; Bond, 2019 ; Fofana, 2021). En soulignant le rôle suprême des ressources informelles et incorporées, elle met en lumière les limites des politiques publiques centrées exclusivement sur la formation scolaire et la certification académique comme leviers de développement entrepreneurial.

Toute recherche comporte des limites. D'abord, nos données centrées sur les petits entrepreneurs ivoiriens ne permettent pas de les généraliser à l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest, même si elles éclairent probablement des tendances communes. L'accent mis sur les capitaux culturels et sociaux laisse dans l'ombre d'autres dimensions qui peuvent tout aussi expliquer la disparition des PME et la concentration de celles-ci dans le secteur informel. Enfin, l'analyse mériterait d'être prolongée par une approche comparative, intégrant par exemple des milieux urbains différents ou encore des différences de genre.

On l'a dit, la structure économique ivoirienne présente un fort déséquilibre entre les grandes entreprises et les PME. Les grandes entreprises ne représentent que 10 % des entreprises du pays mais contribuent à hauteur de 80 % à la richesse nationale. Toutefois, la part des entreprises nationales n'est que de 5 %. Ce déséquilibre qui traduit assez bien la faiblesse du secteur entrepreneurial national trouve son origine dans la période coloniale et la construction d'un modèle économique extraverti reposant sur une agriculture d'exportation. Même si le contexte a évolué après les indépendances, la dépendance à l'extérieur et les rapports de domination Nord/Sud n'ont pas évolué et se sont renforcés. De plus, la division du travail opérée par le colonisateur n'a pas véritablement été remise en cause : l'agriculture majoritairement pratiquée par de petits exploitants agricoles nationaux est demeurée une agriculture de rente toujours demandeuse d'espace agricole et soumise aux effets du changement climatique ; la transformation des matières premières reste aux mains des agents de l'ex puissance coloniale (les multinationales) ; le commerce interne et externe est contrôlé par les non nationaux.

Ce constat invite à relativiser la centralité du diplôme dans les théories classiques du capital culturel. Comme le souligne Erik Neveu (2013), la notion de capital culturel doit être utilisée avec rigueur et ne pas être réduite à un simple synonyme de « ressource ». Dans le cas ivoirien, le diplôme apparaît comme un capital dont le rendement est variable et qui n'est pas toujours ou qui est difficilement convertible en capital économique ou en capital social, notamment dans les milieux populaires.

Bibliographie générale

- Les livres

AMIN, S. (1967). *Le Développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*. Paris : Les éditions de minuits.

AMIN, S. (1973). *Le développement inégal*. Paris : Éd. de Minuit.

BADOUIN, R. (1971). *Économie rurale*. Armand Colin.

BARTH, F. (1969). *Ethnic Groups and Boundaries. The Social Organisation of Cultural Difference*. Ed., Boston.

BECKER, G. S. (1964). *Human Capital : A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. New York : Columbia University Press (for the National Bureau of Economic Research).

BENVENISTE, C. (1974) *La boucle du cacao : Côte d'Ivoire : étude régionale des circuits de transport*. Paris : ORSTOM.

BERGER, P. & LUCKMANN, T. (1996). *La construction sociale de la réalité*. Paris : Méridien-Klinscksieck, coll. « Sociétés ».

BOIDIN, B., POSTEL, N. & ROUSSEAU, S. (2009). *La responsabilité sociale des entreprises*. Septentrion.

BOLTANSKI, L. (1982). *Les cadres. La formation d'un groupe social*, Paris Minuit.

BOND, P. (2006). *Looting Africa : The Economics of Exploitation*. Zed Books / Bloomsbury.

BONTE, P. & IZARD, M. (Dir.), (2002) *Dictionnaire de l'ethnologie et de l'anthropologie*. Paris : Puf.

BOURDIEU, P. (2000). *Les structures sociales de l'économie*. Liber Paris : Éditions du Seuil.

BOURDIEU, P. (2000). *Les structures sociales de l'économie*. Paris : Le Seuil.

BOURDIEU, P. (1984). *Questions de sociologie*. Paris : Éditions de Minuit.

BOURDIEU, P. (1979). *La distinction. Critique sociale du jugement*. Éditions de Minuit, coll. Le sens commun.

BOURDIEU, P. (1994). *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*. Le Seuil.

BOURDIEU, P. (1980). *Le sens pratique*. Paris : Éditions de Minuit.

BOURDIEU, P., PASSERON J-C. (1970). *La Reproduction. Éléments pour une théorie du système d'enseignement*. Éditions de Minuit, coll. Sens commun.

- BOURGOIN, H. & GUILHAUME, P. (1979). *Côte d'Ivoire, économie et société*. Paris : Stock.
- BROWN, P. & HESKETH, A. (2004). *The Mismanagement of Talent : Employability and Jobs in the Knowledge Economy*. Oxford : Oxford University Press.
- BURT, R. S. (1992). *Structural Holes. The Social Structure of Competition*. Cambridge : Harvard University Press.
- CARDON, D. (2015). *A quoi rêvent les algorithmes ? Nos vies à l'heure du big data*. Paris : Seuil
- CASILLI, A. & TUBARO P. (2016). *Le phénomène « pro ana ». Troubles alimentaires et réseaux sociaux*. Paris : Presses des Mines.
- CHAMPAUD, J. (1983). *Villes et campagnes du Cameroun de l'Ouest*. Paris : ORSTOM
- CHAUVIN, P-M, GROSSETTI, M. & ZALIO, P.P. (2014). *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*. Sciences Po. Les Presses
- COLEMAN, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge (Mass.) : Havard University Press.
- COLIN, J-P. (1990). *La mutation d'une économie de plantation en basse Côte d'Ivoire*. Paris : Éditions de l'ORSTOM.
- CONTAMIN, B. & FAURE, Y.-A. (1990). *La bataille des entreprises publiques en Côte-d'Ivoire. L'histoire d'un ajustement interne*. Paris : Karthala-ORSTOM.
- CROZIER, M. & FRIEDBERG, E. (2014). *L'acteur et le système*. Points.
- DE BLIC, D. & LAZARUS, J. (2021). *Sociologie de l'argent*. La Découverte
- DE COSTER, M. (1992). *Introduction à la sociologie*. Ouverture sociologique.
- DEGENNE, A. & FORSE, M. (1994). *Les réseaux sociaux. Une approche structurale en sociologie*. Paris : Armand Colin, « U », 2^e édition 2004.
- DENNIELOU, I. (2024). *La VAE en travail social*. Éditions érès.
- DJADE K., (2011). *L'économie informelle en Afrique subsaharienne*. Études africaines, L'Harmattan.
- DUBAR, C. (1991). *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*. Armand Colin, Coll. U. Sociologie.
- DUBET, F. (2010). *Les places et les chances : repenser la justice sociale*, Collection *La République des idées*. Paris : Seuil.
- DUBET, F. (2006). *La justice sociale, quel partage ?* Seuil.

- DUDOUET, F-X. & VION, A. (2024). *Sociologie des dirigeants de grandes entreprises*. La Découverte, Repères Sociologie.
- DUMONT, R. (1962). *L'Afrique noire est mal partie*. Éditions du Seuil.
- DURKHEIM, E. (1938). *L'évolution pédagogique en France*. Paris : PUF.
- DURKHEIM, E. (1978). *De la division du travail social*. Paris : PUF, (1ère édition en 1893).
- DURKHEIM, É. (2003) [1897]. *Le Suicide. Étude de sociologie*. Édition établie par Philippe Besnard. Paris : PUF (Presses Universitaires de France), coll. *Quadrige – Grands textes*.
- DURU-BELLAT, M. (2006). *L'inflation scolaire : les désillusions de la méritocratie*. Paris : Éditions du Seuil.
- FABIANI, J-L. (2007). *Après la culture légitime : objets, publics, autorités*. Paris : L'Harmattan, collection *Logiques sociales*.
- FAURE, Y-A. (1992). *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire. Étude socio-économique d'un milieu professionnel*. Éditions de l'ORSTOM.
- FAURE, Y. A. (1989). *Le monde des entreprises en Côte d'Ivoire. Sources statistiques et données de structure*. Paris : AUPELF/UREF.
- FERGUSON, J. (2015). *Give a Man a Fish : Reflections on the New Politics of Distribution*. Duke University Press.
- FLEURY, L. (2016). *Sociologie de la culture et des pratiques culturelles*. Armand Colin
- FRIEDMANN, G. (1956). *Le travail en miettes*. Paris Gallimard.
- GAGLIO, G. (2021). *Sociologie de l'innovation*. PUF, Coll. Que sais-je ?
- GNABELI R. Y. (2018). *Retour sur l'objet de la sociologie. De la question scientifique au projet pédagogique*. Sénégal. L'Harmattan
- GOFFMAN, E. (1992). *La mise en scène de la vie quotidienne*. Tome II. Les relations en public, Paris, Minuit, coll. « Le sens commun ».
- GRAEBER, D. (2018). *Bullshit Jobs : A Theory*. First Simon & Schuster hardcover edition, New York : Simon & Schuster.
- GRAFMEYER, Y. & AUTHIER, J-Y. (2019). *Pour la sociologie urbaine*. Lyon : Presses universitaires de Lyon.
- GREGOIRE, E. & LABAZEE, P. (1993). *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, KARTHALA – ORSTOM.
- GUETAT-BERNARD, H. (2014). *Féminin-Masculin, genre et agricultures familiales*, Éditions QUAE.

HARRIGAN, M. (2015). *Le corps de l'esclave et les débuts de l'économie de plantation*, CRILLASH (Centre de Recherches Interdisciplinaires en Lettres, Langues, Arts et Sciences Humaines), coll. « Colloque international interdisciplinaire, Poétique et politique de l'altérité : colonialisme, esclavagisme, exotisme dans la littérature et les arts (17^e – 21^e siècles), le 12 mars 2015. Université des Antilles et de la Guyane », 2015.

HERVIEU-LEGER, D. & HERVIEU, B. (1979). *Le retour à la nature, au fond de la forêt... l'État*. Paris : Ed. du Seuil.

HIBOU, B. (2011). *Anatomie politique de la domination*, Hors Collection Sciences Humaines, La Découverte.

HONNETH, A. (2000). *La lutte pour la reconnaissance*. Paris : Cerf.

HONNETH, A. (2006). *La société du mépris. Vers une nouvelle théorie critique*. Traduit de l'allemand par Olivier Voirol, Pierre Rusch et Alexandre Dupeyrix. Paris : Éditions La Découverte.

HUGHES, E. C. (1971). *The Sociological Eye : Selected Papers*, Aldine-Atherton, Université de Michigan.

JEANNEAUX, P., PERRIER-CORNET, P. (2014). *Repenser l'économie rurale*. Éditions QUAE.

KEYNES, J. M. (1926). *The end of Laissez-faire*. London : Leonard and Virginia Woolf at the Hogarth Press

LAHIRE, B. (2013). *Dans les plis singuliers du social*. Éditions La Découverte.

LAHIRE, B. (2016). *Pour la sociologie : Et pour en finir avec une prétendue culture de l'excuse*. La Découverte.

LANGAN, M. (2018). *Néo-Colonialism and the Poverty of Development in Africa*. Palgrave Macmillan

LE BOTERF, G. (1995). *De la compétence : essai sur un attracteur étrange*. Paris : Éditions d'Organisation.

LEMIEUX, V. (1999). *Les réseaux d'acteurs sociaux*. Paris : PUF.

LEONARD, E. & VIMARD, P. (2005). *Crises et recompositions d'une agriculture pionnière en Côte d'Ivoire : dynamiques démographiques et changements économiques dans le Bas-Sassandra (Côte d'Ivoire)*. Paris : Karthala, IRD.

LESCURE, M., (1996). *PME et croissance économique : l'expérience française des années vingt*. Paris : Economica.

LIGHT, I. & BONACICH, E. (1988). *Immigrants entrepreneurs. Koreans in Los Angeles, 1965-1982*, University of California Press, Berkeley.

- MARX, K. & ENGELS, F. (1848). *Le manifeste du parti communiste*. Londres, Royaume-Uni.
- MARX, K. (1999) [1867]. *Le Capital*. Livre 1, trad. J. Roy, Paris : Flammarion.
- MAYER, N. (1986). *La boutique contre la gauche*. Paris : Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- MBEMBE, A. (2023). *La Communauté terrestre*. Paris, La Découverte.
- MEDA, D. (2003). *La société salariale*. Paris : La Découverte.
- MEILLASSOUX, C. (1971). *The Development of Indigenous trade and markets in West Africa*. Oxford UP
- MEILLASSOUX, C. (1977). *Terrains et théories*. Paris : Editions anthropos
- MENDEL, G. (1969). *La crise des générations. Études socio-psychanalytique*. Paris : Payot.
- MENDRAS, H. (1970). *La fin des paysans*. Paris : SEDEIS, 1967, Armand Colin.
- MERCKLE, P. (2016). *Sociologie des réseaux sociaux*. La Découverte, Coll. Repères, 3^e édition.
- MILARD, B. (2024). *Les nouvelles sociabilités*. Malakoff, Armand Colin, coll. « Coursus ».
- MILLET & MOREAU (dir.), (2011). *La société des diplômés*. La Dispute
- MINCER, J. (1974). *Schooling, Experience, and Earnings*. New York : Columbia University Press (for the National Bureau of Economic Research).
- MOTTEZ, B. (1971). *La sociologie industrielle*. Paris : PUF, Coll. Que sais-je ?
- N'DA, P. (2015). *Recherche et méthodologie en sciences sociales et humaines. Réussir sa thèse, son mémoire de master ou professionnel, et son article*. L'Harmattan.
- NEVEU, E. (2013). *Sociologie de Pierre Bourdieu*. Paris : La Découverte, Coll. « Repères »
- NOIRIEL, G. (2006). *Introduction à la socio-histoire*. Paris : La Découverte
- OFFERLE, M. (2021). *Ce qu'un patron peut faire. Une sociologie politique des patronats*. Paris : Gallimard, Collection NRF.
- OLIVIER DE SARDAN, J-P. (dir.) (2000). *Courtiers en développement. Les villages africains en quête de projets*. Paris : APAD-Karthala.
- OLIVIER DE SARDAN, J-P. (2021). *La revanche des contextes. Des mésaventures de l'ingénierie sociale en Afrique et au-delà*. Paris : Karthala.

- ONARD, E. & VIMARD, P. (2005). *Crises et recompositions d'une agriculture pionnière en Côte d'Ivoire : dynamiques démographiques et changements économiques dans le Bas-Sassandra (Côte d'Ivoire)*, Paris : Karthala, IRD.
- PAN, S.-Y., KING, L. & NOSRATI, E. (2025). *IMF, Structural Adjustment, and Poverty: A Cross-National Difference-in-Differences*. Political Economy Research Institute (PERI), University of Massachusetts. [Working Paper].
- PAULME, D. (1962). *Une société de Côte Ivoire hier et aujourd'hui les Bété*. Paris : La Haye.
- POLANYI, K. (1983). *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*. NRF, Paris : Gallimard.
- PONTHIEUX, S. (2006). *Le capital social*. Paris : La Découverte « Repères ».
- POUTIGNAT, P. & STREIFF-FENART, J. (2012). *Théories de l'ethnicité*. PUF.
- ROSTOW, W., (1999) [1965]. *Les étapes de la croissance économique*. Economica.
- RUF, F. (1988). *Stratification sociale en économie de plantation ivoirienne*. Thèse de doctorat en géographie, Université Paris X/Cirad.
- SAINSAULIEU, I. (dir.) (2008). *Par-delà l'économisme. La querelle du primat en sciences sociales*. L'Harmattan, Coll. Logiques sociales.
- SAINSAULIEU, I., SALZBRUNN M. & AMIOTTE-SUCHET L. (Dir.). (2010). *Faire communauté en société. Dynamique des appartenances collectives*, Presses universitaires de Rennes.
- SAINSAULIEU, I. & SAINT-MARTIN, A. (dir.), (2017). *L'innovation en eaux troubles. Sciences, techniques, idéologies*. Éditions du croquant.
- SCHMIDT AM BUSCH, H.-C. (2015). *La « reconnaissance » comme principe de la Théorie critique*, traduction dirigée par A.-P. Olivier et M. Roudaut. ENS Éditions, Lyon.
- SCHUMPETER, J. A. (1934) [1911]. *The Theory of Economic Development*. Cambridge : MA, Harvard University Press.
- SCHUMPETER, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York : Harper & Brothers.
- SERVET, J-M. (dir.), (2015). *La finance autrement : Les expérimentations sociales de la finance participative*. Éditions Charles Léopold Mayer.
- SIMMEL, G. (1908a). *Les pauvres*. Paris : PUF « Quadrige », trad. 1998 par Bernard Chokrane, introduction de Serge Paugam et de Franz Schultheis.
- SIMMEL, G. (1908b). *Sociologie. Essai sur les formes de la socialisation*. Paris : PUF.
- SIMMEL, G. (1917), *Sociologie et épistémologie*, Paris : PUF.

SIMONET, M. (2018). *Le travail invisible : L'inégalité dans la reconnaissance des métiers*. Paris : La Découverte.

SIMONET, M. (2018). *Travail gratuit : la nouvelle exploitation ?* Paris : Textuel, coll. « Petite Encyclopédie critique ».

SIRIEX, P-H. (1986). *Houphouët-Boigny ou la sagesse africaine*. Paris : Edition NEA et Nathan.

SOKO, C. (2011). *Les entrepreneurs informels en Côte d'Ivoire. Entre l'État, le Marché et les circuits de financement*. Études africaines, L'Harmattan.

SOKO, C. (2009). *Les modèles de microfinances en Côte d'Ivoire. Origine, organisation et impact*. Etudes africaines. L'Harmattan.

TERRAY, E. (1995). *L'État, le pouvoir et la société en Côte d'Ivoire*. Karthala

WEBER, M. (1964) [1905]. *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Paris : Plon, coll. Presses Pocket.

WEBER, M. (1971) [1922]. *Économie et société*. Paris : Plon.

WILKS, I. (1975). *Asante in the Nineteenth Century : The structure and Evolution of a political Order*. Cambridge : Cambridge University Press.

- **Les articles**

AFFESSI, A.S., YAPO, A.K. & BROU, G.G. (2022). Genre et Accès au Foncier : Étude Comparative des Modes d'Acquisition de la Terre chez les Femmes du Sud et du Nord de la Côte d'Ivoire : Cas d'Akoupé et Becouéfin ; Nahoualakaha et Torgokaha. *European Scientific Journal*, ESJ, 18(2), 52-66.

AFFOU, Y.S. & TANO, K. (1988). La boucle du cacao en Côte d'Ivoire : une situation migratoire inversée. *Migration, changements sociaux et développement*, Série Colloques et séminaires, 122, 307-315.

ALPHANDERY, P., BILLAUD, J.P. (2009). Retour sur la sociologie rurale. *Études rurales*, 183, 9-22.

ANZALONE, G., BARRAUD de LAGERIE, P., & DEBRIL, T. (2011). Sociologie des activités marchandes. Barthélémy, Fabienne. Sociologie de l'action organisée : nouvelles études de cas. *De Boeck*, 9782804162436. fhal-01395436f [En ligne].

BAMBA, M. TUO, S.K. & DUGUAY B. (2020). Perception de l'entrepreneuriat en Côte d'Ivoire : Un état préliminaire de la situation chez les étudiants. *Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation*, 10 (3), [En ligne].

- BALLET, J., GARIMENTRAND, A. & KAMALA, M. (2025). Empowerment et aspiration des femmes dans le commerce équitable. Une analyse qualitative dans le textile en Inde. *Mondes en développement*, 53 (1), 143-162.
- BALLET, J. & GONDARD, C. (2024). Évaluer les avancées du développement. Contextes et périmètres des politiques en question : introduction. *Mondes en développement*, 207 (3), 7-12.
- BARNES, J. A. (1954). Class and Committees in a Norwegian Island Parish. *Human Relations*, 7(1), 39-58.
- BEKOIN, T. R. (2015). L'État et l'ivoirisation du commerce en Côte d'Ivoire. *En-Quête*, 29, 141-166.
- BERGERON, H., CASTEL, P. & NOUGUEZ, E. (2013). Éléments pour sociologie de l'entrepreneur-frontière. Genèse et diffusion d'un programme de prévention de l'obésité. *Revue française de sociologie*, 54 (2), 263-302.
- BEUVIER, F., (2020). La figure du "cadet" Grassfields. Contribution à l'histoire d'un concept anthropologique. *Cahiers d'études africaines*, 237, 31-61.
- BIDART, C., HUREAUX, D. (2015). Panel de Caen. La vie et les réseaux. [Rapport de recherche] Laboratoire d'économie et sociologie du travail (LEST). *Maison de la recherche en sciences humaines (MRS) de Caen*. 2015 [En ligne].
- BIGI, M., COUSIN, O., MEDA, D., SIBAUD, L., WIEVIORKA M. (2015). *Travailler au xx^e siècle. Des salariés en quête de reconnaissance*. Paris : Robert Lafont.
- BOIDIN, B., LAUTIER, M. & TREILLET, S. (2023). Concepts et théories du développement (chapitre). *Grand manuel d'économie politique*, 428-436.
- BLASIUS, J. & FRIEDRICHS J. (2003). Les compétences pratiques font-elles partie du capital culturel ? *Revue française de sociologie*, 3 (44), 549-579.
- BOLTANSKI, L. (1979). Taxinomies sociales et luttes de classes. *Actes de la recherche en sciences sociales*. 29, 75-106.
- BOUQUET, C. (2003). Le poids des étrangers en Côte d'Ivoire. *Annales de Géographie*, 603, 115-145.
- BONACICH, E. (1993). The other side of Ethnic Entrepreneurship : A Dialogue with Waldinger, Aldrich, Ward and associates. *International Migration Review*, 27, 685-702.
- BOURDIEU, P. (1979). Les trois états du capital culturel. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 30, 3-6.
- BOURDIEU, P. (2003a). La fabrique de l'habitus économique. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 150, 79-150.
- BOURDIEU, P. (1980). Le capital social : notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 3, 2-3.

BOURON, J-B., CARROUE, L. & MATHIAN, H. (2022) Représenter et découper le monde : dépasser la limite Nord-Sud pour penser les inégalités de richesses et le développement. *Géocofluences* [en ligne].

BOZON, M., CHAMBOREDON, J.-C. (1980). L'organisation sociale de la chasse en France et la signification de la pratique. *Ethnologie française*, 35 (1), 55-88.

BRAUDY, R. & JUCHS, J-P. (2007). Définir l'identité. *Hypothèses*. Paris : Éditions de la Sorbonne.

BRUNO L., (1995). Coup de cacao en Côte d'Ivoire : Économique politique d'une crise structurelle. Paris : Éditions Karthala.

BURT, R. S. (1995). Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur. *Revue française de sociologie*, 36 (5), 599-628.

CADOT, O., de MELO, J., PLANE, P., WAGNER, L. & WOLDEMICHAEL, M.T. (2015). Industrialisation et transformation structurelle : l'Afrique sub-saharienne peut-elle se développer sans usines ? *Document de travail Ferdi, P143*, (Également Papier de Recherche AFD, n°2015-10, Octobre.) [En ligne].

CARRE, O. (1986). À propos de Weber et l'Islam. *Archives des sciences sociales des religions*. 61 (1), 139-152.

CHANTELAT, P. (2002). La Nouvelle Sociologie Économique et le lien marchand : des relations personnelles à l'impersonnalité des relations. *Revue française de sociologie*, 3(43), 521-556.

CHATAIGNER, J. (1997). François Ruf, Booms et crises du cacao. *Économie rurale*, 239, 61-62.

CHAUVAC, N. & HUGUES, F. (2024). Trajectoires et relations sociales : le quartier comme ressource et contrainte. *ARCS. Analyse de réseaux pour les sciences sociales, dossier « Chaînes relationnelles »* [En ligne], <https://doi.org/10.46298/arcs.10995>.

CHAUVEAU, J-P. (2000). Question foncière et construction nationale en Côte d'Ivoire. Les enjeux silencieux d'un coup d'État. *Politique africaine*, 78 (2), 94-125.

CHAUVEAU, J-P. & DOZON, J-P. (1985). Colonisation, économie de plantation et société civile en Côte d'Ivoire. *Anthropologie et histoire. Cahiers ORSTOM. Série Sciences humaines*, 21 (1), 63-80.

CHAUVEAU, J-P & DOZON, J-P. (2000). La Côte d'Ivoire entre démocratie, nationalisme et ethnonationalisme. *Politique africaine*, 78, [En ligne].

FORSE M., (1991). Les réseaux de sociabilité : un état des lieux. *L'Année sociologique*, 41, 247-264.

- FORSE, M. (2002). Les réseaux sociaux chez Simmel : les fondements d'un modèle individualiste et structural. In : DEROCHE-FORSE, M. & LANGLOIS S. (1997) Réseaux, structures et rationalités. *L'Année sociologique*, 47 (1), pp. 27-35.
- FORSE, M. (2008). Définir et analyser les réseaux sociaux. Les enjeux de l'analyse structurale. *Informations sociales*, 147, 10-19.
- FRECHOU, H. (1955). Les plantations Européennes en Côte d'Ivoire. *Les cahiers d'Outre-Mer*, 29 (8), 56-83.
- CHESEL, M.-E. (2022). Du sucre, des robes, de la sueur et des larmes. Une approche historique de l'éthique de l'achat. *Sociologie du travail*, 64(1-2), 1-20.
- CHEVASSU, J-M. & VALETTE, A. (1977). Les modalités et le contenu de la croissance industrielle de la Côte d'Ivoire. *O.R.S.T.O.M.*
- CHEVASSU, J-M. (2001). Une crise sous la crise ou l'impossible compétitivité : quarante ans d'industrialisation en Côte d'Ivoire. *Afrique contemporaine*, 198, 10-26.
- CISSE, C. (2012). Une migration de longue durée d'une diaspora marchande sahélo-soudanaise vers le golfe de Guinée. *Migrations Sociétés*, 144 (6), 147-162.
- CLIGNET, R. & FOSTER, PH. (1965). Ethnicité et emploi de bureau. *Sociologie du travail*, 7^e année, 2, 151-161.
- CLOUET, H. (2023). Les quatre usages du concept de l'armée de réserve. *Actuel Marx*, 73 (1), 134-154.
- COLIN, J-P. & RUF F. (2011). Une économie de plantation en devenir. L'essor des contrats de Planter-Partager comme innovation institutionnelle dans les rapports entre autochtones et étrangers de Côte d'Ivoire. *Revue du Tiers-Monde*, 207 (3), 169-187.
- CONTAMIN, B. & MEMEL-FOTEH, H. (1997) (éds). Entreprises publiques et désengagement de l'État en Côte d'Ivoire. *Le modèle ivoirien en questions : crises, ajustements, recompositions*. Paris : ORSTOM/Karthala.
- DAVIS, K. (1940). The sociology of parent-youth conflict. *American sociological Review*, 5(4), 523-534.
- DEVRIESE, M. (1989). Approche sociologique de la génération. *Vingtième siècle, revue d'histoire*, 22, 11-16
- DOZON, J-P. (1977). Économie marchande et structures sociales : le cas des Bété de Côte d'Ivoire. *Cahiers d'Études Africaines*, 68, 463-483.
- DOZON, J-P. (2005). Les bétés : une création coloniale. In : Jean-Loup Anselme et Elikia M'bokolo, *Au cœur de l'identité...*, 1985, 49-85.
- DUBOIS, J. (1999). Déclin du salariat et avènement des indépendants. *La jaune et la rouge*, 549, [en ligne]

- DUMAS, A. (1968). Sociologie de la société industrielle et ecclésiologie. *Études théologiques et religieuses*, 43 (4), 265-283.
- FAURE, Y. A. (1979). L'épicerie parisienne au XIXe siècle ou la corporation éclatée. *Le Mouvement social*, 89, 113-130.
- DRAELANTS, H. & BALLATORE, M. (2014). Capital culturel et reproduction scolaire. Un bilan critique. *Revue française de pédagogie*, 186, 115-142.
- GARCIA-PARPET, M-F. (2014). Marché, rationalité et faits sociaux totaux : Pierre Bourdieu et l'économie. *Revue Française de Socio-Économie*, 13 (1), 107-127.
- GASTELLU, J-M. (1980). Mais, où sont donc ces unités économiques que nos amis cherchent tant en Afrique ? *Cahiers ORSTOM. Série Sciences Humaines*, 17, 3-11
- GASTELLU, J-M. & TUPAYACHI, B.E. (1994). Le marché dans les économies paysannes. In, Aubertin Catherine, Cogneau Denis. *Marché et développement. Cahiers des sciences humaines*, 30, 157-178.
- GASTELLU, J-M. (1988). Individualisme, Ethnocentrisme. Réflexions sur l'économie rurale de l'Afrique noire. *Centre d'étude d'Afrique noire*, Institut d'Études Politiques de Bordeaux, 19, ORSTOM.
- GENEL, K. (2022). La théorie de la reconnaissance d'Axel Honneth à l'épreuve de la crise sanitaire : travail, labour et contribution sociale. *Sociologie du travail*, 64 (1-2) [En ligne].
- GNABELI, R. Y. & LOGNON, S. J-L. (2010). Construction sociale du monopole dans l'économie informelle abidjanaise. *Itinéraris plus*, 8 (8), 121-136.
- GNABELI, R. Y. (2009). La production d'une identité autochtone en Côte d'Ivoire. *Journal des anthropologues*, 114-115, 1-18.
- GOIN BI, Z. T. & KOUTOU, C. N. (2019). De la privatisation à la marchandisation de l'éducation en Côte d'Ivoire. *Revue internationale d'éducation de Sèvres*, 82, 85-92.
- GRANOVETTER, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78, 45-74.
- GRANOVETTER, M. (1985). Economic Action and Social Structure : The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- GRIS, F. (2023). On ne naît plus paysan, on le devient. Sur quelques récits néoruraux français contemporains. *Revue des sciences humaines*, 349, 189-202.
- HONNETH, A. (2003a). Redistribution as Recognition : A Response to Nancy Fraser. *Redistribution or Recognition ? A Political-Philosophical Exchange*, Honneth & Fraser, Verso, New York, 110-197.
- HUGHES, E. C. (1996). Le regard sociologique. Essais sociologiques. Textes rassemblés et présentés par Jean-Michel Chapoulie, Paris : Éditions de l'EHESS.

- HUMBERT, M. (1986). La socio-dynamique industrialisante. Une approche de l'industrialisation fondée sur le concept de système industriel mondial. *Tiers-Monde*, tome 27, 107 (27), 537-554.
- JURAIN, S. (2012). Le social shopping : un nouveau mode de e-commerce ? *Sciences de l'information et de la communication*. [En ligne].
- KAPLAN, A. & HAENLEIN, M. (2010). Mondes virtuels : retour au réalisme. *L'Expansion Management Review*, 138, 90-102.
- KERNEN, A. & VULLIET, B. (2008). Petits commerçants et entrepreneurs chinois au Mali et au Sénégal. *Afrique contemporaine*, 228 (4), pp. 69-94.
- KLEIN, J-L. (2017). Social innovation, universities and the question for social transformation. *Higher Education in the World*, 6, 165–178.
- LAMANTHE, A. (2001). Petites entreprises à l'épreuve de la rationalisation. Cas de la transformation des fruits et légumes en Provence, des années soixante aux années quatre-vingt-dix. *Revue française de sociologie*, 42 (3), 509-536.
- LAMANTHE, A. (2014). Les restructurations, entre opportunités et contraintes : des cadres, ingénieurs et techniciens en reconversion créent leur entreprise dans le secteur des énergies renouvelables. *Travail et emploi*, 6344, 69-84.
- LACAZE, L. (2013). L'interactionnisme symbolique de Blumer revisité. *Sociétés*, 121 (3), 41-52.
- LAMINE, A-S. (2005). L'ethnicité comme question sociologique. *Archives de sciences sociales des religions*, 131-132, [En ligne].
- LAZEGA, E. (1995a). Les trous structuraux. *Revue française de sociologie*, 36 (4), 779-781.
- LEDUC, S. & ROCHE, A. (2021). Ce que la mondialisation fait aux petits patrons d'industrie : Enquête dans la coutellerie thiernoise. *Sociologie*, 12 (4), 351-364.
- LE GUEN, T. (2004). Le développement agricole et pastoral du Nord de la Côte d'Ivoire : problèmes de coexistence. *Cahiers d'Outre-Mer*, 226-227, 259-288.
- LE VELLY, R. (2007). Le problème du désencastrement. *Revue du MAUSS*, 1, 241-256.
- LETANG, M. (2016). La néo-ruralité existe aussi au Sud ! *Pour*, 229 (1), 20-34.
- LIBERSKI-BAGNOUD, D. (2019). La face inappropriable de la Terre. Une autre façon d'instituer le rapport au sol et aux choses (Afrique de l'ouest). *Revue juridique de l'environnement*, Hors-Série, 18, 43-54.
- LICOPPE, C., PHARABOD, A-S. & ASSADI, H. (2002). Contribution à une sociologie des échanges marchands sur internet. *Réseaux*, n°116-FT R&D / Hermès Sciences Publications [En ligne].

- LIPIETZ, A. (1988). Les conditions aux limites des politiques d'industrialisation dans le Tiers Monde. *Tiers-Monde*, 115 (29), 1021-1028.
- LOSCH, B. (2000). La Côte d'Ivoire en quête d'un nouveau projet national. *Politique africaine*, 78 (2), 5-25.
- LUCA, N. & MALDINIER, R. (2016). Les entreprises face aux religieux. *Archives des sciences sociales des religions*, 175, 11-23.
- MARNIESSE, S. (1999). La dynamique des microentreprises. Un bilan d'enquêtes récentes. *DIAL*, Paris I-Sorbonne [en ligne].
- MAYER, N. (1985). Les attitudes économiques des petits commerçants français. *Économie Rurale*, 169, 34-37.
- MBOW, P. (2000). Démocratie, droits humains et castes au Sénégal. *Journal des Africanistes*, 70, 71-91.
- MEDA, D. (2022). Quel fondement pour la reconnaissance des travailleurs essentiels ? *Sociologie du travail*, 64 (1-2), [en ligne].
- MENDRAS, H. (1990). La sociologie rurale de 1950 à 1990. *Économie rurale*, 200, 30-31.
- MERCIER, C. & SIMONA, G. (1983). Le néo-ruralisme : nouvelles approches pour un phénomène nouveau. *Revue de géographie alpine*, 71 (3), 253-265.
- MERLIERE, Y., JACOMET, D. & CHABALLIER, E. (2011). L'impact du commerce électronique en matière de solde et de promotion. *CREDOC, Institut français de la mode*, Rapport [En ligne].
- MEYER-BISCH, P. (2015). Le capital culturel, une notion peu développée en économie. *Document de travail de l'IIEDH n°22, série Économie et droits humains*.
- MOATTY, F. (2004). L'évolution du rôle du capital scolaire dans le modèle sociétal français d'accès à l'informatique au travail. Massification ou démocratisation de l'accès. *Réseaux*, 5, 127-128.
- NIANGORAN-BOUAH, G. (1978). Idéologie de l'or chez les Akan de Côte d'Ivoire et du Ghana. *Journal des Africanistes*, 48 (1), 127-140.
- NOLAND, M. (2007). Religions, islam et croissance économique. L'apport des analyses empiriques. *Revue française de gestion*, 171, 97-118.
- OGUNSOLA, J. I. (1983). L'officiel, le parallèle et le clandestin. Commerces et intégration en Afrique de l'Ouest. *Politique africaine*, 9, 29-51.
- PASSERON, J-C. (1982). L'inflation des diplômes. Remarques sur l'usage de quelques concepts analogiques économiques. *Revue française de sociologie*, 23 (4), 551-584.
- PECOUD, A. (2012). Immigration, entrepreneuriat et ethnicité. *Métropoles* [en ligne].

- PECOUD, A. (2004b). Réseaux, ethnicité et institutions dans les économies immigrées. *Hommes & Migrations*, 1250, 13-23.
- PLESSIS, A. (1997). L'opinion des Français sur le monde de la boutique. In : Jacques Marseille (dir.), *La Révolution commerciale en France : du Bon Marché à l'hypermarché*, Paris, Le Monde éditions, 11-12, 11-18.
- POLANYI, K. (1975). L'économie en tant que processus institutionnalisé. In : POLANYI K., ARENSBERG C, PEARSON H. (Ed.), *Les systèmes économiques dans l'histoire et la théorie*. Paris : Larousse Université.
- POITIER, V. (2018). Dominique Cardon, *A quoi servent les algorithmes ? Nos vies à l'heure du big data* (Seuil, 2015) », *Sociologie* [En ligne].
- POUTIGNAT, P. & STREIFF-FENART, J. (2017). L'ancrage social des différences culturelles. L'apport des théories de l'ethnicité. *Diogenes*, 258, 259, 260, 71-83.
- PYPE, K. (2015). Devenir un diplômé à Kinshasa. L'éducation à l'intersection de la politique et de l'économie urbaine. *Diversité urbaine*, 15 (1), 5-26.
- RENAHY, N. (2010). Classes populaires et capital d'autochtonie. Genèse et usages d'une notion. *Regards sociologiques*, 40, 9-26.
- RETIERE, J-N. (2003). Autour de l'autochtonie. Réflexions sur la notion de capital social populaire. *Politix*, 63 (16), 121-143.
- ROLLE, P. (1967). Problèmes et méthodes de la sociologie industrielle. Les formes de travail. *Bulletin de psychologie*, 256 (20), 568-574.
- RUF, F. (2020). Au cœur des cycles du cacao et des conflits en Afrique de l'Ouest. Le triangle Côte d'Ivoire, Ghana et Burkina Faso. *Revue Internationale des Études du Développement*, 243, 199-231.
- SAGLIETTO, L. (2006). Quelques points de repères dans l'étude des réseaux par la théorie des graphes. *Networks and Communication Studies NETCOM*, 20 (1-2), 195-216.
- SAINSAULIEU, I. & ZUFFEREY, E. (2018). L'identité projetée des DRH. *Sociologies* [en ligne].
- SAINSAULIEU I & KIM J., (2021). Lost in translation ? Les sciences humaines et sociales dans les formations d'ingénieurs. *The Conversation* [En ligne].
- SAWADOGO, A. (1978). L'agriculture en Côte d'ivoire. *Études rurales*, Les firmes multinationales et le développement. 459-460.
- SIMMEL, G. (1990). Digressions sur l'étranger. In : Grafmeyer, I. & Joseph, I. (Eds.), *L'École de Chicago*. Paris : Aubier, 53-59.
- SINGH, A. (1988). La révolution industrielle inachevée du Tiers Monde. Perspectives et politiques de reprise. *Tiers-Monde*, 115 (29), 909-927.

TIOTSOP, F., GUILLOTREAU, P. & ROUCHIER, J. (2014). Le rôle de la confiance dans les relations marchandes : le cas du marché de poisson de Kribi. *Revue française de socio-économie*, Hors série, 189-220.

TREMINTIN, J. (2025). Livre ouvert : la validation des acquis par l'expérience (VAE) dans tous ses états. *Didier Dubasque* [En ligne].

VAMPO, C. (2021). Les cheffes d'entreprise du Togo et la reproduction des hiérarchies politiques et sociales. *Anthropologie & développement*, 52, 125-141.

VERNEAU, P. (2023). Certifier des compétences en formation a-t-il un sens ? *Formation emploi*, 115-138, Analyse des pratiques d'évaluation par des professionnels d'entreprise [En ligne].

WEBER, F. (2000). Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles. Une ethnographie économique après le grand partage. *Genèse*, 41, 85-107.

ZALC, C. (2012). Les petits patrons en France au 20^e siècle ou les atouts du flou. *Vingtième siècle, Revue d'histoire*, 114, 53-66.

ZALIO, P.P. (2004). L'entreprise, l'entrepreneur et les sociologues. *Entreprises et Histoire*, 35, 16-30.

ZANGAOU, M. (2016). Le phénomène de distinctions sociales en milieu casté de l'espace sahélien : cas du Niger. *DICAMES, l'Archive scientifique ouverte du CAMES*, 225-246.

- **Littérature grise**

Stratégies pour l'emploi des jeunes en Afrique – BAD 2017 (Rapport)

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, 2014, *Fostering entrepreneurial youth*, rapport de la réunion, tenue du 11 au 13 novembre 2014 à Vienne.

Rapport national sur le développement humain – 2013

www.prodem.ungs.edu.ar/blog/2014/10/icsed_english/, consulté le 8 février 2015

www.africaintelligence.fr « Côte d'Ivoire : Alassane Ouattara supprime les exonérations fiscales des multinationales implantées localement », décembre 2024.

<https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SL.UEM.TOTL.ZS?locations=CI>

AFD, 2016 « Les producteurs de cacao de Côte d'Ivoire vivent toujours dans la pauvreté »

Barry Callebaut, Cocoa farmers' agricultural practices and livelihoods in Côte d'Ivoire, AFD, 2016.

OIT, Institut national de la statistique (INS), Programme international pour l'abolition du travail des enfants (IPEC) - 2013

Les annexes

Annexe 1

Guide d'entretien 1

Titre : « Les compétences culturelles des patrons de PME de la commune de Yopougon »

A- PRESENTATION DE VOTRE ENTREPRISE :

Qst. 1 : Pouvez-vous me parler de votre entreprise ?

- Depuis combien d'années existe-t-elle ?
- Quelle est sa forme juridique ?
- Combien de personne travaillent avec vous ?

Qst. 2 : Quel bilan pouvez-vous faire aujourd'hui ?

- Parlez-moi des difficultés que vous avez rencontrées ou que vous rencontrez
- N'avez-vous pas bénéficié d'opportunités ?
- N'y a-t-il pas une petite anecdote sur ce sujet ?
- Pouvez-vous me dire quelques mots sur vos projets à moyen et long terme ?

B- VOTRE TRAJECTOIRE SOCIALE ET PROFESSIONNELLE :

Qst. 3 : Que pensez-vous de l'école ?

- Avez-vous eu la chance d'être scolarisé(e) ? Si oui, jusqu'à quel niveau ?
- Selon vous qu'est-ce que l'école et les diplômes apportent à un individu ?
- Qu'est-ce qu'ils vous ont apporté à vous ?

Qst. 4 : Parlez-moi de ce que vous avez fait après l'école ?

- Avez-vous fait des stages, des formations ou des CDD, CDI ? Pourquoi ?
- Avez-vous fait des formations après l'école ? Pourquoi ?

Qst. 5 : Comment pouvez-vous résumer cette période qui précède votre entrée dans l'entrepreneuriat ?

- A-t-elle été déterminante dans votre prise de décision ? Si oui, comment ?

Qst. 6 : Pensez-vous que pour un petit patron il est nécessaire d'avoir des diplômes ou un parcours professionnel ?

C- VOTRE CHOIX POUR L'ENTREPRENEURIAT :

Qst. 7 : Pouvez-vous me parler des raisons qui vous ont amené à vous engager dans l'entrepreneuriat ?

- L'avez-vous fait pour l'argent ?

- Ce choix était-il lié à une opportunité qui se présentait à vous ?
- Quelles étaient vos réelles motivations ?
- Vos proches (parents et amis) ont-ils quelque chose à voir avec ce choix ?
- Avez-vous été influencé(e) par d'autres choses ?

Qst. 8 : Vous sentiez-vous capable de le faire au moment de vous lancer ?

- Étiez-vous sûr de pouvoir le faire ?

Qst. 9 : Que représente pour vous la création d'entreprise ?

- A-t-il un sens particulier pour vous ?
- A-t-il une signification particulière dans votre quartier et dans votre famille ?

Qst. 10 : Pour un entrepreneur, que représente l'argent en général et qu'est-ce qu'il représente pour vous ?

- Avez-vous aujourd'hui la même considération que vous aviez de l'argent avant de devenir patron ?
- Qu'est-ce qu'on disait de l'argent dans votre famille et autour de vous ?

D- QUESTIONS PRATIQUES :

Qst. 11 : Dites-moi, de quoi a-t-on besoin pour monter sa boîte, ce qui est le plus important ?

- Faut-il nécessairement avoir des compétences pratiques en termes de savoir-faire ?

Qst. 12 : Pouvez-vous me parler de la création de votre entreprise ?

- Comment vous-y êtes parvenu ?
- Comment avez-vous trouvé l'argent pour le faire ?

Qst. 13 : Parlez-moi de l'importance des relations en tant qu'entrepreneur.

- Sont-elles importantes pour pouvoir entreprendre ?
- Où construisez-vous vos relations ? Au sein de votre confession religieuse, de votre parti politique, de votre groupe ethnique, de vos amis, parmi vos collègues entrepreneurs ?

Qst. 14 : Peut-on réussir en tant qu'entrepreneur si l'on n'est pas soutenu ?

- Pouvez-vous me parler de votre propre expérience ?
- Qui vous a soutenu au moment de la création de votre entreprise et quels types de soutien vous ont-ils apporté ?

-

E- INFORMATIONS SOCIODEMOGRAPHIQUES :

Qst. 15 : Pouvez-vous me parler un peu de vous ?

- Racontez-nous svp l'ambiance familiale dans laquelle vous avez grandi ?
- Comment étaient vos parents avec vous ?
- Quelles étaient leurs activités ?

Qst. 16 : Avez-vous toujours vécu avec vos parents ?

- Chez qui d'autres avez-vous vécu ?
- Pouvez-vous nous parler de l'ambiance ?

Qst. 17 : Parlez-moi des endroits où vous aimiez le plus vous rendre pendant votre jeunesse ?

- Vous-y alliez seul ou bien accompagné ?
- Qu'est-ce que ces endroits représentaient pour vous ?

Qst. 18 : Parlons maintenant de religion si vous voulez bien.

- Que représente pour vous la religion ?
- Est-elle présente dans votre famille ?
- Fréquentez-vous les lieux religieux ?
- Quels sont vos rapports avec les autres fidèles ?
- A-t-elle un lien avec votre choix de créer votre entreprise ?

F- VOTRE OPINION SUR L'ENTREPRENEURIAT :

Qst. 19 : Que pensez-vous de l'entrepreneur par rapport au salarié ?

- Auriez-vous voulu être salarié ?
- Si l'occasion de présentait, accepteriez-vous devenir salarié ?
- Pensez-vous qu'être entrepreneur en Côte d'Ivoire est mieux que dans les pays voisins ?

Qst. 20 : Que pensez-vous de la politique ?

- Pensez-vous qu'un entrepreneur doit s'intéresser aux questions politiques ?
- Y aurait-il un avantage pour un entrepreneur d'être membre d'un parti politique ?
- Auriez-vous souhaité être membre d'un parti politique ?

Guide d'entretien 2

Titre : Du statut de planteurs à celui d'entrepreneurs agricoles du cacao et du café : un capital d'autochtonie indispensable ?

A- PRESENTATION DE L'ENQUETE ET DE SON ACTIVITE :

Qst. 1 : Pouvez-vous me parler de votre activité agricole ?

- Comment êtes-vous arrivé à l'agriculture ?
- Depuis combien d'années exercez-vous cette activité ?
- Qu'est-ce qui a motivé votre choix pour une activité agricole ?
- Quel sens donnez-vous à ce choix ?
- Sachant qu'il s'agit d'activité physique, est-elle éprouvante pour vous ?
- D'autres personnes vous assistent-elles dans vos activités ?
- Comment s'organise votre travail dans la journée et dans la semaine ?

Qst. 2 : Quel bilan faites-vous aujourd'hui ?

- Parlez-moi des bénéfices de votre activité pour vous et pour votre famille ?
- S'agit-il seulement de bénéfices financiers ? N'y-a-il pas d'autres types de bénéfices liés à votre choix pour cette activité ?
- Prévoyez-vous de continuer cette activité pendant encore longtemps ? Pourquoi ?
- N'avez-vous pas d'autres activités et/ou projets en dehors du monde agricole ?
- Comment les avez-vous réalisés ou comment comptez-vous les réaliser ?

B- VOTRE TRAJECTOIRE SOCIALE DE L'ENQUÊTE :

Qst. 3 : Que pensez-vous de l'école ?

- Avez-vous eu la chance d'être scolarisé(e) ? Si oui, jusqu'à quel niveau ?
- Selon vous qu'est-ce que l'école et les diplômes apportent à un individu ?
- Qu'en est-il de votre cas ? Votre parcours scolaire a-t-il un lien avec le monde agricole ?
- Où avez-vous passé votre cursus scolaire (en ville ou au village) ?
- Avez-vous suivi des formations agricoles ?

Qst. 4 : Parlez-moi de ce que vous avez fait après l'école ?

- Avez-vous été en situation de stage, d'emploi ? Si oui dans quel domaine d'activité ?
- Comment pouvez-vous résumer la période qui précède votre insertion dans le monde agricole ?
- A-t-elle été déterminante dans votre prise de décision ? Si oui, comment ?
- Comment avez-vous appris le travail de la terre ?

Qst. 5 : Pouvez-vous me parlez un peu de vous ?

- Racontez-moi svp l'ambiance familiale dans laquelle vous avez grandi ?
- Comment étaient vos parents avec vous ?
- Quelles étaient leurs activités ?
- Etes-vous originaire de la région ? Si non, comment s'est faite votre migration et votre installation dans la région ?

Qst. 6 : Avez-vous toujours vécu avec vos parents ?

- Chez qui d'autres avez-vous vécu ?
- Pouvez-vous parler de l'ambiance ?

Qst. 7 : Parlez-moi des endroits où vous aimiez le plus vous rendre pendant votre jeunesse ?

- Vous-y alliez seul ou bien accompagné ?
- Qu'est-ce que ces endroits représentaient pour vous ?

Qst. 8 : Parlons maintenant de religion si vous voulez bien.

- De quelle religion êtes-vous ?
- Que représente pour vous la religion ?
- Est-elle présente dans votre famille ?
- Fréquentez-vous les lieux religieux ?
- Quels sont vos rapports avec les autres fidèles ?
- A-t-elle un lien avec votre choix de travailler la terre ?

C- LE CHOIX DE L'INSERTION DANS UNE ACTIVITE AGRICOLE :

Qst. 9 : Revenons sur les raisons qui vous ont conduit à l'activité agricole.

- L'avez-vous fait pour l'argent ?
- Ce choix était-il lié à une opportunité qui se présentait à vous ?
- Y avait-il d'autres raisons qui ont motivé votre choix pour l'agriculture ?
- Vos proches (parents et amis) ont-ils quelque chose à voir avec ce choix ?
- Avez-vous été influencé(e) par d'autres choses ?
- Pourquoi cette activité et non pas une autre ?

Qst. 10 : Vous sentiez-vous capable de le faire au moment de vous lancer ?

- Etiez-vous sûr de pouvoir le faire ?
- Disposiez-vous des ressources financières et de capacités techniques et physiques que demande une telle activité ?

Qst. 11 : Pourquoi avoir choisi de produire du cacao et/ou du café et pas une autre ?

- Ces cultures ont une signification particulière pour vous ?
- Qu'est-ce cela représente dans votre région ?
- Comment avez-vous acquis les terres que vous cultivez ?
- Pensez-vous avoir fait le bon choix ? Pourquoi ?

D- LE RELATIONNEL AUTOUR DU CACAO ET DU CAFE

Qst. 12 : Parlez-moi des rapports qui vous entre les producteurs du village et de la région ?

- Existe-t-il des formes de solidaires entre vous ?
- Comment faites-vous face à la problématique de la main d'œuvre qui est de plus en plus rare dans la région ?
- Existe-t-il des stratégies pour y faire face efficacement ?
- Faut-il nécessairement avoir des compétences pratiques en termes de savoir faire ?
- Existe-t-il des différences entre producteurs autochtones et allogènes ?

Qst. 13 : Parlez-moi des rapports avec les autres producteurs en dehors du cacao et du café

- Vous invitent-ils à participer aux activités de leurs communautés ?
- Participez-vous aux activités des autres communautés ethniques et religieuses qui composent le village ?
- Existe-t-il des activités qui favorisent le rapprochement des différentes communautés dans le village et la région ?
- Quels sont les rapports entre les différentes communautés ?
- En tant que producteur agricole, pensez-vous qu'il est nécessaire d'entretenir des bonnes relations avec les autres ? Pourquoi ?
- Comment et où construisez-vous vos relations ? Au sein de votre communauté religieuse ? A l'intérieur de votre groupe ethnique ? Parmi les autres producteurs de cacao et de café ?
- Pourquoi ?

Qst. 14 : Peut-on réussir en tant que producteur agricole si on n'a pas de soutien ?

- Pouvez-vous me parler de votre propre expérience ?
- Quels types de soutiens attendiez-vous des autres ?
- Les avez-vous reçus ? ont-ils été à la hauteur de vos attentes ?

E- L'OPINION SUR L'ENTREPRENEURIAT AGRICOLE :

Qst. 15 : Que pensez-vous de l'entrepreneur agricole ?

- Auriez-vous voulu être salarié ?
- Si l'occasion se présentait, abandonneriez-vous l'activité dans les champs pour un travail en ville ?
- Pensez-vous que votre activité agricole vous permet de faire face à vos besoins primaires ?

Qst. 16 : Que pensez-vous de la politique ?

- Pensez-vous qu'un producteur agricole doit s'intéresser aux questions politiques ?
- Y aurait-il un avantage à être membre d'une organisation politique ?
- Auriez-vous souhaité être membre d'un parti politique ?

- Que pouvez-vous dire de la déforestation en Côte d'Ivoire ? Pensez-vous qu'elle est liée à l'expansion des activités agricoles ?
- Quelles solutions pouvez-vous proposer ?

F- IDENTIFICATION DE L'INTERVIEWE :

- Nom et prénom (s) :
- Sexe :
- Age :
- Situation matrimoniale :
- Nombre d'enfants à charge :
- Nombre d'années de présence dans le village :
- Nombre d'année de pratique de l'activité :
- Heure de début d'entretien :
- Heure de fin d'entretien :

Direction Générale des Douanes



CIRCULAIRE N° 155 2 /DGD/DU/ 15 OCT 2012
(DIFFUSION GENERALE)

Objet : Modification du Droit Unique de Sortie sur le cacao et ses dérivés.

Réf. : Arrêté n°691 du 03 octobre 2012 portant modification du Droit Unique de Sortie (DUS) sur les fèves de cacao et sur les produits dérivés.

J'ai l'honneur de porter à la connaissance du service et des usagers qu'à compter de la campagne 2012-2013, un nouveau Droit Unique de Sortie est instauré.

Ce DUS qui s'applique aussi bien sur les fèves que sur les dérivés de cacao, est de 14,60% de la valeur CAF de référence.

Je rappelle que depuis la campagne 2010-2011, la taxation se fait sur une base ad valorem et s'applique aux positions tarifaires suivantes :

POSITIONS TARIFAIRES	DESIGNATION	TAUX DUS
18 01 00 11 00	Cacao brut supérieur	14,60%
18 01 00 12 00	Cacao brut courant	14,60%
18 01 00 18 00	Cacao brut autre	14,60%
18 01 00 19 00	Cacao torréfié	14,60%
18 01 00 20 00	Brisures de fèves de cacao brutes ou torréfiées	14,60%
18 02 00 00 10	Tourteaux de cacao	14,60%
18 04 00 00 20	Pâte de cacao non dégraissée	14,60%
18 03 20 00 00	Pâte de cacao complètement ou partiellement dégraissée	14,60%
18 04 00 00 20	Beurre naturel de cacao	14,60%
18 04 00 00 90	Autre beurre de cacao et cacao désodorisé	14,60%

18 05 00 90 00	Poudre de cacao sans addition de sucre ou d'autres édulcolorants	14,60%
18 06 10 00 00	Poudre de cacao avec addition de sucre ou d'autres édulcolorants	14,60%
18 06 20 00 30	couverture	14,60%
18 06 20 00 90	Autres préparations présentées soit en blocs ou en barres d'un poids excédant 2 kg, soit à l'état liquide ou pâteux ou en poudres, granulés ou formes similaires, en récipients ou en emballages immédiats, d'un contenu excédant 2 kg.	14,60%
18 06 32 00 90	Chocolats présentés en barres, tablettes ou bâtons	14,60%

Les dispositions de la présente circulaire sont d'application depuis le 03 octobre 2012.

Toute difficulté d'application me sera signalée d'urgence.

AMPLIATIONS

- MEF/CAB
- Le Conseil du café cacao
- Syndicat des Transitaires
- Syndicat National des Transitaires
- FNISCI
- FENADIS
- CEGECI
- Toutes Directions Douanes.


Col. Maj. ISSA COULIBALY



RÉPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE
MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE
DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE
ET DE L'APPRENTISSAGE

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'APPRENTISSAGE
ET DE LA FORMATION CONTINUE

dga.fc.metfpa@gmail.com
27 24 55 18 44

LISTE DE PRESENCE

Objet: Entretien dans le cadre d'une Thèse

Lieu: DGAFC

Date et heure: Mercredi 23 mai 2025

Debut: 14h20
Fin: 15h40

N°	NOM ET PRENOMS	FONCTION	STRUCTURE	CONTACTS	E-MAIL	SIGNATURE
1	Mme HAMON Rose	Conseillère Technique	DGAFC	0707602258	consua2003@yahoo.fr	
2	COULYBALY Seydou	Chef de service	DGAFC	0506598070	coulilydeci@gmail.com	
3	ETTOU Nogbou Fernand	Chef de service	DGAFC	0747979788	nogvie@yahoo.fr	
4	Goufeku Ollibo Armand	Docteurant Université de Lille (France)		0708020426	arnaud.ollibo@gmail.com	
5						

GOUËKOU Ollibo Arnaud Horgeles
Doctorant en Sociologie
CLERSE - Université de Lille
arnaudollibo@gmail.com
07 08 02 04 29

Athidjan le 23 avril 2023



A l'attention de Monsieur
le Maire de la Commune de
Yopougon

Objet : Demande d'informations pour la réalisation
d'une thèse.

Monsieur le Maire,

Je me permets de vous adresser ce courrier pour demander
l'accès à certaines informations et données statistiques sur
l'activité économique de la Commune que vous administrez et
qui sont capitales pour le projet d'étude que je réalise.

Doctorant à l'université de Lille en France, je réalise une
thèse sur les petits entrepreneurs de l'économie informelle,
notamment les petits commerçants. Ces informations viendront
compléter celles que j'ai déjà collectées auprès des acteurs concernés
lors de l'enquête de terrain que j'ai réalisée de 2022 à 2023.
L'objectif de l'étude, c'est de montrer le dynamisme économique
de la Commune à travers la diversité des acteurs et des activités
exercées dans la Commune de Yopougon.

Présent en Côte d'Ivoire jusqu'au 7 avril, j'espère pouvoir
obtenir l'autorisation de me rapprocher des services compétents de
la mairie à l'effet de recevoir les informations demandées.

En attendant votre réponse que j'espère favorable, je vous
prie de recevoir, Monsieur le Maire, l'assurance de mon
très haute considération.

L'intéressé

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'GOUËKOU Ollibo Arnaud Horgeles'.

Gouekou Ollibo Arnaud O.
 Doctorant de sociologie
CLERGE - Université de Lille
 arnaud.ollibo@gmail.com.
 07 08 02 04 26

Ahijau le 17 avril 2025

A l'attention de Monsieur
 le Directeur de Cabinet du
 METFPA.

Tel: 27 20 27 85 39

Objet: Entretien dans le cadre d'une



Monsieur le Directeur de Cabinet,

Je me permets de vous adresser ce courrier pour solliciter de vous, l'obtention d'un rendez-vous d'échange avec vos services sur des sujets qui concernent votre département ministériel et qui ont un intérêt tout particulier pour moi.

Doctorant inscrit à l'université de Lille en France, au département de sociologie, je réalise ma thèse sur les petits entrepreneurs de l'économie vivrière dont une partie se compose de jeunes portés par des projets de reconversion/reorientation et engagés dans des initiatives visant la qualification. Des projets qui font sans doute penser à l'un de vos programmes phares à savoir "L'École de la 2^e Chance". Malgré les informations disponibles sur votre portail officiel d'information, l'importance de ce sujet m'oblige à solliciter auprès des vôtres les plus autorisées, un échange en vue d'en apprendre davantage sur ce programme qui est d'intérêt national.

Arrivé en Côte d'Ivoire le mardi 15 avril au soir, cette démarche auprès de vos services est l'une des toutes premières et elle découle de l'importance et de la priorité que j'accorde à cet échange souhaité. J'ose donc espérer que votre agende permettra cette rencontre avant mon retour en France prévu dans la première semaine de mai. Je vous en saurais gré.

Dans cette attente, je vous prie de recevoir, Monsieur le Directeur de Cabinet du METFPA, l'expression de ma considération distinguée.

L'intéressé

[Signature]

Clersé UMR8019 – Bâtiment SH2
Cité scientifique – Université de Lille
F-59655 Villeneuve d'Ascq Cedex
<https://clerse.univ-lille.fr>

Villeneuve d'Ascq,
le 26 mars 2025

Je, soussigné, Richard SOBEL, Directeur du Clersé, atteste que M. Ollibo Arnaud GOUEKOU, doctorant en sociologie sous la direction d'Ivan SAINSAULIEU et membre du Clersé, sera présent à Abidjan (Côte d'Ivoire) du 14 avril 2025 au 12 mai 2025 afin de compléter les données empiriques et documentaires de son terrain de recherche.

Richard SOBEL



CLERSÉ - UMR 8019 CNRS
Centre Lillois d'Etudes et de Recherches
Sociologiques et Economiques
Cité Scientifique, Bâtiment SH2
UNIVERSITÉ DE LILLE
59655 VILLENEUVE D'ASCQ CEDEX
Tél. 03.20.43.66.40
clerse-direction@univ-lille.fr

