

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

### **Introduction**

Les courtiers sont présents dans toute société. En Afrique plus particulièrement, les activités de courtage sont très répandues. Les courtiers sont des groupes d'intermédiaires, censés assurer la liaison entre les autorités coloniales et les sociétés locales. Mais ceux-ci ont bien souvent détourné à leur intérêt ces processus d'intermédiations.

Les « courtiers locaux en développement » sont des acteurs sociaux implantés dans une arène locale, « ils sont censés représenter la population locale, ou en exprimer les « besoins » vis-à-vis des structures d'appui et de financement extérieures. »

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

#### *1. Une mise en perspective historique*

Les Etats d'Afrique sont de constitution fragile entre autres du fait que leur existence dépend plus de la coopération internationale et des institutions financières que de leurs capacités fiscales propres.

Mais l'Etat centrale n'a malgré tout pas réussi à s'imposer par la redistribution de l'aide au développement. En reprenant Birschenk et Olivier de Sardan les arènes politiques locales se caractérisent plutôt par cet ensemble de traits :

- pouvoir villageois fragmenté par des institutions politiques d'époque différentes, encrées sur des légitimités, des règles et des acteurs différents
- entraînant ainsi un jeu de compétition et coalition assurant une certaine autonomie des arènes politiques locales vis-à-vis de l'histoire politique nationale
- l'« empilement » des diverses institutions politiques locales permet une certaine flexibilité de celles-ci et une laisse une marge importante de négociation aux différents acteurs concernés pour fixer les compétences et règles du jeu
- ainsi la régulation politique locale reste inefficace et à côté des instances politiques officielles, le pouvoir politique peut être exercé par des associations ou organisations n'apparaissant pas comme politique à première vue.

Les nouvelles modalités de l'aide décentralisée appuient justement le développement d'organisations et d'agents intermédiaires qui ne dépendent plus des seules autorités publiques.

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

La « rente du développement » transite aujourd'hui en grande partie par des réseaux d'intermédiaires nationaux, hors des services étatiques, et par des circuits d'aides non gouvernementales.

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

Et les réformes imposées aux Etats africains ont fortement favorisés l'accroissement des organisations intermédiaires : associations villageoises, coopératives, syndicats agricoles,...

Ces groupes d'intermédiaires compte une part non négligeable des laissés pour comptes, des « ressortissants » de régions rurales ainsi que des notables et chefs villageois.

La distribution géographique des projets de développement dépend aujourd'hui fortement des prestations de ces courtiers.

### *3. Questions de recherche*

Société civile : « connote en général un souci de démarcation à l'égard de l'Etat ou de valorisation de formes « non étatiques » d'actions collectives. En fait, ce sont les multiples associations, ONGs locales et groupements de tout ordre qui constituent le référent concret de cette société civile ».

Problématique de l'ouvrage : « L'étude empirique des courtiers de développement introduit par conséquent à une réflexion plus large sur les rapports entre les Etats Africains, les modes locaux de gouvernance et les organisations intermédiaires. » Les diverses questions de recherche sont présentées dans la suite du paragraphe.

#### *Courtage et médiation comme problématique de l'Anthropologie politique*

Très tôt les anthropologues se sont intéressés aux phénomènes de courtage. La littérature socio-anthropologique qui en a découlé s'est basée sur trois caractéristiques :

- La littérature sur le courtage a été basée sur des recherches empiriques en Méditerranée et Amérique Latine ce qui amène à la question d'une éventuelle affinité entre une problématique de recherche et la spécificité d'un terrain. Mais les phénomènes de médiation étaient déjà étudiés par les britanniques à partir des années 30.
- Cette littérature relève de l'anthropologie politique, britannique jusqu'aux années 60, elle s'intéresse donc en premier lieu aux courtiers politiques, ce n'est qu'à partir de 70 que les études se sont rapportée aux « courtiers en développement ».
- Ces travaux ont remis en cause le paradigme structuro-fonctionnaliste en rigueur à l'époque et affirmant la capacité des acteurs sociaux à se ménager des marges de manœuvre dans des contextes où les normes ne sont pas homogènes.

Deux perspectives principales ont été avancées :

- Mise en rapport d'une société « englobante » et une société « englobée » (Gluckman par exemple) : la situation de médiation se limite aux relations entre une seule société englobante et une seule société englobée. S'il peut y avoir compétition entre plusieurs médiateurs ou courtiers, leurs marges de manœuvre sont limitées.
- Pour d'autres (comme Cohen et Comaroff), les configurations de pouvoirs sont plus nombreuses et instables et rentre même en compétitions entre elles. La marge de manœuvre des courtiers dans ce contexte est bien plus importante.

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

L'ensemble des auteurs ont finalement progressivement adoptés la seconde perspective. Ceux-ci étant du principalement au contexte dans lesquels ont été mené les nouveaux travaux, d'une situation coloniale, à une situation où les configurations de pouvoirs sont « décentrées ».

### *I) De l'analyse de position « intercalaire » du chef à l'analyse de courtage politique dans un système complexe de relations*

L'article de Gluckman sur « le chef de village en Afrique centrale britannique » ouvre une piste avec la notion de position « intercalaire ». Dans la situation coloniale, le chef de village est sous la pression de principes contradictoires : à l'intérieur du village il se trouve coincé entre le système de parenté et le système politique villageois et en plus, il doit faire appliquer les règles de l'administration coloniale. En bref, il est coincé entre deux systèmes de valeurs. Gluckman décrit le rôle de médiateur d'une perspective néo fonctionnaliste comme un « dilemme ». Le médiateur est passif et ne tire aucun profit de sa position.

Jeremy Boissevain (1974) a introduit le concept du courtier et considère « le courtier » comme actif, comme un « entrepreneur » et comme quelqu'un qui tire du profit de son rôle en tant que médiateur entre deux unités sociales. En outre, le courtier manipule activement de personnes et d'informations. Boissevain distingue des ressources « de premier degré » (la terre, l'argent, la main-d'œuvre), des ressources « de deuxième degré » (les contacts stratégiques entretenus avec les acteurs, qui contrôlent les ressources de premier degré). Les ressources de premier degré sont contrôlés par les « patrons » et les ressources de deuxième degré par les « courtiers ». Pour son rôle dans la transmission de l'information, le courtier reçoit une commission, qui consiste souvent en services rendus en retour et pas en une rémunération en argent. A un moment donné, le courtier peut tenter à transformer ses ressources relationnelles de deuxième degré aux ressources matérielles de premier degré.

D'autres auteurs qui ont traité le sujet des interfaces, des médiateurs ou des courtiers :

Lucy Mair (1968) a étudié la chefferie qui se trouve en rapport avec un ensemble d'institutions. Les effets de ces rapports déterminent la marge de manœuvre du chef.

Kuper (1970) a repris la perspective de Mair et a aussi mis un accent sur « l'espace de manœuvre » du chef.

Bayart (1989) a fait remarque sur l'instabilité de la position des courtiers politiques. Ils sont forcés de reproduire sans cesse leurs revendications de pouvoir.

Selon Eric Wolf (1966), Frederick G. Bailey (1960), Sydel Silverman (1965) et Jeremy Boissevain (1962, 1969), c'est la situation de domination particulière qui est responsable pour des réseaux de patronage.

Henri Mendras, en tant que représentant de la sociologie rurale française, a aussi traité les intermédiaires dans sa « théorie de la paysannerie » (1976), dans laquelle il décrit le notable rural français. Tout rapport entre société englobante et société paysanne suscite des fonctions d'intermédiaire ou même « un système de médiation ». Les intermédiaires sont des « portiers » (gate keepers), qui contrôlent les entrées de la société paysanne et de la société englobante. La médiation entre les sociétés est caractérisée par la transformation du sens des

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

choses et des actes. Cette idée de « la gestion de sens » (management of meaning) a été reprise par A.-P. Cohen et J.-L. Comaroff (1976).

### *II) Des courtiers politiques aux courtiers en développement*

Il y a certaines études de cas qui traitent les « courtiers en développement » mais sans utiliser ce terme. Par exemple : Cohen et Comaroff (1976), Nancy Gonzales (1972) et Carola Lenz (1988).

### *III) Une analyse comparative des courtiers en développement africains*

Birschenk et al. résumant dans ce chapitre les études de cas publiées dans cet ouvrage.

Un acteur local, qui veut devenir courtier, a besoin d'un ensemble de certains traits de caractère, d'expériences et de compétences. Ces compétences sont nécessaires dans les domaines de la rhétorique, de l'organisation et de la construction des réseaux de contacts. De plus il faut une expérience acquise hors du village du courtier (à l'étranger si possible), soit dans le circuit scolaire, soit dans le monde salarié urbain, ou dans l'univers politique.

**Rhétorique :** Le courtier doit savoir parler le « langage-développement » d'un côté et aussi le langage paysan de l'autre côté.

**Organisationnel :** Il faut faire fonctionner une association ou un bureau, gérer des tâches multiples et coordonner des activités, comme le courtier dirige souvent une ONG locale.

**Scénographique :** Le courtier doit être capable de séduire des bailleurs de fonds potentiels. Il peut p.ex. présenter aux bailleurs une réalisation exemplaire d'un petit projet, effectué par les villageois eux-mêmes, ou préparer pour les bailleurs un accueil chaleureux dans le village. En outre, le courtier peut mettre en scène les besoins du village et son enthousiasme pour le développement. Dans certains cas il s'agit de présenter la réalité comme elle se présente, dans d'autres cas il s'agit de « fabriquer une réalité » avec « l'art de faire croire » (Blundo).

**Relationnel :** Le courtier doit constituer un réseau personnel dans la communauté des bailleurs ainsi que dans la communauté des paysans. Il doit « vendre » ses services aux uns et aux autres, et il doit se créer et garder des obligations des deux côtés de l'interface.

En outre, le courtier a besoin de la capacité à « monter un projet » et à « s'adresser directement à des décideurs ».

La tâche essentielle du courtier : formuler de manière adéquate des besoins de la population locale de sorte qu'ils correspondent aux solutions ou appuis des bailleurs.

Le concept de courtier est un concept purement analytique. Personne ne se considère comme courtier, le concept ne renvoie ni à un statut réel, ni à une position institutionnelle ou officielle. Ainsi, une carrière de courtier est rarement planifiée en tant que telle.

Il y a une grande gamme de profils des courtiers : d'un côté les « courtiers aux pieds nus », qui opèrent au niveau local et de l'autre côté les « grands courtiers » qui sont spécialisés et professionnels et qui agissent à l'échelle d'une région.

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

Il y a des dispositifs de courtage collectifs, le « club de courtage » et la « chaîne de courtage ». La « chaîne de courtage » associe au courtier local des acteurs situés en contiguïté avec lui (p.ex. à la sous-préfecture : les agents de l'Etat ou les représentants d'une ONG).

Les courtiers dans l'arène politique locale : Les nouvelles formes de l'aide contribuent à recomposer, sans pour autant faire disparaître les centres de pouvoir préexistants. Le courtier contribue en effet, et à son profit, à la fragmentation du pouvoir villageois.

### *IV) Courtage en développement et d'autres formes d'intermédiation*

La frontière entre le courtage de d'autres formes d'intermédiation (p.ex. la médiation dans le domaine de la politique) n'est pas claire. Le courtage en développement se superpose et se confond parfois avec d'autres formes de captage de rente.

Au-delà du seul captage de rentes, les positions à l'interface du village et du monde extérieur abondent : clercs, fonctionnaires affectés, commerçants, activistes politiques etc. A chacune de ces positions correspond en général un double réseau de relation, côté village et côté extérieur.

### *V) La distribution inégale du courtage en Afrique de l'Ouest*

Le courtage dépend fortement par les contextes économiques, sociaux et politiques, qui favorise une émergence des courtiers ou l'empêchent. Comme ces conditions ne sont évidemment pas également réparties entre les différents pays, l'importance du phénomène du courtage n'est pas la même d'un pays à l'autre. Par exemple les processus de démocratisation et de la décentralisation ont suscité l'émergence des courtiers. En outre l'aide au développement dans le secteur non-étatique (des projets effectués par des ONG) ont favorisé le courtage.

### *Conclusion*

Les nouvelles modalités de l'aide au développement du courtage ne rompent pas véritablement avec l'actuelle configuration des rapports entre l'Etat et les pouvoirs locaux, mais s'insèrent dans cette configuration et en renforcent les tendances. Ce n'est pas l'aide décentralisée qui a provoqué les retraits de l'Etat, mais elle a encore affaibli sa faible capacité à contrôler les relations entre les villages et le monde extérieur.

## **I. Dans les interstices de l'Etat: des courtiers en col blanc**

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

*Nassirou Bako-Arifari*

Contrairement aux autres études de cas dans cet ouvrage, qui abordent les courtiers au niveau micro – dans l'arène locale, Bako-Arifari traite dans ce chapitre les courtiers, qui agissent souvent de loin, par relais locaux interposés, sur les arènes locales. Ces courtiers résident souvent hors de l'arène locale sur laquelle ils agissent réellement et où leur présence est plutôt occasionnelle.

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

Bako-Arifari note qu'une des caractéristiques fortes de la pratique du courtage pour le développement est que le drainage de la rente de développement, obtenue par les courtiers locaux en développement vers les arènes locales, se fait par des circuits parallèles à ceux des Etats. Mais : Il n'est pas exclu que ce drainage emprunte aussi le canal étatique. Parfois, les positions occupées dans l'arène nationale et dans des structures officielles constituent les véritables niveaux où s'effectue le courtage (par le court-circuitage de l'aide au développement pour la drainer vers les régions d'origine des courtiers).

Les courtiers peuvent mobiliser et drainer à la fois des ressources de la coopération décentralisée et celles captées directement par l'Etat.

Ensuite, Bako-Arifari présente son étude de cas traitant les cadres ressortissants de Kandi regroupés au sein de l'association des ressortissants de Kandi « Iri Bonsè ». Lors de cette étude de cas, il montre que :

- a) Les courtiers doivent occuper des positions stratégiques au sein des structures de l'Etat pour réussir à instrumentaliser l'Etat et ses structures à des fins de courtage local pour le développement. Ces positions stratégiques leur permettent d'utiliser les attributs de l'Etat pour accéder à l'information et nouer des relations à investir dans l'entreprise de courtage ainsi que d'avoir les opportunités de captage et le pouvoir d'affectation des ressources de l'aide vers leur région d'origine.
- b) Lorsque le courtier trouve à la jonction de plus de deux arènes en se positionnant dans une situation de double interface avec des pouvoirs de décision sur au moins deux arènes, il acquiert une plus grande capacité de négociation et peut vite accumuler les succès, mais, dans un même temps, son entreprise de courtage devient précaire du fait même de l'instabilité permanente de sa position à une double interface.

- Ils suivent des descriptions sur l'histoire du Bénin et sur la création de l'association Iri Bonsè. De plus, Bako-Arifari décrit en détail les biographies des deux principaux cadres acteurs du courtage pour le développement local d'Iri Bonsè :

Pierre Yérima : un administrateur civil en retraite à Kandi ; a une longue expérience de « middleman » par les fonctions qu'il a occupées durant sa longue carrière administrative et politique ; a une grande clientèle locale ; a fait ses études entre autres en France.

Mama Adamou N'Diaye : est l'un des promoteurs sinon le principal acteur de la création de l'Association des ressortissants de Kandi ; est le cadre intellectuel le plus en vue de sa région ; a fait ses études en France et en Belgique ; a fait une thèse de doctorat ; est enseignant à l'Université nationale du Bénin ; a été ministre du Développement rural.

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

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

L'Etat en tant qu'institution n'est sollicité qu'en dernier ressort pour avaliser au profit de la région du courtier. L'Etat peut être sollicité indirectement pour prendre en charge les contreparties financières et matérielles que le courtier ou son institution de courtage devraient assurer. L'Etat est alors comme mis devant un fait accompli. En assumant les devoirs du courtier local, l'Etat exerce un rôle de « super courtier national ».

Stratégies : une stratégie des courtiers en développement constitue la diversification des sources. Il peut multiplier les structures de courtage et les adapter aux différentes configurations des bailleurs de fonds potentiels.

Quelques courtiers en développement arrivent à avoir une position de leadership politique en transformant de ressources relationnelles propres au courtier en développement en ressources économiques investies localement, qui à leur tour contribuent à la production de ressources politiques locales.

Le courtier en développement est caractérisé par « un cumul de fonction et une multi-appartenance structurelle ».

Le courtage local peut s'inscrire dans une certaine mesure dans la problématique générale de l'Etat et de l'élaboration informelle des politiques de développement en Afrique. Il peut être encouragé ou être utilisé par un Etat en crise comme un sauf-conduit ou comme une bouée de sauvetage qui lui permet de se désengager du secteur du développement local.

## **II. Elus locaux et courtiers en développement au Sénégal**

*Trajectoires politiques, modes de légitimation et stratégies d'alliances*

*Giorgio Blundo*

D'abord, Blundo décrit une réunion dans une petite ville au Sénégal dans le cadre de laquelle des élus locaux (intermédiaires politiques), des responsables associatifs (courtiers en développement) et des techniciens de l'administration (représentants de l'Etat) se rencontrent. Cette rencontre représente une des arènes où se profilent, s'observent et parfois s'affrontent de différentes catégories d'intermédiaires. En outre, cette situation montre le chevauchement des domaines de la politique et du développement.

Les frontières entre les différents types d'intermédiaires sont floues et mouvantes.

Hypothèse de Birschenk, Chauveau et Olivier de Sardan du « compromis historique » entre médiateurs politiques et médiateurs dans le domaine du développement : Les médiateurs politiques traditionnels se cantonneraient à la régulation des rapports entre Etat et acteurs locaux, laissant aux courtiers en développement le rôle d'intermédiation entre structures de l'aide et population locale.

En revanche, Blundo privilège dans ce chapitre la thèse de la concurrence entre notabilités politiques et intermédiaires dans les filières de l'aide et cherche à nuancer cette dimension conflictuelle.

Il émet l'hypothèse qu'anciens et nouveaux intermédiaires trouvent de façon provisoire et épisodique, un terrain d'entente dans la rhétorique et la pratique du développement local.

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

Les courtiers en développement utilisent parfois leurs positions au sein des dispositifs de développement comme un « tremplin » pour une carrière politique.

Les élus locaux ont été (et sont toujours) des représentants de la population, mais soumis à la tutelle de l'autorité administrative. Ces élus locaux ajoutent aux fonctions de médiation politique « traditionnelles » de nouvelles prérogatives en matière de gestion foncière, d'allocation de biens et de services collectifs, de financement de petits projets locaux de développement. Ces notables politiques ruraux sont en quelque sorte les prédécesseurs des courtiers en développement. A cause d'une perte de légitimation se fondant sur des logiques néo patrimoniales et factionnelles et à cause du processus de la décentralisation, les courtiers en développement sont émergés. Selon Blundo, la décentralisation administrative et la décentralisation de l'aide peuvent être considérés comme le berceau des courtiers.

Les courtiers en développement ont su réagir à un besoin de communication, manifesté par les bailleurs de fonds et par les paysans.

Les courtiers en développement opèrent aux niveaux différents et ont ainsi des trajectoires diversifiées : Il faut distinguer entre leaders de groupement à l'échelle villageoise et dirigeants de structures fédératives. Les derniers – plus que les acteurs à l'échelon local – ont besoin des capacités dans les domaines de financements dans le domaine du développement ou les objectifs globaux de l'entreprise associative. Selon Blundo, ce sont ces acteurs qui représentent le mieux aujourd'hui cette catégorie émergente des courtiers en développement.

### *Les courtiers en développement et les élus locaux : Les points communs :*

- Les courtiers en développement autant que les élus locaux cherchent à contrôler des ressources considérées comme étant rares et d'accès difficile sans leur intervention.
- Les deux groupes d'acteurs évoluent au sein d'institutions locales : Les Communautés rurales et les organisations paysannes.
- Le vrai capital des courtiers – en politique et en développement – consiste essentiellement dans leurs contacts stratégiques avec ceux qui contrôlent ou disposent réellement des ressources : les réseaux politico-administratifs pour les uns et les réseaux de la coopération internationale pour les autres. L'objectif principal des deux groupes d'acteurs réside dans l'augmentation de leur crédit, c'est-à-dire les estimations que les acteurs qui recourent à leurs services font de leurs capacités de médiation (Boissevain 1974 : 158-163).
- Une caractéristique commune des intermédiaires politiques et les courtiers en développement est le fait d'avoir pu occuper, à un moment donné, une position de « centralité », une place stratégique à l'intersection entre plusieurs réseaux sociaux (Boissevain 1974 : 154-56).
- De plus, tous ont beaucoup voyagé, voire vécu longtemps en dehors de leur milieu d'origine. Comme cela, ils ont eu la possibilité d'apprendre une nouvelle langue ou un nouveau métier. Les courtiers en développement disposent en général d'une mobilité personnelle et cet aspect différencie les courtiers en développement des élus locaux, dont la mobilité est faible.

### *Les courtiers en développement et les élus locaux : Les différences :*

- La carrière des élus locaux se fait entièrement au sein des structures du parti. La carrière des courtiers en développement dans le milieu associatif.
- Les médiateurs politiques opèrent au sein de réseaux de courtage et de clientèle à structure pyramidale tandis que les courtiers en développement tissent de préférence



## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

des liens avec des organisations comme des associations de base, des ONG et des bailleurs de fonds. Ainsi, leurs relations de type personnalisé avec chaque membre du groupement sont souvent limitées. Les relations entre les courtiers en développement et leur employeurs (les institutions d'aide) sont souvent réglementées par des accords et de type contractuel.

- Les courtiers en politique ne peuvent pas s'adresser à plusieurs hommes politiques à la fois, comme ils agissent dans le contexte de compétition entre factions politiques.

### **III. animateurs et coordinateurs**

*Les Courtiers en développement de Malem-Hodar (Sénégal)*

*Jérôme Coll*

Au Sénégal, les situations d'intermédiations, outre qu'elles créent des relations de pouvoir particulières, participent à un ensemble d'interactions plus étendu entre le pouvoir central et ses périphéries. Les « chefs » autant que les médiateurs tirent un profit social de cette situation. Des relais du pouvoir ont tendance, au Sénégal, à devenir chefs ou patrons, et certains chefs locaux devenir de simple représentants administratifs, relais des autorités en place.

Avec la libéralisation de l'Etat Sénégalais et sous la pression des institutions internationales, de nouveaux espaces se libèrent, amenant par exemple au développement des associations paysannes, qui vont pouvoir s'immiscer dans les espaces laissés par le pouvoir central et l'autorité locale.

Tout projet de développement est une arène où les « anciens » leaders s'affrontent avec les « nouveaux », mais également où se structurent d'autres types de conflits internes.

L'association « l'Entente de Malem-Hodar » présentée dans ce texte, connaît depuis sa création en 1980 une confrontation entre des logiques différentes qui opposent « notables-présidents » et « jeunes animateurs et coordinateurs »

Ils n'ont ni les mêmes conceptions de leurs rôles au sein de l'association, ni les mêmes intérêts, ni les mêmes moyens pour participer au jeu du développement local. Ces deux « camps » jouent néanmoins le rôle de leaders au sein de l'association.

L'étude de cas s'appuie sur une enquête réalisée en 1994 sur l'organisation du milieu associatif et « l'entreprise » de quelques courtiers de la zone.

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

Gorgui, 40 ans « Conseiller technique pour tout l'arrondissement » au sein de la « Fédération des ententes associées de Malem-Hodar » (FEAMH)

Abdoulaye, né en 1960, animateur

Mamadou, né en 1962, frère cadet de Gorgui, animateur, coordinateur au sein de l'Entente Malem-Hodar et aujourd'hui « responsable de formation » au sein de la FEAMH.

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

Babacar, né en 1964, animateur, gérant de coopérative agricole pendant deux ans.

### **Des « intellectuels » expérimentés et mobiles**

Les parcours présentés précédemment correspondent au cursus normal du big man africain défini par Médard. C'est-à-dire qu'à travers un « travail » politique ils cherchent à atteindre un objectif économique.

Les situations et intérêts de chacun divergent mais il y a cependant des étapes déterminantes et les diverses manières dont ils ont acquis de la connaissance sont d'importance dans leur capital sociologique.

Au Sénégal en général, les représentants du pouvoir ont des fonctions à la fois « héritées » et « méritées ». En effet, ces quatre personnages sont issus de familles « supérieures » mais dans ce qui concerne le développement c'est leur acquisition de certaines ressources qui leur ont donné l'accès au pouvoir, entre autre leurs passages sur les bancs de l'école.

En bref, l'école, les formations, les voyages ainsi que les divers contacts qu'ils ont pu avoir avec l'extérieur amènent connaissance et prestige, et leur permettent d'exercer leurs « activités de courtiers en développement ».

### **À l'interface de plusieurs « mondes »**

L'animateur ou le coordinateur d'un groupement rural est censé transmettre, d'une part, les messages de « sensibilisations », les valeurs des développeurs et, d'autre part, les revendications et les doléances des populations cibles. Cette dernière tâche lui permet d'acquérir une légitimité en tant que porte-parole des paysans. Cela permet au courtier de d'aller et venir entre le « dedans » et le « dehors », il « cultive de l'interface ».

### ***Plusieurs visages et divers réseaux : des personnages ambigus***

Ainsi ce sont des intermédiaires entre le monde des décideurs-concepteurs, bailleurs de fonds de projet et celui des « récepteurs-exécutants ».

Les quatre animateurs et coordinateurs sont originaires de la zone qu'ils couvrent, mais sont en même temps un peu « étrangers ». « On peut dire d'une certaine façon que nul n'est courtier en son pays ».

L'accumulation des relations et des rôles est un élément de la stratégie de ces acteurs, l'appartenance à plusieurs réseaux, à la fois internes et externes, la recherche de partenaires extérieurs multiples sont pratiques courantes parmi les courtiers.

Mais l'accumulation et la diversification des réseaux menace la crédibilité et la confiance sur le courtier de ceux que celui-ci tente de contrôler.

### ***Les interférences avec la politique***

Long parle « d'un ensemble complexe de relations de dépendance » qui unit les deux niveaux (politique et développement), et Salhins souligne que l'ordre introduit par le Big man au niveau local participe à l'ordre politique général.

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

Selon Abdoulaye, un président de groupement doit être riche pour soutenir l'organisation du projet. Ainsi les « notables-présidents d'association suivent sur une logique clientéliste reposant sur la détention et la distribution de richesses ».

Dans le cas de Mamadou, les candidats ou responsables politiques utilisent ses connaissances du milieu et ses capacités de mobilisation de groupe. Mais Mamadou se sert également du parti politique en question pour assurer crédibilité et légitimité au sein de son association où, la majorité des membres soutiennent également le parti.

Mais ces « interventions » politiques sont « pour le développement », car il « est interdit de faire de la politique » au sein de l'entente sous peine d'exclusion.

De plus le courtier établit des stratégies « pour monter, maintenir, conforter son entreprise qui donne à ses actions des allures de « campagne » digne d'un leader politique ».

### **Convaincre et rassembler : l'entreprise clientéliste**

Les courtiers locaux transforment la « rente », que représentent les aides extérieures, en prestige personnel et ainsi attirer à lui ses « partisans ».

### ***La production et la récupération de groupes***

Plus le courtier a d'hommes sous son commandement, plus sa réputation augmente, et plus le nombre de clients qui lui font confiance s'accroît.

A l'instar des leaders politiques, les courtiers en développement cherchent à capter toujours plus de groupes existants, en changer le nom et/ou le statut, s'affirmer en tant que fondateur, chercher à contrôler un groupe toujours plus grand.

### ***Des patrons en quête de « légitimité par l'image »***

Les animateurs et les coordinateurs doivent montrer « qu'ils sont autant paysans que développeurs » en servant d'exemple pour les autres.

Mais pour montrer également son appartenance à des réseaux externes le courtier « aime être vu en compagnie des responsables officiels et prend bien soin d'être présent lorsqu'ils viennent au village ». Cela leur permet de montrer leur capacité à entrer en contact et à dialoguer avec le pouvoir administratif.

Les courtiers, pour montrer leur efficacité doivent apporter des réalisations concrètes et s'ils ne peuvent pas, ils font tout pour le laisser croire. Mais cette ostension s'accompagne toujours d'une certaine dissimulation d'une partie de leurs activités et intentions. Ainsi « le fait d'être suspecté d'activité tortueuse, sinon trompeuse, est inhérent au rôle d'intermédiaire ».

La rivalité entre courtiers d'une zone donnée amène à une lutte permanente entre eux, car avoir le monopole du courtage dans un secteur « est une des conditions à remplir pour qui veut devenir un grand leader, un grand entrepreneur ». Or la concurrence est dure dans un contexte associatif qui encourage la concentration des groupements par un phénomène fédératif.

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

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

Tout courtier est la recherche du monopole, mais dans le même temps, pour contrôler ses réseaux il a besoin de relais ce qui met entre parenthèse ce principe de monopole.

#### ***La recherche de monopole dans un contexte de concurrence***

« Le courtier n'a pas à passer par d'autres courtiers », il choisit ses partenaires en fonction de ses intérêts stratégiques (monopole, marge de liberté) mais aussi selon les exigences de ses clients (réalisations concrètes, rapidité de la mise en œuvre).

Cependant les ressources offertes par les réseaux externes sont limitées et donc une forte concurrence touche les courtiers pour le partage de celles-ci, comme pour des entreprises qui se partagent des parts d'un marché et cherchent toujours à en avoir un plus gros morceau.

#### ***Les chaînes de courtage : la médiation redistribuée***

Tous les projets de développement nécessitent la présence d'intermédiaires pour « la circulation des flux matériels et idéels entre les bailleurs de fonds et les destinataires ».

Animateurs, coordinateurs, présidents d'association et d'une manière générale, tous ceux qui ont des responsabilités dans l'organisation d'un projet de développement, sont des intermédiaires. Tous font partie d'un organigramme structuré qui les lie explicitement aux « développeurs » d'un côté et aux « développés » de l'autre.

Mais les présidents restent souvent en fait des intermédiaires subalternes et la clé du contact avec l'extérieur ce sont les animateurs et coordinateurs.

« La chaîne de courtage est à la fois une nécessité stratégique pour les leaders de projets de développement mais également un risque de dilution de leur pouvoir ».

« Plus le courtier sera proche de la source de financement et plus il sera un grand courtier, mais en même temps il aura besoin de plus d'intermédiaires et aura moins de contrôle direct sur la base. »

### **Conclusion**

Les politiques de désengagement de l'État menées au Sénégal et dans d'autres pays africains, amènent les groupes locaux à prendre des responsabilités en matière de développement.

Pour obtenir des aides de l'extérieur, le courtier doit être présent suffisamment et simultanément dans les deux mondes mis en relation.

Ces nouveaux leaders que sont les courtiers sont en phase avec l'évolution de l'État et les conceptions actuelles du développement.

Comme dans toute entreprise, la part de risques est importante, que ce soit des risques financiers, relationnels, ou des risques judiciaires. Le courtier en développement est ainsi plus exposé que l'autorité politique traditionnelle.

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

Mais les projets ne sauraient remettre en cause les principes du pouvoir local. Les changements restent largement régulés par les structures politiques et économiques en place.

### **IV. Médiateurs traditionnels à l'école du courtage en développement**

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

*Honorat Edja*

La littérature socio-anthropologique traitant de la « médiation culturelle » montre que les leaders traditionnels tenant cette position, cumulent divers rôles. Ils peuvent entre autre se présenter comme « courtiers culturels », intermédiaire entre le niveau où ils opèrent et les autres échelons de la société englobante.

Le « médiateur traditionnel » peut devenir un « courtier culturel » en se rapprochant de l'élite politique du réseau de communication qu'il contrôle. Il reste donc nécessaire de s'interroger sur le « processus de mutation ou d'extension de cette fonction de médiation classique vers d'autres formes de médiation ».

Voici les questions qui ressortiront à travers ce chapitre :

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

Hypothèse : « le manque de ressources personnelles nécessaires à la mobilisation de la rente du développement n'est pas un handicap incontournable pour les leaders villageois. » L'auteur faisant ici référence à la notion « d'agencéité » (Giddens), « le médiateur traditionnel local a la capacité de partir des événements sociaux et de ses expériences antérieures pour faire face à des défis que lui imposent les conditions économiques et socio-politiques nouvelles ».

Le service allemand de développement a été pris ici pour analyse car il met en avant le « développement participatif » et de plus ses opérations de développement dans la région attire et fait apparaître de nombreux courtiers.

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

Ce village a connu l'intervention de divers projets de développement dont les principaux modes d'action ont été :

- Forage de puits
- Des actions entrant dans le cadre du Projet d'interventions locales pour la sécurité alimentaire (PILSA)
- Des actions entrant dans le cadre du Projet de développement de l'élevage bovin dans le Bourgou-Est ( PDEBE)

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

Comme ailleurs pour de tels types de projets, est mis en avant l'autopromotion paysanne, d'où l'importance des volets « appui institutionnel » et « animation rurale ».

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

Le service allemand du développement n'intervient sur un site que sur demande des populations locales. La réception d'une demande écrite entraîne l'envoi d'une mission d'évaluation pour l'appréciation de la faisabilité des projets souhaités.

La capacité de la population à mobiliser ses ressources personnelles et à pouvoir les gérer convenablement dans la durée est un élément important pour bénéficier de la confiance des bailleurs de fonds.

La « caution de partenariat » est en général à la charge d'un ou de divers acteurs implantés au niveau de l'arène du village postulant (leader traditionnel).

Mais malgré la volonté affichée par les autorités de donner plus de responsabilité aux populations cibles (en limitant l'interférence des structures officielles), les institutions étatique reste incontournable du processus conduisant à l'implantation du projet.

Les diverses tractations préliminaires à l'installation d'un projet peuvent aboutir à des conflits quant à la répartition des rôles que joueront les divers courtiers.

Mais dans le cas de Kidaroukpérou, il n'y a pas eu de souci de ce côté-là grâce au charisme des leaders traditionnels concernés mais aussi grâce à leurs capacités à négocier avec leurs partenaires courtiers.

En bref, 5 catégories d'acteurs sont entrées en jeu pour la captation de ces premières aides pour le village :

- Leaders traditionnels
- L'Assistant-expatrié en poste à Kalalé *n'en parle pas dans le texte*
- La sous-préfecture
- Les jeunes (beaucoup de déscolarisés) *n'en parle pas dans le texte*
- L'agent de vulgarisation agricole (AVA) *n'en parle pas dans le texte*

Chacun formant un maillon de la chaîne et développant des compétences propres, mais aucun d'eux ne semble pouvoir accomplir à lui seul cette opération de courtage.

Les leaders locaux dans ce projet joueront un rôle central, présents à toutes les étapes du projet.

### **Le contrôle des structures organisationnelles comme stratégie de courtage**

L'aptitude des leaders à prendre le contrôle des structures sur lesquelles reposent les activités du projet leur assure l'exclusivité du contact avec le « monde du développement », interlocuteurs privilégiés des « développeurs ». Mais ils savent la nécessité d'une coopération avec les autres acteurs, car leur capacité à mobiliser ces groupes d'acteurs est en fait la seule ressource qu'ils contrôlent.

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

### **Identités des leaders courtiers et limites des ressources de courtage**

Imorou, Léman et Boukary, trois leaders de Kidaroukpérou contrôlent à eux seul une grande partie de la sphère d'influence du village. Ils en sont conscients mais sont conscients également du fait que de nombreux obstacles s'ouvrent à eux et à leurs opérations de courtages du fait par exemple qu'ils ne maîtrisent pas bien le vocabulaire développementiste, le « langage-projet » et ne comprennent pas toujours très bien les logiques de la Banque Mondiale ou de l'ONG allemande chargée des évaluations.

Mais tous ces obstacles ne les empêchent pas de s'adonner à l'activité de courtage et à maintenir leur position.

### **Les animateurs de projet comme partenaires des leaders-courtiers**

En s'alliant aux animateurs, chevilles ouvrières de l'ouverture des membres de la coopérative de Kidaroukpérou, pour transformer la coopérative en ONG locale, les leaders manifestent leur capacité à s'inspirer d'expériences antérieures pour bâtir des stratégies qui leur permettent d'augmenter leurs moyens d'action.

Mais avant d'en arriver là, certaines dispositions doivent être prises. Il faut d'abord qu'ils maintiennent leur contrôle sur les activités des projets du village mais également dans d'autres localités de la région. Ceci passe par le contrôle, par les animateurs de la création de nouveaux groupements afin de garder la rente du développement auprès d'eux.

La mise en œuvre de cette collaboration entre leaders et animateurs n'est pas seulement le fruit d'une relation de confiance réciproque. Les liens de parenté et les liens de dépendance récurrents entre familles (alliance) semblent être des cautions efficaces pour contrôler dans le temps le partenaire-courtier local.

### **Biographie des animateurs de projet**

L'ensemble des animateurs présentés ici ont fait un passage par la coopérative, celle-ci présentée comme « une antichambre où le futur animateur doit montrer sa fidélité et son engagement au service de la structure ».

### **Parenthèse sur la « coopérative de Kidaroukpérou »**

La structure coopérative regroupe la plupart des personnes disposant d'une audience importante dans le village. Cette situation a permis de faire bénéficier le village d'une concentration de projets.

La coopérative a été un terrain « d'entraînement » pour le service allemand de développement pour sa pratique organisationnelle dans le milieu paysan.

Elle est apparue comme une école où l'ONG recrute ses collaborateurs et animateurs. Le futur animateur y recevant une initiation aux activités du projet, mais y constituant également une expérience pratique, avant de connaître éventuellement une promotion.

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

Mais les dérapages du courtage (détournements !) ont durement entamée la confiance qui était accordée à ces médiateurs. Peut-être ceci amènerait-il à l'émergence de nouveaux types de courtiers dans la compétition.

### **Conclusion**

Les leaders traditionnels peuvent être présents dans les champs de la coopération décentralisée et y jouer des rôles importants du moment que les projets leurs en laisse la possibilité.

Les risques sont grands d'entraîner un renforcement des rapports de pouvoirs déjà existant à l'échelle locale par une récupération rapide des ressources du développement participatif.

Aux développeurs d'apprécier jusqu'à quel point peuvent être sollicités les leaders traditionnels comme moyens au service des projets

## **V. Dynamique associative, Courtage en développement et stratégies d'insertion**

*L'association des ressortissants d'Enouli-Kodzo-Aza au Togo*

Ce chapitre étudie la fonction de courtage dans le cas des associations de ressortissants.

« Un même individu peut représenter plusieurs groupes d'intérêts et occuper simultanément plusieurs positions statutaires, appartenant de fait à plusieurs espaces sociopolitiques dans le village. »

« Les intermédiaires politiques sont d'autant plus nécessaires lorsque les domaines concernés sont fortement structurés et que les hiérarchies sont rigides. »  
cf. « groupes stratégiques », T. Bierschenk

L'association comprend des membres agissant comme courtiers individuels et elle opère elle-même en tant que courtier collectif, à travers son bureau et des délégations.

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

Il y a une dualité des fonctions de courtage de l'association des ressortissants Enouli I, assurées à la fois par ses membres en tant que individu, et collectivement par des groupes de membres désignés.

« C'est cette collectivisation de la fonction de courtage qui permet aux membres courtiers et à l'association de doublement **se légitimer, face aux bailleurs de fonds et surtout au sein de**



## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

**l'arène politique locale.** Les compétences individuelles sont mises à contribution, transformant la marginalisation sociopolitique des membres en position de force collective dans l'arène politique villageoise. »

- ➔ L'association, en remplissant sa fonction de courtage en développement, est devenue un nouveau pôle structurant du champ du pouvoir local.
- ➔ C'est la fonction de courtage qui confère une légitimité collective à l'association tout en renforçant le pouvoir de certains de ses membres.

## **VI. Courtiers en développement ou entrepreneurs politiques ?**

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

*Philippe Lavigne Delville*

« La figure du « courtier local en développement » (...) n'épuise pas la réalité des dynamiques associatives locales et des nouvelles notabilités qui se construisent avec elles ». Le courtier local en développement est l'une de ces nouvelles notabilités. De nouveaux enjeux apparaissent lorsqu'intervient une autre source de rente que celle du développement, par exemple la rente migratoire. Même si l'idée de développement (création d'infrastructures) légitime l'accès à l'arène politique locale, l'enjeu essentiel est le contrôle de la rente migratoire et donc une prise de pouvoir sur les affaires publiques du village. Ainsi « les responsables associatifs apparaissent d'abord comme des entrepreneurs politiques et non comme des courtiers en développement au sens strict ».

- historique de l'émergence du développementisme en milieu émigré, développement devenu un moyen qui légitime l'accès de nouveaux leaders au pouvoir

Ouverture des réseaux d'émigration soninké vers la France dans les années 50. Années 60 demande de main d'œuvre par le patronat et années 70 sécheresse au Sahel. Double objectifs des migrants : envoyer de l'argent à leur famille et se constituer un pécule pour revenir au pays. Nouvel enjeu : le contrôle de la migration. Construction de foyers de travailleurs immigrés dans les années 70. Ce sont les « vieux » immigrés (les représentants en migration du pouvoir villageois) qui vont devenir chef des nouveaux migrants. « Les communautés de ressortissants sont devenues à la fois, et indissociablement, lieux de solidarité et d'interconnaissance, et lieux de reproduction des inégalités statutaires et des rapports interpersonnels d'inégalité et de dépendance, ce qui leur a valu le nom de « village-bis ». » Nombreux conflits entre les jeunes migrants et leurs aînés quant à la gestion des caisses. Milieu des années 70, quelques migrants s'insèrent dans la société française et se syndicalisent, militent et luttent pour l'amélioration des conditions de vie dans les foyers. Volonté ensuite d'améliorer les conditions de vie au village grâce à des infrastructures sociales. Façon de se constituer une « identité migrant » : double négation sociale de la part de leurs parents restés au village comme de la société de résidence.

Emergence du thème du développement. « Les projets de développement du village financés par les émigrés (...) débutent ainsi à la fin des années 70 et deviennent, au cours des années 80, une constante des communautés de ressortissants. » Au départ pas de recours à des

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

financements ONG, ils ne connaissent pas les réseaux d'aide au développement et crainte de perdre la maîtrise du processus. Apparition de nouveaux pouvoirs au sein de la communauté : conflit « vieux » / « jeunes » mais aussi conflit entre les différentes classes sociales.

Les associations villageoises de ressortissants se multiplient en France dans la seconde moitié des années 80. Ces associations sont le produit de la remise en cause par les « jeunes » de la façon dont les « vieux » géraient les caisses. Règles collectives des caisses de solidarités. Cela montre un glissement de pouvoir entre les mains des jeunes. Cette multiplication des associations témoigne à la fois de l'institutionnalisation des associations de fait et de la généralisation des associations villageoises de ressortissants au sein de l'immigration. Ces associations villageoises de ressortissants sont en compétition avec les autorités politiques villageoises. Elles sont un moyen d'accéder aux arènes politiques, ou d'accélérer leur prise de pouvoir. « Les responsables associatifs doivent avant tout leur position au fait d'avoir su amener les « vieux » à consentir à leur laisser le « développement », à leur capacité à négocier une « transition ménagée ».

- compétition entre les nouveaux leaders issus de l'émigration et le pouvoir villageois quant au contrôle des affaires publiques du village

« En plus des enjeux politiques internes à la communauté des migrants, les actions de développement des associations de migrants ont donc, dans le même temps, un autre enjeu politique, cette fois-ci dans l'arène villageoise, entre les migrants comme force sociale et les autorités villageoises. » Les initiatives des émigrés ne sont pas toujours acceptées. Parfois ils envoient l'un d'eux pour contrôler leur projet. Ils suscitent également les associations villageoises de développement (AVD) ce qui renforce l'effervescence associative des zones rurales des pays du Sahel où les organisations locales se multiplient dans les années 80. Ces AVD interviennent sur une partie des « affaires publiques » du village. Ce sont les interlocutrices privilégiées des associations de migrants, également interlocutrices de l'Etat et des ONG reprenant ainsi les tâches qui étaient du ressort de la chefferie. « Les AVD apparaissent ainsi comme l'assemblée des citoyens, comme une nouvelle institution de type communal... ». Les AVD visent à inscrire le village dans une « modernité » (école, dispensaire) et à l'intégrer dans l'espace national et international et dans les réseaux d'aide.

La création des AVD a pour but de constituer un interlocuteur au village pour suivre et gérer les projets des émigrés et éventuellement court-circuiter la chefferie en cas de conflits. « Chefferie et leaders associatifs émigrés sont ainsi en compétition pour la maîtrise des actions de développement et à travers elles, pour la maîtrise des changements au village, compétition qui se cristallise sur l'association et son contrôle. »

L'enjeu c'est la répartition du pouvoir de décision. Dichotomie entre autorités conservatrices et émigrés progressistes. Mais parfois les émigrés ont une image dépassée des réalités locales, et changent d'attitude. Il se joue un jeu à trois : associations de migrants, associations villageoises de développement et les autorités villageoises. « Le jeu politique qui se joue au sein des AVD est un jeu complexe, où chacun joue sur la multiplicité des critères de légitimité (...), mettant en avant ceux qui le légitiment pour dénier à l'autre sa légitimité à décider des interventions de développement. » « L'enjeu est bien le pouvoir de définir et diriger des actions qui influent sur les affaires de tous et orientent le devenir du village, le droit à « faire du développement », bref ce qu'on pourrait appeler, en parodiant Max Weber, le « monopole du développement légitime ». »

- Conclusion : enjeu que représente la maîtrise des relations avec les ONG

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

Ce qui est nouveau c'est que ce sont des émigrés (paysans, ouvriers et non des élites) qui détiennent le leadership, grâce à leur capacité d'épargne collective. D'ailleurs certains leaders politiques de l'émigration se sont ensuite reconvertis dans la politique nationale, la représentation de l'émigration en France... Les enjeux des associations villageoises sont d'abord des enjeux politiques. Plus que des courtiers, les responsables associatifs apparaissent comme des entrepreneurs politiques du fait de leur situation d'émigrés. Ils ont ainsi développé à l'extérieur de leur communauté des compétences variées pour les mettre au service de leur communauté et de leur propre intérêt. Ils sont devenus des interlocuteurs indispensables pour le développement. Ce qui fait des responsables associatifs des courtiers c'est cette intermédiation politique.

Enjeu financier pour ces associations de migrants afin d'envoyer de l'argent au village mais aussi reconnaissance sociale dans la société de résidence (rôle positif des émigrés dans un contexte de xénophobie) et une reconnaissance personnelle pour les responsables. Ainsi parfois l'enjeu est de consolider une position en France, en s'appuyant sur le rapport au village, et non plus l'inverse. Quant aux responsables associatifs, eux aussi pour conquérir leur autonomie par rapport aux migrants et à la chefferie cherchent à conquérir leurs propres réseaux.

## **VII. Courtage en développement et champ du pouvoir local au Sud-Bénin**

*Pierre-Yves Le Meur*

### **Définition de courtier local en développement:**

« Intermédiaire qui contribue à drainer des ressources externes provenant du domaine de « l'aide au développement » en direction d'une localité au sein de laquelle il joue lui-même un rôle politique. » (Olivier De Sardan, T. Birschenk, J-P. Chauveau)

Ce chapitre explore plus particulièrement, l'insertion de l'activité courtière dans des trajectoires sociales complexes, pas seulement en terme de biographies, mais également en liaison avec les effets directs ou non, sur la structuration du champ du pouvoir local qu'engendre l'entrée dans les arènes locales des nouveaux acteurs que sont les courtiers.

Les personnages centraux du chapitre et présents dans les entretiens:

- F. Satola, diplômé sans emploi, retourné à la terre et devenu courtier. C'est la figure centrale de cette étude.
- Le chef du village, élu depuis 1983, parle au nom de Satola.
- Dorothée Adikpeto, un jeune frère, qui s'est lui aussi lancé dans l'activité de courtage. Il entretient des relations changeantes, entre alliance et concurrence avec F. Satola.

Mots clés du chapitre:

**Retour au village; retour à la terre; stratégie d'ancrage local; perception locale du travail du courtier;**

Trois thèmes centraux pour la problématique du courtage en développement:

- les deux niveaux d'articulation entre d'une part **le local et le supra-local** (régional, national...) mis en évidence notamment par la stratégie des courtiers à jouer sur les modalités

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

d'implantation locale , des lieux de négociations et d'autre part **l'Etat et le non-étatique** (société civile).

- la question du degré de conscience qu'implique **la notion de manipulation**: le courtier et sa volonté de manipuler ses relations sociales pour le profit. (Boissevain)

### ◆ **Une stratégie d'ancrage local et de sécurisation foncière: le GDSE**

GDSE: Groupement des jeunes Diplômés Sans Emploi en Reconversion.

Contexte politique national: crise de l'Etat béninois dans le milieu des années 80. Ensuite une forme de transition démocratique dont le point de rupture se situe en 1990, lorsque la Conférence nationale se déclare souveraine et renverse le régime Kérékou. Cette crise de l'Etat se traduit notamment par une dévalorisation des diplômés universitaires, qui ne fonctionnent plus comme droit d'entrée dans la fonction publique, cette dernière arrêtant de recruter en 1986.

**F. Satola:** *né en 1962, il passe son baccalauréat. Il obtient son CAPES en 1987. Parallèlement il obtient une maîtrise de biologie. Stagiaire en 1989 en bio-contrôle, il se retrouve à la fin de son stage sans emploi. Avec des amis dans la même situation, ils décident de s'installer en tant que groupement agricole. Pour ce faire, ils s'adressent directement au responsable de développement rural (RDR) des services agricoles du district rural d'Allada. Parallèlement, ils contactent le ministre du Développement rural et de l'action coopérative. En réponse, le CARDER (Centre d'Action Régionale pour le Développement Rural) leur a accordé un domaine qui était la ferme d'une société d'Etat, de la BBD (Banque Béninoise pour le Développement). Il s'avère que le terrain agricole est peu entretenu. Face à la difficulté du travail, 10 des 17 diplômés, quittent le projet au bout d'un mois.*

*Les 7 restants entament des démarches auprès du diocèse du développement qui les financera en vivres, médicaments et outils.*

*Au moment de la Conférence nationale, des conflits éclatent violemment entre les paysans et les diplômés, mais aussi avec l'Etat.*

Cette partie s'attache à décrire une tentative avortée d'un retour à la terre. Ici, les jeunes diplômés s'adressent directement à l'administration, aux échelons politiques élevés (direction des services régionales agricoles, ministre), court-circuitant ainsi les niveaux locaux de compétence en la matière (commune, village). Ensuite, les réseaux qui sont mis en action sont reliés à l'Église catholique, et au parcours scolaire. Pour terminer, dès le début il s'est instauré sur une base géographique, une certaine division des tâches: ceux qui étaient installés à Cotonou se chargeaient de faire des demandes auprès du ministère et des pouvoirs administratifs siégeant à la capitale. Ils avaient la place des premiers courtiers dans ce groupement. Ils ont eu la capacité à toucher directement des niveaux supérieurs de décision: en alliant leur capital social et scolaire notamment d'un point de vue linguistique.

Le premier conflit opposant le groupement aux villageois exprime directement cette inégalité entre les acteurs: il se noue autour de la culture de l'ananas un nouvel enjeu économique qui va intensifier le contentieux (qui lui est latent, il n'apparaît pas) et va permettre au groupement de développer des stratégies multidirectionnelles dont le courtage.

F. Satola s'empare des rênes de courtage à l'intérieur du groupement. Les villageois n'entretiennent pas des liens directs avec l'administration de la capitale, mais avec celle de la commune, du village.

De fait, le groupement a réussi à délocaliser les négociations en contournant l'échelon local.

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

Où implanter le GDSER?

La question de l'implantation, et installation ne signifie pas qu'il y a « ancrage local », car l'ancrage local passe par des actions de courtage.

### **◆ Le président du GDSER: patron ou courtier?**

Satola tient un discours centré sur un retour durable à la terre comme agriculteur. Mais deux visions dans ce discours: tout d'abord un discours à l'usage des bailleurs de fonds pour des financements, et ensuite, un discours à usage interne, en direction des villageois, vers lesquels c'est développé une sorte d'idéologie situé entre le leader-paysan et l'intellectuel.

### *Conversion des ressources: du courtage au patronage*

Sont définis comme patrons ceux qui contrôlent des ressources primaires ou de « premier ordre » et comme courtiers ceux qui contrôlent des ressources secondaires ou de « second ordre ». (Boissevain)

Le GDSER se nourrit de contacts avec des institutions de recherche agronomique... Le travail est réalisé sur le champ du GDSER qui assure le travail de suivi. Par ailleurs le GDSER a mis ses compétences à profit (capital social et scolaire) pour élaborer des demandes de financements auprès des bailleurs de fonds comme l'ambassade allemande... notamment pour l'achat de matériel.

La mise en avant d'un capital scolaire (ressource primaire) et d'un capital social important (ressources secondaires) a permis au groupe d'accéder à des ressources primaires différenciées (terre, emplois...). Ces dernières peuvent être réinvesties localement.

Ici, l'activité de courtage comme un moyen de drainage des ressources externes se réalise.

### *Efficacité symbolique du courtage et patronage politico-économique*

Le contrôle des ressources matérielles et sociales s'élabore avec la reconnaissance de cette maîtrise par les destinataires potentiels. Les ressources doivent être contrôlées, par des réseaux de relations dont le courtier doit en avoir la maîtrise.

L'efficacité symbolique de l'action et le capital symbolique, c'est la propriété qui est perçue par des agents sociaux dont les catégories de perception sont telles qu'ils sont en mesure de la connaître et de la reconnaître, de lui accorder valeur. (Bourdieu)

La venue au village de l'épouse du président de la République du moment et fondatrice d'une ONG sera transformée par Satola en visite au village. Une fois encore, Satola démontre sa capacité à faire venir au village une représentante typique de ce monde; capacité renforcée par la mobilisation du village, donc sa compétence de courtier.

L'ancrage local du groupement passe aussi par ce type de « démonstration de force » (exemple d'un concours agricole).

L'efficacité symbolique est à double face car tournée vers le village et vers les réseaux externes. Elle est indissociable à la question du profit tiré des activités de patronage et de courtage et des services rendus dans ce cadre.

La stratégie de Satola s'inscrit dans une stratégie complexe.

L'ancrage local et plus largement le retour à la terre sont servis par une stratégie en termes de capital social et de mise en valeur du capital scolaire et culturel.

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

### **◆ L'espace social du courtage**

Le courtier en développement s'inscrit dans des réseaux de relation complexes, ne se réduisant pas à l'espace villageois. Les réseaux extérieurs sont eux-mêmes imbriqués avec d'autres réseaux.

Ici, Satola, développe une stratégie par rapport au village, mais en prenant en compte d'autres critères venus de l'extérieur.

### ***Distribution des ressources et transformations du champ du pouvoir local***

Quand le GDSER est arrivé au village, la période était caractérisée par un renouveau démocratique. Ces jeunes diplômés sont retournés au village car il n'y avait pas d'emploi.

Le champ local, qu'est le village, se trouve alors investi par une catégorie d'acteurs diversifiés en termes de ressources, de compétences, d'objectifs.

### ***Diversification des acteurs, alliances et concurrence et conclusion***

Naissance et fonctionnement d'un groupe féminin (GF), spécialisé dans la transformation du manioc et du maïs: émerge un nouveau courtier.

A l'échelle même du village, naissance de concurrence entre courtiers: entre tactiques et alliances.

Les courtiers développent différentes stratégies d'ancrage local, de sécurisation pour leur situation foncière et sociale.

Il faut distinguer la fonction de courtage de celle du courtier qui porte la fonction de courtage. Des individus peuvent posséder des capacités que l'on attribue au courtier en développement, sans être courtier pour autant.

L'espace social du courtage est le produit de stratégies diversifiées d'acteurs qui se sont organisés pour partie, par rapport au GDSER, qui lui, en est le précurseur.

Cet espace est inséré dans le champ du pouvoir local dont il subit l'action et qu'il contribue à structurer et à transformer, et ce selon des modalités qu'on ne peut réduire à une stratégie consciente et prédéterminée de manipulation de la part des personnes.

Les trajectoires des courtiers décrites dans cette étude de cas montrent que la fonction de courtage ne peut plus être analysée séparément de d'autres logiques (patronage...)

La question du local reste complexe: pas de coupure entre le local et l'extérieur.

Nécessité de mettre en évidence des logiques et des pratiques sociales s'appuyant sur plusieurs paramètres: modes et lieux de négociations privilégiés, ressources et réseaux mobilisés, stratégies d'implantation et d'ancrage local...

## **VIII. Le développement local et les courtiers**

*Concepts et réalités d'un phénomène social au Bénin*

Ce chapitre est un exemple de courtage en développement: c'est l'exemple du bureau fédéral des groupements de Gliten au Bénin.

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

« Le bureau de la fédération des groupements de Gliten se trouve être le carrefour d'individu ayant eu des itinéraires de vie et/ou des ambitions assez proches ou complémentaires les uns les autres. [...] c'est une association de courtiers parrainant chacun un ou plusieurs groupements qui se sont laissés convaincre qu'ils réussiraient mieux en se mettant ensemble. »

- ◆ Le courtier: un produit de son histoire et de son environnement: des parcours de vie semblables, des expériences et compétences complémentaires.
- ◆ Gliten: l'histoire d'une marginalisation sociale, politique et économique.
- ◆ Marginalisé et marginalisation comme source de légitimité et de recrutement pour le courtage en développement: un terrain fertile pour les discours « misérabilistes ».

Ce sont des intitulés des parties qui résument bien l'exemple: au sein du village les courtiers ont des parcours de vie semblables et des expériences et compétences complémentaires. Ce village est marginalisé socialement, politiquement et économiquement (très peu de structures, d'administrations, etc.); cette marginalisation permet de légitimer les demandes d'aide des courtiers auprès des agents extérieurs.

Les courtiers du village:

« Nous avons ici un groupe d'individus de niveau scolaire modeste, pratiquant différents métiers généralement éloignés des activités des femmes, mais qui s'entendent pour tenter de brancher le village et les groupements de femmes sur d'éventuelles opportunités extérieures d'interventions pour le développement. »

« A côté de la chefferie locale et de l'administration moderne, ces courtiers ont réussi à se positionner en interlocuteurs pour partis politiques et ONG et donc à constituer une troisième porte d'entrée au village pour des catégories importantes d'intervenants extérieurs. A mon sens, une dynamique d'articulation du village avec l'extérieur et de reproduction au niveau de la localité des logiques et de la culture dominante en matière de développement, est ainsi engagée au niveau du village. »

## **IX. Le Rôle des courtiers locaux dans le système de développement,**

*Quelques expériences de « projets d'auto-promotion » en Afrique de l'Est*

*Dieter Neubert*

A cause des déboires des projets de développement, nouvelle forme d'organisation : organisations paysannes ou associations urbaines.

Idée de promouvoir le développement à travers une **auto-organisation sociale**, selon une approche de **bas en haut**, qui part de la base et promet l'émergence d'une société civile.

Se pose lors la question de l'**interface** entre les populations locales et les agences de développement -> les **courtiers en développement**. Ils aident les agences à atteindre les populations locales à la base.

Dans ce chapitre on se base sur deux études aux Kenya et au Rwanda.

Le courtier en développement peut être :

- agent de développement extérieur à l'arène locale
- un courtier qui fait partie de l'arène locale

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

Il est l'intermédiaire entre les agences de développement et la population locale. La médiation est essentielle dans ce processus de « **développement négocié** », le courtier est comme le catalyseur, le facilitateur.

Mais il peut être vu comme un profiteur, patron local, voire le premier bénéficiaire du projet. Son rôle est ambigu.

### Le Courtage dans les projets d'auto-promotion

Cette approche de développement par la base est considéré comme saine et durable. Les pauvres prennent leur destin en main et les agences sont là pour les supporter. Cependant cette vision est assez utopique :

- les groupes d'auto-promotion s'intéressent principalement à leur propre bien-être et poursuivent leur propre intérêt.
- D'autres organisations s'intéressent à des « non-membres » et leur but est d'intérêt général : ONG.

Pour les agences de développement orientées vers le bas, la coopération avec un groupe de base commence par un **accord de coopération**. « Ce sont les paysans qui décident » et qui doivent résoudre leurs propres problèmes par leurs propres moyens. L'agence n'est qu'un appui. Ce dans le but d'éviter les projets-dons.

Les agences n'ont pas affaire à tout le monde mais aux **leaders locaux**, paysans, administrateurs ou notables qui agissent comme des courtiers. C'est eux qui vont former le groupe. Cette phase initiale du projet comporte deux tâches :

- l'organisation du groupe
- la création d'un lien entre les groupes et l'agence de développement

Seulement les groupes d'auto-promotion ne sont pas toujours fondés par des paysans mais par des personnes extérieures : Ca peut être des « **outsiders** » = expatrié qui accompagne le processus du groupe et agit comme un courtier. On les appelle des « **promoteurs** ». Pour réussir, ils ont besoin de la confiance du peuple. Ils doivent comprendre les comportements, leurs idées et perspectives et doivent les motiver.

Troisième type de courtier : certaines agences tentent d'agir directement en tant que promotrices locales fondatrices de groupes.

Dans le cas où les agents de développement sont nés dans la région et y ont grandi, ils peuvent souvent être à la fois des courtiers locaux en développement et des agents de développement. En pratique, différents courtiers et promoteurs peuvent être impliqués.

Le modèle simple à trois catégories « **bénéficiaires-courtier-agence de développement** » est insuffisant. Car il existe de nombreux acteurs différents dans les différentes échelles. Au niveau local on trouve les fondateurs, les leaders paysans, les promoteurs et les agents de terrain des agences (+ éventuellement les donateurs).

### Le Développement de l'autopromotion dans le système de développement

#### **Les courtiers locaux en développement sont-ils vraiment des catalyseurs ou plutôt des profiteurs ?**

Les « leaders-paysans » semblent être les meilleurs courtiers car ils révèlent une réelle auto-organisation et expriment les besoins d'un groupe. Pourtant dans les projets importants et réussis les courtiers sont souvent de classe moyenne, des professionnels ou expatriés. Cela s'explique dans l'analyse du système de développement.



## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

L'idée centrale du développement de l'autopromotion est le soutien d'un processus d'auto-organisation. Seulement l'expérience au Kenya et Rwanda montre que l'aide matérielle, financière ou de service est en fait dominante. Les groupes d'auto-promotion sont souvent créés dans le but d'obtenir ce genre d'aide car ce dont manque les groupes c'est d'abord d'argent et de matériel.

Ces groupes sont un moyen de redistribuer les services et biens. Les groupes veulent n'importe quelle aide et ils adaptent leur besoins à l'aide que l'agence propose et ils indiqueront les « bonnes » priorités. Ce qui met sans dessus dessous **l'identification des besoins**. L'offre des agences de développement reflète le point de vue des pays industrialisés sur les besoins urgents de la population.

Le but des groupes d'autopromotion devrait être de monter un projet au moment où il émerge, seulement les réalités du système de développement imposent rapidité et efficacité. C'est la situation de l'agence de développement qui détermine les capacités d'un groupe à faire partie d'un programme de développement de la base. En fait, au lieu d'une identification des besoins, un type particulier de processus de négociation se met en place dont le résultat est que les attentes de l'agence et celles du groupe se modèlent jusqu'à ce qu'elles coïncident. Le projet est alors le fruit d'une coïncidence involontaire. C'est une approche « **solutions-cherchant-problèmes** ». Les véritables courtiers présentent les problèmes que l'agence est prête à accepter.

En fait l'existence même de courtier va à l'encontre d'une orientation en fonction de la base et de l'auto-organisation. Les courtiers risquent d'être pris dans le « **piège autoritariste** » et de devenir de simples transmetteurs des idées des agences de développement.

### Conclusion

**Les courtiers sont menés dans un processus mené par l'offre.** Les courtiers qui remettent en cause les idées des agences sont rarement acceptés.

**Dilemme de la promotion de l'auto-organisation :** les donateurs ne devraient pas fixer les résultats d'une auto-organisation réussie et en même temps les groupes ne devraient pas dépendre de fonds extérieurs pour toutes leurs activités.

## **X. Interface sans courtiers ?**

*Conditions d'émergence du courtage et conséquences de son absence*

*Eva SODEIK*

Birschenk, Chauveau et ODS : censés être les intermédiaires entre une institution de développement et la population locale, les courtiers en développement, porteurs sociaux locaux d'un projet de développement, constituent un groupe d'acteurs spécifiques, très important pour la dynamique des négociations autour de l'aide au développement : leur rôle prépondérant est de drainer des ressources extérieures, en particulier la « rente » du développement, vers leur localité ou groupe social. Boissevain (74) : le courtier est « un manipulateur professionnel de personnes et d'informations qui crée de la communication en vue d'un profit ».

Le courtage s'effectue à la fois à travers des compétences particulières (connaissance des institutions et règles d'octroi de fonds, connaissance des discours développementistes et leurs

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

mots-clés, compétences linguistiques et rhétoriques) et l'existence de réseaux sociaux (clientélistes, amicaux, parentaux ou autres...) facilitant l'accès aux institutions de développement et permettant en même temps d'avoir une emprise sur le groupe au nom duquel les courtiers parlent. Une situation d'interface entre acteurs sociaux très divergents en valeurs, intérêts et stratégies (Long, 89) devrait favoriser la présence d'intermédiaires, et de courtiers.

Mais malgré un contexte plutôt favorable dans les régions où elle a travaillé, l'auteure observe que ce potentiel théorique n'a pas alors – en 2000 – encore été réalisé, que la possibilité de drainer les ressources disponibles d'un projet ou programme de développement n'a pas été utilisée au niveau des communes rurales de Penessoulou et de Toui (Bénin).

Pour expliquer cette absence de courtiers dans une arène a priori propice au courtage, elle propose deux axes de réflexion ou lignes d'explication :

- l'aide au développement n'attire pas l'intérêt des courtiers potentiels, les fonds mobilisables étant trop spécialisés, insignifiants ou conditionnés de façon à décourager les présumés destinataires (hypothèse visant plutôt les institutions de développement et leurs conditionnalités)
- les acteurs sociaux au niveau du village manquent soit des compétences nécessaires pour le courtage, soit des relations (internes au village ou externes) pour effectuer un courtage avec succès (hypothèse se référant aux courtiers locaux potentiels avec leur « capital » social (Blundo, 95), i.e. leurs expériences, connaissances et réseaux sociaux.

### **Contexte politique et conditions du courtage**

*Situation de l'arène villageoise dans son contexte politique et économique :*

Les villages observés sont marqués par la prééminence économique des cultures vivrières alors que les institutions étatiques chargées de la promotion rurale s'intéressent peu à ces cultures (le coton, culture de rente, constituant leur domaine d'intervention privilégié).

Les premiers projets de développement sont arrivés tardivement dans les régions concernées (années 80) et l'action des ONG dans ce milieu rural a débuté plus tard encore (début années 90) : ils constituent ainsi un élément relativement nouveau pour ces populations. En outre, dans les deux communes, les villages ont peu de contact avec l'extérieur, sont plutôt repliés sur eux-mêmes et ont jusque-là été peu intégrés dans l'arène du développement. Le mouvement associatif au niveau villageois n'a commencé que dans les années 70/80. Le phénomène du « leader paysan » n'est donc pas très développé dans ces régions rurales : il est plutôt dans une phase constitutive où les organisations naissantes permettent aux individus motivés de se positionner en élargissant leur champ d'activité et leurs réseaux sociaux. Ni les regroupements villageois ni leurs représentants respectifs ne disposent d'une longue expérience en gestion et organisation de groupes.

La non-émergence de courtiers pourrait s'expliquer par le manque d'expérience des acteurs locaux vis-à-vis des organismes d'appui situés à l'extérieur : pendant des années, les populations locales n'ont en effet pas eu de contacts avec les institutions de développement, ni étatiques, ni non gouvernementales, ni internationales. Même les chefs de village, ces intermédiaires par excellence (selon Gluckman et al. : 1949), n'auraient pas établi une tradition de courtage d'après les dires de l'auteure. Même pendant la période socialiste, aucun exemple de courtage ne fut identifié, malgré un contexte plus propice qu'il ne l'est en 2000 (date de publication de la contribution).

Les médiateurs politiques sont pluriels, mais avec un pouvoir de négociation limité et des réseaux de soutien faibles : de ce point de vue, les chances de courtage sont ici réduites. Mais

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

le multipartisme actuel offre de nouvelles options politiques de négociation et de médiation (jusqu'à-là inconnues dans ces villages). Surtout, les cadres ressortissants du village et résidant dans les grandes villes s'investissent dans la politique partisane nationale et, à cet effet – dans l'optique de gagner le soutien des villageois aux élections – sont motivés à œuvrer pour le développement de leur localité (tout au moins davantage qu'ils ne l'étaient avant).

C'est dans la comparaison entre l'avant et l'après 1990 (fin du régime socialiste béninois, marqué par un Etat centraliste) qu'on observe la possibilité d'émergence de courtiers suite au recul de l'Etat : la démocratisation (avec le multipartisme), la libéralisation de l'économie, et la décentralisation prévue offrent (en 2000) depuis cinq années environ des opportunités de négociation jusqu'à-là inconnues, nouvelle situation à laquelle il faudra du tps aux acteurs sociaux pour s'adapter.

Dans le cadre de l'aide au développement, la situation de ces communes constitue donc un cas exemplaire de non-articulation des champs sociaux, avec des barrières de communication entre des entités sociales très différentes (villages d'une part, projets de l'autre).

### **Le « marché » local de l'aide au développement**

Une implication tacite du courtage consiste en l'existence d'une rente à percevoir au niveau local. Au niveau national, l'intérêt de capter cette rente de développement est évident (tant les transferts monétaires sont importants), mais dans l'arène locale, la rente est à la fois réduite et apparaît sous une forme indirecte : l'aide n'arrive « sur le terrain » que sous forme d'un projet, et la spécificité de chaque projet rend la captation de rente difficile. Pour réussir un courtage, il faut maîtriser la rhétorique propre à chaque organisme de développement, connaître ses responsables et s'adapter à sa « culture » d'intervention. C'est pourquoi on observe l'émergence d'intermédiaires spécialisés en fonction d'un bailleur de fonds ou d'un type de projet.

D'un pt de vue général, l'attractivité des projets n'est pas aussi grande qu'on pourrait le croire: d'un côté, les activités sont limitées à certains domaines qui peuvent ne pas intéresser la population ; de l'autre, les transferts réels d'argent sont minimes et parfois difficilement accessibles (lorsque les conditions d'accès sont drastiques, donc décourageantes). De plus, la prise de contact et la négociation d'un courtier potentiel avec un projet est rendue ardue à cause des distances spatiales, de la multiplicité des interlocuteurs et des stratégies des projets. Donc première hypothèse vérifiée mais insuffisante : certes, l'apport matériel des projets est insignifiant et difficile à obtenir, mais toutefois il existe. Ce constat n'explique donc pas à lui seul l'absence totale de courtiers...

### **Les courtiers potentiels et leurs réseaux**

*Analyse de la compétence des courtiers locaux potentiels :*

5 types de courtiers potentiels :

- \* cadres ressortissants de la localité
- \* représentants des organisations villageoises
- \* individus intermédiaires
- \* leaders religieux
- \* chefs politiques

Parmi eux, les cadres sont ceux qui se rapprochent le plus d'une pratique débutante de courtage. Mais problème = manque de relations personnelles avec les personnels des projets + méconnaissance des règles des projets. Si certains maîtrisent un réseau social important, et connaissent les règles du jeu nécessaires pour réussir des négociations au niveau politique, ils

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

ne disposent pas pour autant des mêmes connaissances dans le champ de l'aide au développement. Même constat pour les représentants et membres des divers groupements villageois : bien que nombre de groupements se soient organisés en vue de la captation d'une aide extérieure, ils n'ont pas pu établir les relations nécessaires ni acquérir l'expérience de la négociation vis-à-vis de donateurs. + problème interne : organisations de création récente pour la plupart peu structurées et relativement instables, d'où position faible du courtier vis-à-vis des bailleurs de fonds potentiels qui craignent l'échec. √ dilemme du courtier potentiel qui doit d'abord amener la preuve d'une « success story » pour pouvoir avancer dans ses démarches auprès des bailleurs. Un effort timide, récent, est toutefois constaté de la part des « leaders paysans » dans le rassemblement d'infos sur les projets travaillant dans la région ainsi que dans la recherche de contacts à nouer avec des personnes « relais » (les expatriés par exemple) pouvant les aider à établir des rapports avec les projets. Un autre groupe d'acteurs sociaux est aussi proche du courtage, mais dans une constellation très différente : les personnes de contact, les intermédiaires des projets (= individus servant d'interprète ou d'interlocuteur local à un projet). Ce groupe social d'intermédiaires se distingue des courtiers : ils n'ont pas cherché le contact avec les projets pour drainer un flux de ressources vers la collectivité ou le village (plutôt position d'employés avec pour objectif premier de profiter eux-mêmes de cette proximité avec le donateur).

Toutefois, cet intermédiaire, grâce à son expérience en relations personnelles et à sa position centrale entre deux systèmes sociaux (Boissevain, 1974), pourra évoluer vers un cpt de courtier, à la recherche active de ressources issues du même projet ou d'un autre. Le problème de ces individus réside dans leur statut social au sein de la communauté : plutôt jeunes et lettrés, ils ne font souvent pas partie des réseaux décrits plus haut. Il pourra ainsi s'agir de personnages classés comme 'marginiaux' (selon la catégorie proposée par ODS, B. et Ch.) pour qui assumer la fonction de courtier peut servir à une ascension sociale au sein de la communauté. Les réseaux confessionnels observés, eux, sont fermés par rapport aux organisations de développement et n'y voient pas d'opportunités. Et mêmes dans les rares cas où les membres de ces comités perçoivent les projets comme sources potentielles de fonds, il leur manque tout accès aux personnes importantes.

Quant aux médiateurs politiques, le courtage auprès des institutions extérieures pourrait être un argument fort dans l'arène politique locale, mais les « politiciens » villageois manquent non seulement des relations internes et externes nécessaires, mais également d'une connaissance des règles du courtage et du « langage-projet » (ODS : 1995).

Après « revue » des courtiers potentiels, on observe donc, pour chacun des groupes d'acteurs, un manque d'expérience dans l'arène du développement et un manque de relations importantes, soit avec l'extérieur, soit au niveau politique/social local, quoiqu'autour de l'an 2000, les acteurs locaux auraient pris conscience du potentiel important des rentes de développement (et commencé à s'informer et se rapprocher des institutions concernées pour tenter leur chance).

Une option possible se trouverait dans une stratégie de coopération de différents types d'acteurs, combinant les atouts des uns et des autres dans une chaîne de courtage, pour surmonter les faiblesses respectives (Edja ; Mongbo). Mais les rapports extérieurs sont-ils plus importants que les liens internes, politiques ou sociaux ? Il semble à l'auteur que les relations avec l'organisme d'appui sont les plus décisives à ce stade d'émergence des courtiers (avec constitution d'un savoir spécialisé, et maîtrise différentielle des instruments et des règles du jeu développementiste) : c'est pourquoi un individu isolé (sans être membre d'un groupement quelconque) peut très bien être courtier s'il possède les compétences et contacts nécessaires (Mongbo), bien que la stratégie d'intervention des organismes d'aide consiste à favoriser les groupements ou associations villageoises. Toujours selon l'auteur, les relations internes ne deviendront importantes que lorsque existe une multitude de courtiers qui

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

entrent en contact les uns avec les autres (le succès du courtage dépendant alors davantage des réseaux locaux à mobiliser).

### **Conséquences de l'absence de courtiers dans une arène de développement**

*Incidences concrètes, au nombre de 4 selon l'auteure :*

1/ Les intervenants extérieurs, pourvoyeurs des projets, doivent sélectionner eux-mêmes les groupes cibles, trouver les intermédiaires et déterminer ce qu'ils pensent être les besoins urgents de la population (pas toujours sans problèmes... parmi ceux-ci, la faible diffusion des ressources : dans un village de 1100 habitants, seule une trentaine d'entre eux bénéficiera directement de l'aide extérieure = exemple de Penessoulou ; autre problème : celui des projets qui restent dépendants de l'aide à terme, allant à l'encontre de l'idéologie actuelle de l'autopromotion).

2/ Le potentiel financier des projets est loin d'être exploité, puisque les capacités des collaborateurs de ceux-ci sont limitées, à la fois par le temps et le manque de familiarité avec les réseaux sociaux à mobiliser ; ainsi, le budget prévu pour telle ou telle activité pourra finalement être non totalement alloué, faute d'avoir pu trouver les « partenaires » adéquats qui s'intéressent à l'activité proposée et encaissent les fonds mis à disposition.

3/ Le faible montant total des transferts directs reçus par le village sans courtier (ce dernier, s'il existait, aurait pu négocier de meilleures conditions du côté de la structures d'appui et mobiliser davantage de groupes sociaux au village pour absorber les fonds).

4/ l'importance de courtiers extérieurs qui, jusque-là, ont eu le monopole dans l'arène de développement (en priorité les cadres, pour qui le courtage constitue un instrument important dans l'arène politique – à but éventuel de mobilisation de l'électorat villageois – ou une source, légale ou illégale, de revenu personnel) : libre champ laissés aux courtiers pros dans la capitale.

D'autres personnes extérieures au milieu (telles les chercheurs : exemple cité par ODS, Chauveau et Birschenk), intéressées d'une manière ou d'une autre à la localité, peuvent servir aussi de courtier pour celle-ci ou tout du moins être sollicités en tant que tel. L'objectif de ce type de courtiers, au départ marginaux, est d'entrer dans l'arène : il s'agit d'une « stratégie d'ancrage local ». Leurs possibilités de courtage sont néanmoins très limitées et ces acteurs « détournent » souvent les gains matériels et/ou sociaux hors de l'arène locale alors qu'un recul des acteurs locaux en deuxième ligne n'est guère souhaitable pour les organismes de développement, dans la perspective actuelle de décentralisation et de participation locale.

### **Conclusion**

Les deux hypothèses formulées au départ se vérifient, et expliquent toutes deux l'absence de courtiers locaux dans certaines régions. Ainsi, le simple fait de la « non-articulation des champs sociaux » ne suffit pas à l'émergence de courtiers, d'autres conditions sociales sont nécessaires, parmi lesquelles :

- un enjeu important, perceptible et intéressant pour la population locale ;
- le fait de pouvoir trouver un profit personnel dans leur engagement pour les personnes ayant la compétence linguistique et/ou rhétorique ;
- les réseaux sociaux du courtier (rôle sans doute important dans la concurrence entre courtiers).

Bien distinguer entre intermédiaire, destinataire et courtier : faire la séparation analytique de ces différentes catégories afin de mieux cerner les processus de négociation intervenant dans une arène donnée :

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

- courtier en développement vs intermédiaire : spécifique au courtier est, outre sa position d'intermédiaire, sa capacité à « drainer les ressources extérieures » (B., Ch. et ODS), en profitant lui-même d'une manière ou d'une autre de ce courtage. (Rôle activement choisi selon Sodeik, vs Tidjani Alou – chap. 11 – dont elle ne partage pas certaines vues).
- courtier (investi au profit de la collectivité) vs acteur individuel négociant avec les structures d'aide au développement pour son propre profit exclusivement (et finalement destinataire des ressources mises à disposition).

## **XI. Courtiers malgré eux**

*Trajectoires de reconversion dans l'association Timidria au Niger*

**Mahaman TIDJANI ALOU**

L'association Timidria a été créée à Niamey en 1991. L'exemple de cet organisme a permis de voir que devenir courtier n'était pas forcément quelque chose de volontaire. Certains acteurs le deviennent parfois malgré eux, grâce à leur capacité de gérer de manière continue les activités de l'association qu'ils ont en charge.

Les courtiers en développement, de manière générale en Afrique, émergent dans un contexte international favorable. La crise persistante des États africains a conduit les bailleurs de fonds à revoir leurs méthodes dans la gestion de l'aide qu'ils octroient, passant de plus en plus par d'autres interlocuteurs que l'État, pour cause de mauvaise gestion.

### **Du militantisme associatif comme ressource initiale du courtier**

« Le courtier se définit par sa capacité à construire et à fournir du sens concernant une variété de relations et d'interactions » (Cohen et Comaroff). Mais le travail de construction de sens n'est pas toujours donné d'avance, c'est un processus progressif et parfois lent qui empruntent diverses trajectoires avant d'aboutir.

Timidria a su mobiliser des groupes sociaux différents au sein de sa structure à travers la notion de « Touareg de souche noire » qui légitime son action. Cette démarche se constitue à travers deux étapes successives : la construction d'un projet collectif et la conduite de ce projet.

### ***La construction d'un projet collectif***

L'association dénonce les inégalités qui subsistent dans les communautés Touareg, et en particulier le statut d'esclave ou de condition servile vécu par certains groupes sociaux. Et ces inégalités touchent particulièrement les « Touaregs noirs » selon l'association.

L'association dénonce la persistance de l'esclavage dans les sociétés Touareg, et elle fustige également l'inaction du gouvernement face à ces injustices.

### ***La dénomination de l'association***

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

Timidria veut dire fraternité en langue Touareg. Cette idée de fraternité trouve sa légitimité dans l'islam, dans la constitution de la République et dans les conventions internationales sur les droits de l'homme.

### *Les objectifs de l'association*

Deux objectifs :

- La défense des droits de l'Homme
- Le développement économique et social des zones nomades et semi-nomades du Niger

Trois types d'ambitions :

- Objectifs « obligé » : « Sauvegarde de l'unité nationale, veiller à une cohabitation pacifique entre toutes les communautés du Niger ». Ce type d'objectif conditionne implicitement sa reconnaissance en tant qu'association.
- Objectifs « spécifiques » : « combattre l'arbitraire, l'exclusion,... », « lutter contre toutes formes de discrimination », « œuvrer pour le progrès social et économique de ses adhérents »,... Cette catégorie permet d'identifier les enjeux autour desquels Timidria veut axer son militantisme associatif.
- Objectifs de « développement » : « rechercher les financements des projets et assurer leur suivi au profit des populations concernées ». Cette dernière catégorie conditionne l'accomplissement des deux autres.

### *L'espace social à mobiliser*

Le discours de Timidria présente des Touareg de « souche blanche » dominants, et des Touareg de « souche noire » présentés comme dominés et vivant dans des conditions de servilité. Ils mêlent une distinction raciale à une distinction de l'ordre du social. Mais tous les noirs ne sont pas dominés et tous les dominés ne sont pas forcément noirs.

Timidria a su unifier son espace social autour de problèmes sociaux concrètement vécus mais différents : racisme et esclavage.

Élément intéressant : l'association s'appuie sur le terme de « sensibilisation ». Ce qui signifierait que le groupe, construit, ne connaît pas forcément ses besoins. Cohen et Comaroff disent justement que le courtier doit lui-même provoquer les besoins de ses clients potentiels.

### ***La conduite du projet collectif : le travail associatif***

#### *Organisation de la structure et travail de coordination*

Déplacements fréquents pour prise de contact et implantation de l'association dans tous les pays.

Coordination des activités par les dirigeants : leur permet de développer leurs capacités de rédaction et communication. Capacité de mobilisation des ressources financières.

Certains membres vont développer des capacités organisationnelles, et ainsi contrôler certaines informations qui les conforteront dans l'association.

#### *La prise de parole : acquisition de compétences rhétoriques*

## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

Suite à la démocratisation dans les pays africains, se sont multipliés les espaces d'expressions pour les partis politiques et associations. Ces organisations étant souvent sollicitées pour donner leur avis sur des thèmes spécifiques.

Les membres de ces organismes apprennent dans ces espaces de discussion à s'exprimer en public et à défendre leur position.

### **Les actions de courtage : ressources mobilisées et interfaces à géométrie variable**

En reprenant les termes de Norman Long, l'association dans sa globalité peut être prise comme une « interface sociale » : « un point critique d'intersection ou de liaison entre différents systèmes sociaux, champs ou niveaux d'ordre social, où des discontinuités structurales, basées sur des divergences dans les valeurs normatives ou les intérêts sociaux, sont les plus à même d'être trouvées ».

Ici l'interface a une configuration à « géométrie variable », c'est-à-dire que pour chaque action de courtage, des acteurs différents entrent en jeu.

### ***Le séminaire sur les droits de l'homme en zones nomades et semi-nomades***

Voici les différentes activités menées tout au long de l'organisation de ce séminaire (par les courtiers):

- Précision du thème retenu : droits de l'homme en zones nomades et semi-nomades, droits de la femme et de l'enfant en zones nomades et semi-nomades, les relations entre éleveurs et agriculteurs, l'éducation en zones nomades et semi-nomades, l'unité nationale.
- Choix du conférencier le plus compétent pour chacune de ces questions.
- Recherche de financement, ici USAID et signature de l'accord
- Identification des conférenciers, confirmation des dates, prise de contact avec les autorités régionales, négociation du lieu du séminaire et de l'hébergement des participants qui viennent de tous les coins du Niger où l'association est présente
- Veiller au bon déroulement du séminaire de 5 jours
- Les participants comme les organisateurs perçoivent des per diem de l'USAID
- Présence de journalistes de la presse écrite et audiovisuelle
- Rédaction du rapport du séminaire et rapport financier

Ici la configuration de l'interface se réduit au nombre des courtiers qui conduisent l'action.

### ***Le groupement féminin de Maradi***

Voici les différentes étapes ayant menées à la constitution du groupement féminin de Maradi :

- Inventaire des ressources disponibles au vu de la recherche de financement
- Contact de la coopération Suisse à travers un séminaire sur le « Genre et développement » organisé à Tahoua.
- La mission envoyée par la coopération Suisse à Maradi conclut sur un appui au groupement féminin Timidria.
- Il fut décidé que la coopération Suisse financerait l'achat de machine à coudre, et assurerait une formation en alphabétisation et en gestion coopérative. En contrepartie l'association devait offrir les locaux de la coopérative.



## **Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets**

Sous la direction de T. Birschenk, J-P. Chauveau et J-P. Olivier de Sardan

Édition Karthala et APAD, Paris et Mayence, 2000

- Tous les membres de Timidria participèrent à la construction des locaux, et les matériaux furent achetés suite à une souscription.
- Conception du document du projet et signature par toutes les parties concernées.
- Phase d'exécution : établissement de factures proforma, achat du matériels et remise officielle.
- Phase de formation : contact avec les services départementaux d'alphabétisation, la coopération Suisse finança le programme établi. La formation en gestion pour les encadreurs de la coopérative fut menée par les services départementaux du Plan.
- Le projet proprement dit consista à l'apprentissage d'un métier aux femmes.

Le projet concerne essentiellement une population de Touareg installée dans les nouveaux quartiers de Maradi suite aux grandes sécheresses de 1974 et 1984 et n'ayant pas d'activités fixe pour la majorité. D'autres populations de Maradi vivent « dans des conditions de servilité révoltantes » et ne font pourtant pas parti du projet.

L'interface prend forme à travers les responsables de l'association chargés de suivre le projet au niveau local et qui sont les interlocuteurs de la coopération Suisse dans la gestion du projet.

### ***La caisse d'épargne populaire Timidria de Maradi***

L'association a favorisé la mise en place d'une caisse d'épargne prévue au départ pour ses militants. Le rôle joué par l'association Timidria dans la constitution de cette caisse, bien qu'autonome de l'organisation, a permis de renforcer la position de l'association et surtout celle de ses membres actifs, vis-à-vis de ses militants mais aussi des bailleurs de fonds.

### **Émergence et carrière du courtier : quelques biographies personnelles significative**

On peut identifier différents types de militants au sein de l'association :

- Les « points focaux » : points de ralliement de tous les membres actifs de l'association en raison de leur âge ou d'autres types de ressources personnelles.
- Les « idéologues » : leur discours sont les plus convaincant lors des interventions et savent expliquer les sens de la lutte.
- Les courtiers à part entière : ils naviguent sans cesse entre chaque groupe, c'est à travers eux que passent les bailleurs de fonds.

Ces courtiers de Timidria le sont devenus souvent par la force des choses. En effet, à la création de l'association, ses membres ne s'engageaient pas pour chercher des fonds ou pour servir d'intermédiaires entre les « développeurs » et leurs « populations cibles ».

Au fur à mesure ces militants acquièrent de nombreuses compétences, ce qui leur vaut de nombreuses propositions des partis politique pour leur maîtrise dans le contrôle des réseaux sociaux convoités par les hommes politiques.

Ainsi de bénévoles, ils se professionnalisent progressivement, et en viennent même à occuper des positions confortables avec de nouveaux objectifs, ressources et compétences. « Ils deviennent vraiment courtiers en développement » !

Mais leur situation est précaire, elle ne repose sur aucune position institutionnelle clairement acquise, et ils doivent sans cesse gérer les ressources qu'ils ont mobilisées et les faire fructifier, comme le *big man*.