




L'appropriation privée d'un espace public

L'exemple du Grand marché
de Ouahigouya (Burkina Faso)



Pierrick LEU

Ce travail a été réalisé dans le cadre des activités du Laboratoire Citoyennetés sous la responsabilité de Jean-Pierre Jacob et Peter Hochet.

Référence bibliographique pour citation

Pierrick Leu, 2010, « L'appropriation privée d'un espace public. L'exemple du Grand marché de Ouahigouya (Burkina Faso) », Étude Recit n°32, Ouagadougou, Laboratoire Citoyennetés, 25 p.

Résumé

Le Grand marché de Ouahigouya a été réaménagé en 1994 dans le cadre du Programme de Développement des Villes Moyennes (PDVM). Si le système de gestion mis en place permet d'engendrer des recettes importantes pour la municipalité, l'administration du marché ne maîtrise cependant pas l'occupation effective des places de vente, dont l'accès est régulé par les commerçants.

Après un historique retraçant les transformations du bâti et des modes de gestion du marché jusqu'au projet du PDVM, cette étude analyse les pratiques de gestion quotidienne de l'administration et des commerçants, et explore l'articulation entre gestion publique des taxes et gestion privée des places de vente, cette dernière mettant en jeu une conception émique des droits sur l'espace.

Abstract

The central market of Ouahigouya was rebuilt in 1994 within the framework of a national program for the development of medium size cities (PDVM). The established management system allows significant income for the municipality. However, the market administration does not have full control over the actual occupancy of the various sale spaces, to which access is regulated by the vendors.

Starting with an historic overview of the transformation of the space and the management of the market until the PDVM project, this study analyses the everyday practices of the administration and the vendors, exploring the relationships between public management of taxes and private management of sale spaces, the latter involving an emic conception of property rights.

Mots clés : gestion publique, places de vente, Grand marché, droits de propriété, décentralisation.

Key words: public management, sale spaces, central market, property rights, decentralisation.

Table des matières

INTRODUCTION	4
<i>Éléments théoriques.....</i>	4
<i>Le Grand marché de Ouahigouya.....</i>	5
<i>Méthodologie.....</i>	5
DE L'ANCIEN MARCHÉ AU PROJET D'AMÉNAGEMENT	6
<i>Implantation d'un marché d'étape.....</i>	6
<i>Des seccos aux boutiques en tôles.....</i>	7
<i>Formes de gestion de l'ancien marché.....</i>	7
<i>Le projet d'aménagement du PDVM.....</i>	8
GESTION DES PLACES DE VENTE PAR L'ADMINISTRATION.....	10
<i>Réaménager et réglementer pour mieux taxer.....</i>	10
<i>Un mode d'attribution négocié.....</i>	13
<i>Les stratégies de recouvrement des loyers.....</i>	15
GESTION DES PLACES DE VENTE PAR LES COMMERÇANTS	16
<i>Modes d'appropriation des boutiques.....</i>	16
<i>Modes d'appropriation des étals fixes.....</i>	18
<i>Mode d'appropriation des espaces communs.....</i>	20
<i>Sécurisation des transactions.....</i>	21
CONCLUSION	22
BIBLIOGRAPHIE.....	24
OUVRAGES, ARTICLES ET MÉMOIRES.....	24
RAPPORTS, TEXTES JURIDIQUES.....	24

INTRODUCTION¹

Les marchés urbains constituent des espaces d'intervention de la puissance publique. Divers intérêts sous-tendent les politiques d'aménagement d'infrastructures marchandes telles que la régulation de la distribution des marchés dans l'espace urbain ou régional, l'amélioration de la productivité de l'activité commerciale, l'amélioration des conditions sanitaires et de sécurité, ou encore la fiscalisation des places de vente pour subvenir aux besoins de l'État ou des collectivités locales.

La présente étude se focalise sur les enjeux de la gestion de marchés urbains dans un contexte de décentralisation. Au Burkina Faso, depuis la mise en œuvre du processus de décentralisation, de nombreuses interventions sur les places marchandes peuvent être observées, en particulier dans les communes urbaines. Ces interventions sont considérées comme un moyen de renforcer le processus de décentralisation et l'autonomisation des communes, puisqu'une infrastructure marchande se présente comme un outil capable de générer d'importantes recettes municipales. En ce sens, l'aménagement spatial et la mise en place d'un système de gestion des places de vente constituent l'enjeu central de ces interventions visant à modifier le fonctionnement du marché et à percevoir des taxes auprès des commerçants.

Quelques rares auteurs intéressés par le fonctionnement de marchés ouest-africains montrent que ces pratiques de gestion doivent intégrer les logiques des commerçants. Ces auteurs proposent différents angles d'approche : analyse des situations conflictuelles entre administration, commerçants et bailleurs de fonds (Imorou, 2000), étude de l'évolution des politiques d'aménagement et des interactions entre acteurs privés et publics dans la réalisation d'infrastructures marchandes (Bertoncello et Bredeloup, 2002), ou encore enquête sur les logiques de production et de contestation du pouvoir étatique sur la place marchande (Mongbo, 2007). Cependant, très peu de recherches proposent une analyse approfondie des usages au quotidien des différentes places de vente dans les marchés urbains aménagés ou reconstruits par l'autorité publique.

A travers une étude de cas dans la ville de Ouahigouya, ce texte propose de mettre en évidence les formes d'appropriation (ou de gestion) de l'espace marchand à la fois par l'administration chargée de gérer les marchés et par les commerçants. Par espace marchand nous entendons les places de vente (boutiques, étals, places au sol) et les espaces communs que forment les allées à l'intérieur des infrastructures marchandes et les rues autour de celles-ci.

Dans un premier temps, nous allons présenter un historique des transformations de la gestion et de l'organisation spatiale du marché depuis son implantation jusqu'au réaménagement opéré en 1994. Il s'agira ensuite de comprendre la manière dont les pratiques des acteurs, notamment des commerçants, influent sur le modèle de gestion des infrastructures marchandes.

Éléments théoriques

Pour guider notre analyse empirique des modes de gestion, nous proposons une approche fondée sur la sociologie des techniques - ou analyse sociotechnique - et sur l'anthropologie des questions foncières. Nous considérons le marché comme un objet technique conçu, réalisé et utilisé par différents acteurs. Selon M. Akrich, « *L'objet technique définit des acteurs, l'espace dans lequel ils se meuvent et les relations entre ces acteurs* » (1987 : 56).

¹ Cette étude se base sur un mémoire de master en géographie réalisé à l'Institut de Géographie de l'Université de Neuchâtel (Suisse), dirigé par le professeur. Ola Söderström (Leu, 2008).

L'analyse sociotechnique nous propose une terminologie permettant de décrire le processus par lequel une innovation, telle que l'aménagement d'infrastructures marchandes et l'introduction d'un modèle de gestion, est négocié par les usagers au sens large (administration et commerçants). Il s'agit en premier lieu de décrire le *script* de l'objet technique proposé par le concepteur de l'objet – ici la conception architecturale et le modèle de gestion – puis de confronter ce scénario aux pratiques de gestion observées, en mettant en évidence les mécanismes d'*appropriation* de l'objet technique par les usagers dans un *environnement* culturel spécifique.

Pour analyser de manière systématique les pratiques de gestion des commerçants, nous avons choisi de mettre à contribution des outils d'interprétation provenant de recherches sur la question foncière en Afrique de l'Ouest. Ces outils d'analyse permettent d'apprécier le « degré » d'appropriation de l'espace marchand par les commerçants, en partant de leurs représentations des faisceaux de droits (Jacob, 2006 : 30) qu'ils estiment posséder sur les places de vente, ces droits étant mobilisés pour obtenir, déléguer ou transférer une place de vente, en marge du contrat officiel qui les lie en théorie par la location à la structure de gestion.

Le Grand marché de Ouahigouya

Au Burkina Faso, plusieurs marchés ont été construits dans le cadre du Programme de développement des villes moyennes (PDVM) initié en 1991 par l'État. Ce programme vise à construire des infrastructures marchandes (marchés, gares routières, abattoirs) permettant, *via* des outils de gestion spécifiques, de générer des recettes destinées aux nouvelles collectivités territoriales issues du processus de décentralisation démarré en 1995. L'objectif est de permettre aux autorités locales de devenir financièrement autonomes. La réalisation d'infrastructures marchandes dans différentes villes du pays est accompagnée par la mise en place de structures chargées de la maîtrise d'ouvrage municipale appelées Établissement public communal de développement (EPCD). Financièrement dépendantes de la Coopération suisse, ces administrations sont juridiquement sous l'égide des nouvelles mairies mises en place. Leurs tâches consistent à assurer la maîtrise d'ouvrage des équipements marchands et leur fonctionnement.

On s'intéressera ici aux infrastructures marchandes du centre-ville de Ouahigouya, la première ville d'intervention de l'appui suisse au PDVM. Cette ville d'environ 73 000 habitants (INSD, 2008 : 28) est située dans la région du Nord, dans la province du Yatenga. Deux infrastructures marchandes d'envergure ont été réalisées entre 1994 et 1996 : le Grand marché, composé essentiellement de boutiques, et le marché aux légumes, constitué d'étals fixes (ou d'étals en « dur »). Ces deux marchés contigus (dont l'ensemble est ici désigné sous le terme de Grand marché, pour simplifier) se trouvent au cœur du quartier commercial de la ville. Créée en 1992, la structure responsable de la maîtrise d'ouvrage communale, l'EPCD, a été chargée de réaliser ces deux infrastructures.

Ce Grand marché est perçu comme un véritable succès en termes de rentabilité et de développement de la commune, les recettes importantes du recouvrement des places de vente ayant permis notamment la construction d'un lycée municipal.

Méthodologie

Cette étude se base sur des enquêtes réalisées sur une période de 4 mois à Ouahigouya, d'octobre 2007 à février 2008. Pour rendre compte des logiques d'appropriation relatives au fonctionnement du Grand marché, la démarche a consisté à combiner la lecture des documents relatifs au projet du PDVM (expertises de la Coopération suisse, règlement intérieur des marchés, contrat de location), les entretiens et les observations réalisés sur le terrain.

Vingt-six entretiens approfondis ont été enregistrés et transcrits, dont 14 en *moore* (avec l'aide d'un interprète). Les entretiens semi-directifs ont été réalisés principalement sur le lieu de travail des personnes interrogées. Cinq entretiens ont été menés avec les gestionnaires (Cellule de gestion de l'EPCD, assistant technique de l'EPCD) et 21 entretiens ont été réalisés avec des commerçants et

commerçantes. Différents critères ont guidé le choix des commerçants interviewés : la position de l'usager dans l'espace du marché, le type de place utilisée, le degré d'ancienneté, le statut socioprofessionnel (les « débrouillards » et les « grands »²) et, dans une moindre mesure, le type d'activité commerciale exercée.

Les thématiques abordées durant les entretiens ont été les suivantes : le fonctionnement de l'ancien marché, les changements apportés par le réaménagement, l'obtention de places de vente dans les nouvelles infrastructures, les « transactions » liées aux places de vente, les relations d'entraide, l'usage des outils de gestion par l'EPCD.

Parallèlement aux entretiens, l'observation des pratiques des commerçants a été menée à travers la prise de notes tout au long de l'enquête de terrain. Nous nous sommes donc employé à décrire l'occupation des places de vente, la configuration spatiale de l'activité commerciale (zones d'affluence, zones « mortes », circuits de la clientèle), les relations sociales entre commerçants (réseaux d'entraide, relations d'interdépendances) et la temporalité qui rythment la vie du marché.

Les résultats de cette étude sont présentés dans les pages qui suivent.

DE L'ANCIEN MARCHÉ AU PROJET D'AMÉNAGEMENT

Implantation d'un marché d'étape

Le Grand marché se situe au secteur 6, entre le palais royal du *Yatenga Naaba* (le chef coutumier du Yatenga) et l'axe routier menant à Mopti (Mali). Loti en 1936, le secteur 6 est un des premiers quartiers aménagés par les autorités coloniales (Guira et Boissard, 1995 : 22).

Avant d'être implanté au secteur 6, le marché se trouvait à la périphérie de la ville, à la croisée de l'axe menant à la place Naaba-Kango et au Palais royal et des routes desservant Bobo-Dioulasso, Ouagadougou, Segouenega, Titao et Mopti. Le marché a été délocalisé dans les années 1950, c'est-à-dire déplacé de ce carrefour stratégique à son emplacement actuel. L'administration coloniale française, avec l'accord des autorités coutumières, est à l'origine de cette décision. Celle-ci apparaît comme étant justifiée par le manque de place pour les commerçants sur l'ancien site et par la volonté des autorités de construire à ce carrefour le bâtiment abritant les autorités coloniales.

« [Le site actuel] était une réserve, quand le Capitaine Dorange³ était là on faisait les mesures avec des cordes. Et quand on a voulu déplacer le marché et construire la préfecture, on a décidé de placer le marché là où il est actuellement. » (Bissigui, ancien commerçant, 18.01.08)

Dans sa description des marchés *moose* du Yatenga et de leur périodicité organisée selon un cycle de 3 jours, D. Zahan (1954) ne fait pas état de ce changement de site. Il observe cependant que les marchés *moose* se situent traditionnellement en marge de l'agglomération ou du village (1954 : 371). Dans le cas de Ouahigouya, il paraît évident que l'autorité coloniale, voulant asseoir sa présence dans la configuration urbaine, a déplacé le marché vers le quartier loti, pour installer des bâtiments administratifs sur l'espace dégagé.

² Les « débrouillards » sont ceux qui exercent une activité commerciale modeste, tandis que les « grands » sont ceux qui ont un commerce florissant et qui possèdent généralement plusieurs boutiques.

³ Le Capitaine Dorange était Commandant adjoint du Cercle de Ouahigouya après la Seconde Guerre mondiale. Il a occupé le poste de ministre de l'Intérieur du conseil de gouvernement du territoire de la Haute-Volta entre 1957 et 1959 (Loi-cadre). Il est une des figures politiques de Ouahigouya les plus emblématiques de l'époque.

Suite à cette délocalisation imposée par l'autorité coloniale⁴, ce marché d'étape se transforme progressivement en un marché quotidien dans lequel les commerçants transportaient chaque jour leurs marchandises depuis chez eux (Bissigui, ancien commerçant, 18.01.08).

Nous verrons que – jusqu'au projet d'aménagement du PDVM dans les années 1990 – différentes interventions publiques et les initiatives des commerçants vont changer le marché en un lieu de stockage, évitant ainsi le transport quotidien des marchandises.

Des *seccos* aux boutiques en tôles

Aménagés en *seccos*⁵ comme la plupart des marchés actuels en zone rurale, les hangars formaient le cadre bâti de l'ancien marché. Les premières constructions en métal ont été réalisées en 1958 : trois halles ont été aménagées par l'administration coloniale. Dans les années 1970-1971, le préfet de l'époque décide de restructurer l'espace du Grand marché suite aux fréquents incendies des hangars en *seccos*. Pour cela, il fait venir des tôles ondulées depuis Abidjan : « *Au début c'est des gens qui ont fait avec des seccos, chaque année le marché brûlait, c'est ça qui a amené la préfecture à faire des boutiques en tôles* » (président ACGMO, 21.10.07). La préfecture aménage une ceinture de hangars couverts de tôles délimitant l'espace du Grand marché.

A noter qu'une mosquée se trouve sur le site du marché depuis 1945, donc avant même qu'il n'ait été implanté. Avec l'augmentation progressive de la surface du marché, la mosquée a été intégrée à l'espace marchand.

Selon les vieux commerçants interrogés, des hangars ont été progressivement aménagés par les commerçants après l'intervention de la préfecture : ces hangars étaient disposés côte à côte et à l'intérieur de la ceinture de tôles, de manière à former des allées parallèles. Ces édifices ont été peu à peu transformés en boutiques, des lieux de vente fermés permettant aux commerçants de stocker leurs marchandises sur place. En 1985, la Coopération hollandaise a financé la construction de la boucherie en béton, qui, comme les halles de 1958, a été insérée dans la trame architecturale du projet du PDVM.

Ainsi, les transformations du cadre bâti du Grand marché se caractérisent par la construction de hangars ou de boutiques opérée par les commerçants et une série d'interventions ponctuelles réalisées par l'administration coloniale, la préfecture (après l'indépendance) ou encore la coopération internationale. Avec l'abandon des *seccos* pour des constructions en tôle ou en béton, le marché devient peu à peu une structure permanente.

Formes de gestion de l'ancien marché

Selon un employé communal de la mairie (Moussa, 28.11.07), avant l'indépendance, la gestion de l'espace marchand était assurée par un ou plusieurs *raa nanamse* (littéralement les « chefs du marché »). Ceux-ci se chargeaient d'attribuer les places de vente aux nouveaux commerçants, d'assurer un certain alignement de ces places, de régler les différends entre les usagers (commerçants ou clients), et de prélever une taxe sur les marchandises⁶. Aujourd'hui, les *raa nanamse* ne sont plus impliqués dans la gestion de l'espace marchand : « *Avant, même si le raa naaba est à la maison, il voit ce qui se passe au marché, maintenant le marché ne lui appartient plus* » (Koudougou, transporteur, 15.02.08).

⁴ Selon Bertoncello et Bredeloup, qui retracent l'histoire des marchés ivoiriens, la colonisation a largement contribué au déclin des marchés périodiques – ou marchés d'étape – au profit de structures permanentes (2002 : 84).

⁵ Palissades faites de paille tressée.

⁶ Michel Izard observe que, durant la période précoloniale, les chefs de marché (des *Yarse*) du royaume du Yatenga n'avaient aucune obligation vis-à-vis de la royauté (1985: 381), ce qui signifie que la taxe prélevée sur les marchandises des marchés n'était pas partagée avec le pouvoir coutumier.

L'administration des années post-indépendance s'est emparée de la gestion du marché, essentiellement à travers un système de taxation des places de vente. Des agents se chargeaient d'attribuer les places de vente et de taxer les commerçants pour le compte de l'administration locale. Selon un informateur, après l'aménagement de places de vente en 1970-71 initié par le préfet de l'époque, un système de location mensuelle est introduit : « *C'est quand on a fait les boutiques en tôle qu'on a commencé à payer par mois* » (Bissigui, ancien commerçant, 18.01.08).

Avant le projet de réaménagement du marché du PDVM, les taxes des places de vente – appelées droits de marché – se montaient à 1 000 francs CFA par mois pour les hangars construits par la préfecture, 750 francs CFA pour les boutiques construites par les commerçants et 25 francs CFA par jour pour les vendeurs au sol et à l'étal. Selon les commerçants interrogés à ce sujet, le paiement se faisait de manière irrégulière, un commerçant pouvant échapper à la taxation durant plusieurs mois. Ceci s'explique sans doute par l'existence d'arrangements spécifiques entre commerçants et collecteurs de la préfecture, ainsi que par l'application d'outils de gestion peu efficaces et peu contraignants.

« Si tu as ton hangar, si tu travailles ça ne marche pas, tu peux le fermer, même faire une année, partir aller chercher de l'argent quelque part et puis revenir, et tu fais ton commerce (...). Avant même si tu fais 3 ans sans payer, il n'y a pas de problème, puisqu'on ne retire pas [le hangar ou la boutique] » (Michel, commerce général, 26.11.07).

Dans le discours d'un employé communal, l'ancienne administration est présentée comme ayant exercé un faible contrôle sur la gestion des places de vente : « *Le marché était presque anarchiquement utilisé parce que la préfecture ne connaissait pas exactement combien de hangars il y avait dans le marché* » (Moussa, employé communal, 28.11.07).

Bien que les places de vente aient été attribuées par les *raa nanamse* puis par les agents de la préfecture, les commerçants apparaissent comme étant les principaux acteurs réglant l'accès aux places de vente. Selon un ancien commerçant, les riches vendeurs de cola, les « patrons du marché », avaient une influence prépondérante dans la gestion des affaires courantes du marché (Ali, colatier et transporteur, 20.01.08).

Bien que nous n'ayons pas enquêté sur le sujet, il est probable que les pratiques que nous décrivons plus loin, notamment l'exercice de droits considérés comme acquis par les commerçants et réglant la question de l'accès, de la valorisation et du transfert des espaces de vente, étaient déjà en place à cette époque. La plupart des commerçants interrogés au sujet du marché avant son réaménagement intégral expliquent en effet qu'un système de transactions opérées par les commerçants régissait l'accès aux places de vente. Ainsi, l'obtention d'une boutique ou d'un hangar nécessitait le paiement d'un certain montant (par ex. 425 000 francs CFA pour une boutique (Michel, commerce général, 26.11.07)). Enfin, la sécurité de l'espace marchand était également du ressort des commerçants qui s'organisaient en groupement de voisins, chacun engageant un gardien pour ses places de vente.

Les modes de gestion par les commerçants consistaient à aménager les places de vente par leurs propres moyens (parfois en transformant des hangars construits par les autorités), à contrôler l'accès des places par un système de transactions, ainsi qu'à assurer la sécurité des lieux. Quant aux administrations successives (*raa nanamse*, administration coloniale puis postcoloniale), nous pouvons souligner leur volonté d'organiser le commerce et de tirer profit de la zone marchande avec un renforcement de la perception des taxes pour la période la plus récente.

Le projet d'aménagement du PDVM

Préoccupé par le déséquilibre croissant entre l'urbanisation des deux principales villes (Ouagadougou et Bobo-Dioulasso) et les villes secondaires, le gouvernement burkinabè mène une réflexion dès la fin des années 1980 sur les problèmes de développement urbain des villes moyennes. En 1990, cette réflexion aboutit à l'élaboration du PDVM par l'État et la Coopération suisse. Ce

programme a notamment pour objectifs de « [doter] les villes moyennes en infrastructures et services susceptibles de soutenir et renforcer leur développement » et de « [renforcer] la gestion municipale par l'optimisation des recettes et la formation technique des agents municipaux » (Afric Conseil et Urbaplan, 1990 : 2). Selon un rapport plus récent, le programme vise à « la création de pôles de développement par le renforcement des capacités techniques, financières et de management de 10 villes moyennes » (Coopération suisse, 2006 : 5), afin de limiter l'attraction qu'exercent les deux principaux centres urbains du pays. La Coopération suisse s'est engagée pour sa part à exécuter le PDVM dans les villes secondaires de Ouahigouya (région du Nord), Fada N'Gourma (région de l'Est) et Koudougou (région du Centre-Ouest). En 1992, une convention bilatérale de financement est signée entre le Gouvernement burkinabè et le Conseil fédéral suisse. Ce programme s'inscrit clairement dans une volonté d'anticiper puis d'accompagner la décentralisation amorcée en 1995 avec les premières élections communales.

Le mode d'intervention de l'appui suisse au PDVM repose avant tout sur la réalisation d'infrastructures publiques et sur l'implication des acteurs locaux dans ces projets. Pour atteindre ses objectifs, le programme propose principalement de financer la construction de grands projets urbains comme les marchés, les gares routières ou encore les abattoirs, tout en incluant dans ces projets les différents acteurs locaux, dont la municipalité, la population et les entreprises locales (Coopération suisse, 2006 : 6).

Selon le programme, il est nécessaire de construire des infrastructures marchandes capables de générer des recettes pour permettre à la commune de financer ses besoins. Pour atteindre cet objectif d'autonomie financière de la commune, la Coopération suisse a pour principe d'investir dans la construction d'infrastructures marchandes sous la forme de subventions, avec l'obligation pour la commune « d'amortir » la somme investie sur 25 ans. En d'autres termes, cette subvention ne doit pas être remboursée par la commune, mais cette dernière doit assurer durant 25 ans des recettes municipales dont la somme doit être au moins équivalente à l'investissement effectué par le bailleur de fonds.

Située dans la région du Nord, Ouahigouya est choisie comme « ville-pilote » pour démarrer l'appui suisse au PDVM. Suite à une étude de faisabilité menée par un consortium de bureaux d'urbanisme burkinabè (Afric Conseil) et suisse (Urbaplan), il est décidé de créer une structure locale chargée de la maîtrise d'ouvrage au niveau communal, car la capacité technique de la commune est jugée trop faible pour assurer la réalisation des infrastructures (Coopération suisse, 2006 : 6). Il s'agit de l'Etablissement Public Communal de Développement (EPCD).

Mis sur pied en 1992, l'EPCD de Ouahigouya est, selon la loi burkinabè⁷, un Etablissement Public Administratif (Epa) qui possède une personnalité juridique propre, financièrement autonome, faisant partie du patrimoine de la commune l'ayant créé. L'EPCD est géré par un directeur et des agents techniques. Il est supervisé par un conseil d'administration, qui est présidé par le maire de la commune. Placé sous l'égide de la mairie, l'EPCD est chargé de réaliser des infrastructures marchandes ou sociales, d'assainir la ville, d'appuyer institutionnellement les services municipaux, de planifier le développement urbain de la ville et de promouvoir les entreprises et industries locales. A Ouahigouya, sa première activité a été d'exécuter la construction du Grand marché. Ainsi, d'un point de vue institutionnel, l'EPCD opère sous la forme d'une maîtrise d'ouvrage déléguée, puisque c'est théoriquement la mairie qui délègue à l'EPCD l'exécution de ses projets d'aménagement dans la commune.

⁷ Décret n°92-144/MFP/MAT du 26 mai 1992.

Par ailleurs, c'est une cellule de gestion qui est chargée de veiller au bon fonctionnement des infrastructures et de collecter les taxes des places de vente⁸. Cette structure fonctionne sous la forme d'une régie communale déléguée, car la mairie lui confie la gestion des infrastructures marchandes du PDVM. La Cellule de gestion est logée dans les locaux de l'EPCD ; elle est composée d'un gestionnaire, d'une caissière, de collecteurs et collectrices et de gardiens de nuit du Grand marché. N'étant plus chargée de la gestion du marché depuis le réaménagement, la Régie des recettes municipales s'occupe de l'ensemble des recettes perçues en dehors de celles de la Cellule de gestion, notamment les taxes sur l'occupation du domaine public (dont la taxation de certaines boutiques de rue).

La Cellule de gestion s'occupe essentiellement d'assurer la bonne gestion des infrastructures du PDVM, mais aussi celle des marchés secondaires de la ville⁹. Dans ce système, les recettes des équipements marchands qui sont perçues par la Cellule doivent participer au fonctionnement de la mairie et de l'EPCD et contribuer à alimenter un fonds de développement communal. Les recettes sont réparties entre la mairie (25% des recettes nettes), l'EPCD (15 millions de francs CFA sur le total des recettes) et le Fonds d'Appui au Développement Communal (Fadec). Ce fonds est destiné à financer des infrastructures publiques au sein de la commune. En 1998, le Lycée municipal a été construit sur la base du Fadec.

GESTION DES PLACES DE VENTE PAR L'ADMINISTRATION

Après une description de la conception architecturale et du modèle de gestion visant principalement à produire une infrastructure communale rentable, nous allons caractériser d'une part le mode d'attribution des places de vente et, d'autre part, les stratégies de recouvrement des loyers menées par l'administration.

Réaménager et réglementer pour mieux taxer

La conception architecturale est basée sur une configuration spatiale simple. L'espace marchand a été aménagé en une trame de bâtiments parallèles qui définissent les ruelles marchandes, ces bâtiments étant chacun composé de plusieurs boutiques. Des travées perpendiculaires relient les ruelles entre elles. Selon l'architecte de l'appui suisse au PDVM qui a succédé à l'architecte ayant conçu le Grand marché de Ouahigouya, le « but était de trouver une trame qui soit la plus fonctionnelle possible, où il est possible de se repérer et de gérer facilement le marché » (Séchaud, Cagec, 30.10.07).

Le Grand marché est majoritairement composé de boutiques, tandis que le marché aux légumes est formé principalement d'étals. Le marché aux légumes se trouve au Nord du Grand marché, dans le prolongement de la route bordant le côté nord-ouest de ce dernier (cf. Figure 1). Le Grand marché occupe une superficie de 3,4 hectares (340 x 100m). Une ceinture de boutiques orientées sur l'extérieur entoure le lieu et des portails délimitent ses 55 entrées. Il est formé de 1 547 boutiques, 66 étals fixes autour de la boucherie et de places au sol. Douze îlots comprenant chacun entre 3 et 16 boutiques sont séparés par une allée principale et des ruelles perpendiculaires (cf. Figure 2). Les boutiques et les étals fixes sont construits en blocs de terre comprimée (BTC).

Afin de répondre aux capacités commerciales des commerçants, différentes grandeurs de boutiques (6, 9, 18 et 24 m²) sont proposées. Situé à l'extrémité sud-ouest du Grand marché, le marché de cola

⁸ A noter qu'après la période d'enquêtes, il était prévu que la Cellule de gestion devienne le Service Autonome de Gestion des Infrastructures Marchandes de Ouahigouya (SAGIMO), une structure composée de différents représentants des commerçants.

⁹ Trois marchés secondaires situés aux secteurs 3, 10 et 13 de la commune.

est composé de 18 hangars et a fait l'objet d'une construction permettant de conserver les noix de cola dans des conditions isothermiques spécifiques. Certains éléments préexistants tels que la boucherie et les halles (dans lesquelles des boutiques ont été aménagées) ont été conservés dans le plan de réaménagement. Le marché aux légumes, quant à lui, est composé de 400 étals fixes ainsi que des places au sol. Ce marché est formé de 4 rangées d'étals fixes et de places au sol abritées soit sous des hangars, soit sous des arbres favorisant l'ombrage.



Figure 1 : Vue aérienne du Grand marché et du marché aux légumes¹⁰

Le modèle de gestion du Grand marché et du marché aux légumes a été conçu dès la mise en place de l'EPCD à Ouahigouya. Pour élaborer ce modèle, l'EPCD s'est inspiré des systèmes de gestion des marchés burkinabè de Ouagadougou, Bobo-Dioulasso et Banfora, ainsi que de marchés de la sous-région (assistant technique EPCD, 11.10.07). Certains documents administratifs permettent de saisir les caractéristiques du modèle tel qu'il a été conçu¹¹. Différentes règles apparaissent dans ces documents : les usagers et les places de vente autorisés, les modes d'attribution et de recouvrement des loyers, les horaires d'ouverture, les règles d'hygiène, etc. Ainsi, il est possible de comprendre quels sont les rôles que le modèle attribue à la fois à l'administration et aux usagers.

Les activités dévolues à la Cellule de gestion sont l'attribution des places de vente aux commerçants, le recouvrement des taxes des places de vente, le nettoyage, le gardiennage, l'entretien des infrastructures, la maintenance des services sanitaires et l'animation (Commune de Ouahigouya, 2003b : 107).

¹⁰ Source : Google Earth (Geo Eye 2009), prise de vue du 25.04.2006.

¹¹ Statuts de la SAGIMO, contrat de location et règlement intérieur des infrastructures marchandes (Commune de Ouahigouya, 2003a, 2003b et 2003c).

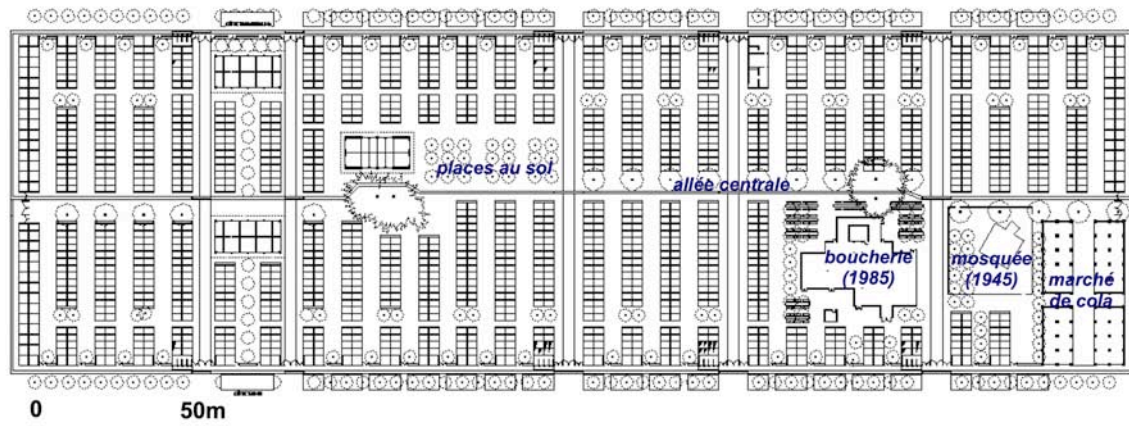


Figure 2 : Plan d'ensemble du Grand marché¹²

L'attribution et le recouvrement des taxes des places de vente ont été conçus sur la base de la location, dans le sens juridique du terme. Ainsi, le statut de locataire est attribué au titulaire d'une place de vente. Celui-ci n'est donc pas considéré comme le propriétaire de l'emplacement, puisque les infrastructures marchandes appartiennent légalement à la commune¹³. Pour obtenir une boutique ou un étal, le commerçant doit signer un contrat de location auprès du gestionnaire (Commune de Ouahigouya, 2003b : art. 5) et déposer une caution équivalente à 2 mois de loyer (caissière EPCD, 10.10.07). Le contrat de location stipule que la boutique ou l'étal doit être occupé de manière permanente et que son exploitation est destinée à une activité commerciale choisie par le commerçant et acceptée par la Cellule de gestion (Commune de Ouahigouya, 2003c : art. 4). Les titulaires de boutiques sont amenés à payer mensuellement leur loyer dans les bureaux de collecte situés dans l'enceinte du marché. Le paiement des loyers des places au sol et des étals se fait en revanche quotidiennement auprès des collecteurs ou collectrices qui parcourent le marché (sauf le samedi et le dimanche).

Déterminés en fonction d'une durée d'amortissement des infrastructures de 25 ans, les loyers ont été fixés entre 3 700 et 13 000 francs CFA pour les différentes boutiques (de 6 m² à 24 m²), 5 000 francs CFA pour les étals de la boucherie et 750 francs CFA (paiement journalier de 25 francs CFA) pour les étals, les tables ou les places au sol. Il faut cependant préciser que les prix ont été modifiés. Les loyers ont en effet été diminués en 2000 de 50%, puis ils ont été augmentés en 2002 à 75% des montants initiaux¹⁴.

Pour amener les commerçants à payer régulièrement leur loyer, le modèle de gestion a prévu un système sanctionnant les mauvais payeurs. Des pénalités sont déterminées : si un commerçant ne s'acquitte pas de son loyer dans les 40 jours après le début du mois, il se retrouve dans l'obligation de payer une majoration de 20% du montant du loyer (Commune de Ouahigouya, 2003a : art. 23). Après 60 jours, sa boutique est fermée et cadenassée (voir plus loin).

Le Règlement intérieur de l'infrastructure (Commune de Ouahigouya: 2003a) interdit l'usage des boutiques comme dépôts de marchandises ainsi que toutes les formes de « transactions » non déclarées auprès de l'administration telles que la sous-location, la vente ou l'achat des places de

¹² Source : EPCD.

¹³ Le statut de locataire est mal accepté par certains commerçants attachés à la propriété d'usage qui existait dans l'ancien marché : « Ce qui nous gêne dans le paiement [du loyer] c'est que ça n'a pas de fin, jusqu'à la mort, s'il y avait un prix fixe, 2 ou 3 millions [de francs CFA], tu sais que si tu finis de payer tu seras propriétaire, ça vaut mieux, on préférerait ça, on ne serait plus fatigué. » (Salif, marchand de cola, 18.10.07). On ajoutera que ce statut est mal accepté par l'ensemble de la population, le même genre de discours étant extrêmement répandu chez les locataires de maisons d'habitation.

¹⁴ Ces variations s'expliquent par des mouvements sociaux et des conflits entre acteurs qui ne sont pas explicités dans le cadre de cette étude.

vente. La « transaction » d'une place de vente est le terme utilisé par l'administration pour définir le transfert illicite de boutiques. Selon le Règlement, le changement de locataire d'une place de vente doit effectivement faire l'objet d'un nouveau contrat avec la Cellule de gestion. Dans les faits, on le verra, l'administration refuse d'officialiser la plupart des transferts de bail entre commerçants.

Les documents relatifs à la gestion des infrastructures montrent que la fonction de l'espace du Grand marché et du marché aux légumes est clairement définie. Seuls les espaces de vente répertoriés par l'administration sont destinés à l'exploitation commerciale, les espaces communs (appelés « parties communes ») dans l'enceinte du marché et aux abords de celui-ci devant être laissés libres de toute activité commerciale. Par ailleurs, les marchands ambulants ne sont en principe pas autorisés à vendre dans l'enceinte du marché (Commune de Ouahigouya, 2003b : art. 17). Enfin, seules les personnes s'acquittant de leur loyer sont autorisées à exercer leur activité commerciale dans l'espace des infrastructures (Commune de Ouahigouya, 2003a : art. 4).

La Cellule doit s'occuper en principe d'assurer le suivi de l'occupation des places de vente par les commerçants. Son travail consiste à proposer des places de vente aux demandeurs, à conclure et à résilier des contrats de location. Dans les faits, elle est dans l'impossibilité de proposer des boutiques aux commerçants demandeurs, car toutes les boutiques sont attribuées (caissière, 10.10.07). Le gestionnaire, exerçant sa fonction depuis plusieurs années, constate qu'aucun commerçant ne s'est présenté à l'administration pour résilier son contrat, même si une caution est déposée lors de la conclusion du contrat : « *Aujourd'hui, vous n'allez pas voir un seul commerçant qui va accepter de remettre sa boutique à l'administration* » (gestionnaire, 08.01.08).

Pour comprendre les raisons qui ont amené la gestion réelle à s'écarter du modèle, il faut remonter au mode d'attribution des places de vente à l'ouverture des infrastructures marchandes, en analysant les pratiques des titulaires de ces places.

Un mode d'attribution négocié

En 1994, un comité d'attribution a été formé pour distribuer les nouvelles places de vente aux commerçants. Ce comité était composé de représentants des commerçants (issus de l'Association des Commerçants du Grand marché de Ouahigouya (ACGMO)), de l'EPCD et de la mairie. Des critères d'attribution avaient été définis : seules les personnes exerçant une activité commerciale étaient admises ; les commerçants occupant l'ancien marché étaient prioritaires ; et il était nécessaire de présenter les pièces justificatives du paiement auprès de la Régie des recettes communales (l'administration percevant des taxes sur l'ancien marché) des 3 années précédant l'ouverture du marché. Enfin, les commerçants avaient plus ou moins la possibilité de choisir l'emplacement de leur place de vente dans les nouvelles infrastructures¹⁵.

L'attribution s'est faite manifestement selon d'autres critères, sans que l'EPCD puisse véritablement s'y opposer. Des boutiques ont été concédées à des personnes n'exerçant pas d'activité commerciale et certaines ont obtenu plusieurs boutiques à leur nom. Selon plusieurs informateurs, des notables locaux et des fonctionnaires sont devenus titulaires de boutiques.

« Il y a des gens qui ont quitté [le marché], il y a des fonctionnaires qui ont pris des boutiques, cherché des gens pour mettre dans la boutique pour gérer, et lui, il est au service » (Moustafa, vendeur de cycles, 20.10.07).

En attribuant des boutiques à des fonctionnaires, le comité de gestion a favorisé implicitement les transferts informels de boutiques qui n'allaient pas manquer de se produire. Un certain nombre de

¹⁵ A noter que la Coopération suisse avait l'intention de répartir les commerçants dans les nouvelles infrastructures en fonction de leurs activités professionnelles. Dans les faits, seules quelques catégories de commerçants se sont clairement regroupées dans un même espace (notamment les mécaniciens et les vendeuses de produits maraîchers et vivriers).

commerçants confirme l'existence de transactions entre titulaires des boutiques et commerçants demandeurs. Le phénomène des transactions s'explique également par l'attribution de plusieurs boutiques à la même personne. En effet, il semble que, dans un premier temps, certains commerçants aient refusé de reprendre une boutique, jugeant le loyer trop élevé par rapport aux taxes perçues dans l'ancien marché. Le comité a donc proposé aux premiers titulaires de prendre en location les boutiques restantes. Dans un deuxième temps, certains titulaires de plusieurs boutiques – souvent des personnes n'exerçant aucune activité commerciale –, constatant qu'ils ne pouvaient pas assumer le paiement de plusieurs loyers auprès de la Cellule de gestion, ont donc cédé leurs emplacements inutilisés à des commerçants, moyennant généralement une contrepartie financière.

« Il y a beaucoup de gens qui ont fait la demande [d'attribution], ils ont eu les bangars. N'étant pas commerçants, ils ont commencé à payer les 15 000 francs par mois, la boutique fermée, sans rien faire. A la longue, bon, ils ont vu que vraiment cela ne les arrangeait pas et ils ont laissé [la boutique à des commerçants demandeurs] » (Michel, commerce général, 26.11.07).

Selon le gestionnaire, les transactions des places de vente entre usagers sont des pratiques qui sont actuellement largement répandues (gestionnaire, 08.01.08), ce qui explique pourquoi la Cellule de gestion est dans l'incapacité de proposer des boutiques ou des étals à des commerçants demandeurs. Le gestionnaire, admettant qu'il n'est pas possible d'identifier les utilisateurs actuels des places de vente dans le système de gestion, estime que plus de 50% de la composition des commerçants du Grand marché a changé depuis l'attribution des places de vente en 1994-95 (gestionnaire, 08.01.08). Certains commerçants ont confirmé cette estimation.

La Cellule de gestion s'est adaptée à cette situation en s'écartant largement du modèle de gestion initial. Bien que considérant ces transactions comme étant illicites car contraires au règlement, le gestionnaire estime que la plupart des commerçants ne connaissent pas le Règlement intérieur des infrastructures marchandes et s'intéressent uniquement à obtenir une place de vente et payer le loyer : « *Les commerçants, la majorité c'est des analphabètes (...). Quand vous parlez de contrat, les gens ne font même pas attention à ça, ils ont une volonté d'occuper une boutique, c'est tout* » (gestionnaire, 08.01.08). Dans les faits, la Cellule de gestion refuse même de changer le nom d'un titulaire d'une boutique à la demande d'un commerçant. Son objectif est en effet d'éviter d'avoir à traiter un éventuel conflit entre les parties et l'administration, dans le cas où le cédant et/ou le repreneur contesteraient ultérieurement le transfert. De plus, il semble qu'une entente tacite existe entre l'administration et les commerçants à propos des transactions de places de vente : « *Comme ils savent qu'on refuse, c'est pour ça ils viennent même pas [demander un transfert] ; ils font les affaires entre eux, et puis c'est terminé* » (gestionnaire, 08.01.08).

Finalement, dans la gestion des places de vente, la Cellule n'intervient que dans les cas rares de permutation officielle de boutiques. Selon le gestionnaire, certains commerçants, lorsqu'ils sont en conflit avec leur voisinage direct – le plus souvent pour des raisons concurrentielles –, demandent à la Cellule de trouver un commerçant cherchant également à changer d'emplacement dans le Grand marché, afin d'effectuer un échange des boutiques entre eux. La permutation entraîne la modification des contrats de location des commerçants concernés.

En dehors de ces quelques cas, les pratiques de la Cellule dans la gestion des places de vente sont limitées par les logiques d'action des commerçants. Nous avons montré que la conséquence du mode d'attribution négocié et de la généralisation des transactions administrativement non reconnues est que la Cellule est dans l'impossibilité de gérer les places de vente comme il était prévu dans le modèle de gestion.

Nous retrouvons les mêmes logiques d'attribution des places de vente dans le Grand marché de Parakou (Bénin). Dans son article sur la mise en place du projet de réaménagement de ce marché, Abou-Bakari Imorou constate que l'attribution des places de vente fonctionne sur un régime de privilèges (2000 : 4-5) : le service de gestion récompense les personnes ayant œuvré à la réalisation du marché en leur attribuant des boutiques, parfois plusieurs à une seule personne. Les bénéficiaires sont notamment les notables de la ville et certains membres du service de gestion (processus d'auto-

attribution). Selon l'auteur, ces pratiques ont pour conséquence d'exclure les nombreux commerçants nigériens de la place marchande. Cherchant à obtenir une boutique, la stratégie de ces derniers consiste à trouver des places de vente en négociant directement avec les bénéficiaires. Ces derniers profitent de la demande pour spéculer sur le loyer. Le constat de l'auteur est que cette situation favorise la sous-location des places de vente, une pratique pourtant interdite par le règlement du marché de Parakou.

Les stratégies de recouvrement des loyers

Hormis la gestion des places de vente, les activités de la Cellule relèvent des domaines sécuritaire et sanitaire. Elle assure en effet le gardiennage du Grand marché durant la nuit, le balayage presque quotidien de l'espace marchand, la réparation des portes défectueuses et le curage régulier des caniveaux. A noter que seul le Grand marché est fermé durant la nuit : les portails sont verrouillés de 18h à 6h30.

La principale activité de la Cellule de gestion reste cependant le recouvrement des loyers auprès des occupants des places de vente. Pour assurer de 1996 à 2004 des taux de recouvrement compris entre 71% et 93% (Cagec, 2005 : 38), la Cellule de gestion a mis en place différentes stratégies.

En premier lieu, on peut observer des stratégies préventives. Équipé d'un réseau de haut-parleurs depuis 2004, le Grand marché dispose d'un local de radio qui permet de diffuser des annonces publicitaires, de la musique et des communiqués à la demande des usagers. La Cellule de gestion utilise environ deux fois par semaine cette radio pour faire passer des communiqués appelant les commerçants en retard dans le paiement du loyer à s'acquitter de leurs arriérés (animateur radio, 13.11.07). Des communiqués écrits sont également distribués aux commerçants concernés, en principe par l'intermédiaire de l'ACGMO.

En deuxième lieu, un système de pénalités est appliqué par la Cellule de gestion. Si les 2 mois de non-paiement du loyer sont atteints, l'administration peut procéder à la fermeture des boutiques. Celles-ci sont en effet munies de crochets supplémentaires permettant à l'administration de poser un cadenas en plus de celui appartenant à l'occupant de la boutique. Pour ouvrir à nouveau son échoppe, le commerçant est contraint de se présenter au guichet de collecte des loyers situé dans le Grand marché, afin de payer ses arriérés et la pénalité. Le gestionnaire observe que les commerçants finissent tôt au tard par payer, puisqu'il admet que la confiscation de la boutique et l'expulsion de commerçants suite au non-paiement du loyer ne se présentent que très rarement (gestionnaire, 14.01.08). Selon les interlocuteurs de la structure de gestion, de grandes opérations de fermeture de boutiques (plusieurs centaines) peuvent être menées durant la nuit. Une des stratégies consiste à verrouiller les boutiques avant les grandes fêtes annuelles (Maouloud, Ramadan, Tabaski, Nouvel An...). Ces périodes sont en effet propices car les commerçants, plus actifs à ces moments-là (particulièrement les couturiers préparant les habits de fête), paient rapidement leurs arriérés pour pouvoir continuer leurs activités commerciales (caissière, 10.10.07).

Il est intéressant de constater que la procédure de fermeture des boutiques n'est pas appliquée systématiquement. Le modèle de gestion est en effet adapté selon les circonstances :

« Le système de gestion qui a été mis en place, si on veut appliquer le système-là, ça va poser un certain nombre de problèmes ; on va travailler avec une certaine flexibilité, au cas par cas, en fonction du contexte, en fonction des circonstances » (gestionnaire, 08.01.08).

D'une part, l'administration des infrastructures marchandes tient compte des conditions climatiques durant l'hivernage (gestionnaire, 14.02.08). Durant cette saison, les conditions de vente sont difficiles car les pluies abondantes perturbent les activités commerciales dans l'espace marchand et les ressources financières des commerçants sont faibles. La Cellule de gestion a donc décidé d'exempter les commerçants des loyers et taxes de places de vente durant le mois d'août.

D'autre part, la Cellule de gestion cherche à éviter d'occasionner des conflits avec les commerçants. La crainte que ne se déclenche une grève amène l'administration à modérer ses opérations de recouvrement.

« Si vous voulez forcer à un moment ça peut créer des tensions, et quand vous créez des tensions ça veut dire que c'est là que viennent les revendications, toutes les demandes des commerçants » (gestionnaire, 08.01.08)

Un exemple raconté par le gestionnaire montre que les opérations de recouvrement effectuées durant un contexte politique spécifique peuvent créer des situations conflictuelles entre la Cellule de gestion et les commerçants (gestionnaire, 05.10.07). En 2005, alors que le pays est en pleine campagne présidentielle, l'administration décide de fermer entre 200 et 300 boutiques. Le lendemain de l'opération de fermeture, une délégation locale de l'ADF/RDA se rend à l'EPCD pour exiger la réouverture des boutiques. Un compromis est finalement trouvé. Les boutiques seront déverrouillées par la Cellule de gestion si les commerçants paient les arriérés dans les 2 mois. Selon le gestionnaire, ce parti a profité du climat politique national pour « faire campagne » auprès des commerçants, en présentant l'EPCD et sa Cellule de gestion comme un partisan du CDP, parti politique majoritaire (celui du maire et de la plupart des conseillers municipaux).

Cet exemple montre que des opérations de recouvrement peuvent être le prétexte pour les factions politiques locales de mobiliser les commerçants contre l'administration du marché et, indirectement, contre le pouvoir politique de la mairie. Le poids de la politique factionnelle locale et du contexte politique national peut ainsi perturber les opérations de recouvrement. Malgré tout, l'administration a développé des stratégies remarquablement efficaces, puisqu'elle assure des taux de recouvrement très élevés par rapport aux infrastructures marchandes dans d'autres villes burkinabè.

GESTION DES PLACES DE VENTE PAR LES COMMERÇANTS

Dans cette partie, nous présentons les modes d'appropriation de l'espace marchand par les commerçants occupant le Grand marché et le marché aux légumes et indirectement ceux des clients, en perspective avec les pratiques de la Cellule de gestion décrites précédemment.

En décrivant les pratiques de gestion de l'EPCD et de sa Cellule de gestion, nous avons principalement souligné la très faible maîtrise administrative de l'occupation effective des places de vente. Il s'agit donc de comprendre quels sont les rapports que les commerçants entretiennent avec les places de vente et l'espace marchand, et comment ces rapports déterminent les transactions opérées par les usagers.

Afin de faciliter la lecture, nous avons choisi de caractériser les modes d'appropriation selon une typologie des places de vente : les boutiques, les étals fixes et les espaces communs (étals en bois, places au sol et vente ambulante).

Modes d'appropriation des boutiques

On l'a dit, toutes les places de vente ont été attribuées par l'administration. C'est pourquoi un commerçant qui cherche à obtenir une boutique au Grand marché pour exercer son activité ne va en principe pas s'adresser à l'EPCD. Il se renseignera directement auprès des commerçants pour savoir si certains cherchent à céder leur boutique. Pour obtenir des informations sur l'existence de boutiques disponibles, le commerçant demandeur passe par les réseaux sociaux des commerçants se trouvant au Grand marché. D'après nos enquêtes, ces réseaux sociaux se constituent selon différentes modalités : la proximité spatiale au sein du marché (le voisinage), le quartier ou le village d'origine, le type d'activité commerciale, l'âge et le genre.

Différentes raisons expliquent le départ d'un commerçant du Grand marché : la faillite, la volonté de développer ses activités commerciales en dehors de l'infrastructure (soit dans la zone commerciale de Ouahigouya, soit à Ouagadougou), ou la retraite.

En analysant les trajectoires des commerçants, nous avons identifié trois modes d'accès à une boutique : par délégation de l'usage, par transfert informel du bail ou par donation.

La délégation de l'usage

Un commerçant qui quitte le Grand marché peut adopter une stratégie consistant à déléguer l'usage de sa boutique au commerçant demandeur, temporairement ou de manière durable, avec ou sans spéculation sur le loyer à payer à la Cellule de gestion.

Le titulaire d'une boutique peut faire valoir son droit de déléguer l'usage de sa place de vente sur une durée fixe ou indéterminée. Ce commerçant « sous-locataire » met en évidence le droit qu'a le cédant de lui reprendre la boutique à un moment non déterminé :

« C'est la boutique d'un voisin. Il m'a donné la boutique et je paie chaque mois [à la Cellule de gestion]. En fait, il me la confiée, le jour où il veut sa boutique il la récupère, même si c'est aujourd'hui »
(Souleymane, fripier, 17.11.07).

Le droit de déléguer l'usage de la boutique apparaît comme une stratégie du cédant pour maintenir ses droits sur la boutique. En prêtant temporairement la boutique, le cédant sait qu'il pourra s'installer à nouveau, que ce soit à un moment indéterminé – comme l'illustre la citation précédente – ou à un moment fixé par les parties :

« Si tu prends la boutique et que tu ne peux pas payer, vaut mieux donner à une personne qui paie par mois et la boutique est toujours pour toi. Le jour où tu gagnes l'argent, tu reprends ta boutique »
(Souleymane, fripier, 17.11.07).

Généralement, le « sous-locataire » paie directement le loyer auprès de l'administration, au moyen de la carte de locataire du titulaire administratif de la boutique qu'il occupe. Cependant, il arrive que ce soit le cédant de la boutique qui fasse l'intermédiaire dans le paiement du loyer. Celui-ci peut demander au « sous-locataire » un montant supérieur au montant du loyer mensuel, tirant ainsi un revenu de la « sous-location ». Selon un « sous-locataire » interrogé, le montant versé au titulaire de sa boutique de 6 m² peut être de 3 000 francs CFA, au lieu des 2 500 francs CFA exigés par la Cellule de gestion.

Le transfert du bail

Le transfert du bail à titre marchand est une seconde voie d'accès non contrôlée par l'administration. Elle consiste à céder définitivement une boutique à un commerçant demandeur en échange d'une indemnité, le locataire entrant achetant au sortant le droit de bénéficier du bail commercial en cours. L'existence d'un droit de transfert du bail s'explique en partie par le mode d'attribution négocié des boutiques au moment de l'ouverture du nouveau marché. Par ailleurs, le passage d'une perception de droits de marché à un système de location plus onéreux a contribué au phénomène des transactions. Un certain nombre de personnes interrogées ont en effet affirmé que beaucoup de commerçants sont « tombés » suite au réaménagement du marché. Dans l'objectif de minimiser leurs problèmes économiques, certains attributaires ont transféré le bail ou délégué l'usage de leur boutique pour récupérer l'argent « investi » dans le loyer.

D'après les personnes interrogées, le transfert du bail s'accompagne d'une indemnité qui se situe entre 200 000 à 500 000 francs CFA, un commerçant ne pouvant pas exiger du repreneur de payer une indemnité largement supérieure à 500 000 francs CFA. L'emplacement et la grandeur des boutiques sont déterminants dans la fixation de l'indemnité. Les boutiques situées dans les zones plus animées (principalement sur l'allée principale du Grand marché) sont plus coûteuses que celles,

moins attractives, qui se trouvent dans les espaces peu fréquentés par la clientèle : « *Là où ça mouvemente tu paies plus, et là où ça mouvemente moins tu paies moins* » (Issouf, tailleur, 05.02.08).

Le prix de l'indemnité est fixé par l'offre et la demande, mais le montant du loyer payé jusque-là entre également dans le calcul. Si le montant de l'indemnité n'est pas calculé en fonction de la totalité des loyers investis par le locataire sortant, celle-ci est cependant considérée comme un remboursement partiel de « l'investissement » consenti dans le loyer¹⁶. En ce sens, l'indemnité constitue en quelque sorte un « retour sur investissement », et la transaction n'est pas de ce fait toujours considérée comme une vente. Un tailleur interrogé estime par exemple qu'il est justifié de demander une indemnité au repreneur au regard des dépenses réalisées pour le paiement mensuel du loyer :

« Si tu calcules l'argent que tu as mis dedans, peut-être ça vaut 500 000 francs CFA, si tu as quitté [le marché], tu vas regretter, tu vas demander quelque chose [au repreneur] pour rembourser. Ca c'est pas vendre¹⁷ » (tailleur, 11.02.07).

Cette pratique n'est pas récente. Interrogé sur l'existence de formes de vente de boutiques dans l'ancien marché, un ancien commerçant affirme par exemple que « *ça se faisait mais à l'insu de l'autorité. Si moi je pense que je m'entends avec quelqu'un, la personne paie [le droit de marché] à l'administration et nous on s'arrange* » (Ali, colatier et transporteur, 20.01.08).

La donation entre vifs

Le droit de donation entre vifs de la boutique est la troisième voie d'accès identifiée. Il s'agit de la possibilité qu'a le titulaire d'une boutique, lorsqu'il part en retraite, de céder définitivement son lieu de vente à un membre de sa famille, à son apprenti ou à une personne socialement proche. Plusieurs commerçants interrogés ont en effet affirmé qu'ils avaient bénéficié de ce droit de transfert de la boutique de leur père, de leur « patron » ou de leur « grand frère ».

Modes d'appropriation des étals fixes

Les étals fixes sont situés autour de la boucherie du Grand marché (64 étals) et dans le marché aux légumes (environ 300 étals). Les étals sont occupés en majorité par des vendeuses de produits maraîchers et céréaliers¹⁸.

Selon nos observations, les étals fixes sont inégalement occupés par les commerçantes. Au Grand marché, la tendance est d'investir les étals se trouvant au bord des ruelles – surtout du côté de l'allée principale du marché –, laissant vacants la plupart des étals qui jouxtent directement la boucherie (cf. Figure 3). Ces derniers sont en effet considérés comme étant situés dans un espace exigu qui ne se trouve pas sur le parcours habituel de la clientèle. Au marché aux légumes, la densité dans l'occupation des étals diminue en remontant au nord de l'infrastructure (du côté du Palais royal)¹⁹. A cause d'un phénomène « d'attraction » entre les deux infrastructures, l'espace le plus investi du

¹⁶ On a signalé que certains commerçants supportaient mal cette contrainte des loyers versés régulièrement et qui ne menaient pas à l'appropriation (voir note 13).

¹⁷ Notre soulignement.

¹⁸ Si la question du rapport entre genre et appropriation de l'espace n'est pas spécifiquement abordée dans ce travail, il faut néanmoins préciser que le genre est un critère important dans la structuration de la place marchande : la majorité des étals fixes et des places au sol sont occupés par des femmes, tandis que la plupart des locataires des boutiques sont des hommes. Par contre, il n'y a pas de tendance nette concernant les étals en bois et la vente ambulante.

¹⁹ La densité dans l'occupation des étals fixes varie au cours de l'année : les commerçantes sont plus nombreuses après les récoltes des cultures vivrières et maraîchères. Ces variations sont également valables pour les commerçants des autres places de vente (boutiques, étals en bois, places au sol, vente ambulante).

marché aux légumes se trouve du côté du Grand marché, certaines vendeuses préférant même déborder sur la voie qui délimite les deux marchés (cf. Figure 3).



Figure 3 : Étals inoccupés (Grand marché) et vente au bord de la voie (marché aux légumes)²⁰

Dans le système de gestion de la Cellule, tous les étals du marché ont été attribués à des commerçantes par des contrats de location, même les étals qui semblent *a priori* inoccupés. Il faut cependant préciser que, dans la même logique que les boutiques du Grand marché, les personnes occupant les étals fixes ne correspondent pas forcément aux attributaires enregistrées par la Cellule de gestion : certaines ont quitté leur étal pour le remettre à une autre commerçante, d'autres exercent toujours leur activité dans les infrastructures, mais à une place différente. Une commerçante explique par exemple que certaines vendeuses de légumes sont locataires d'un étal en dur, mais qu'elles préfèrent exercer leur activité au bord de la route : « *Toutes celles que tu vois ici [au bord de la route] ont des étals là-bas [au marché aux légumes], leur nom se trouve là-bas* » (vendeuse de légumes, 17.11.07).

Dans l'ancien marché, la Régie des recettes municipales taxait 25 francs CFA par jour les commerçants occupant un étal ou une place au sol ; mais elle jouait un rôle limité dans l'attribution de ces places de vente. Après la construction des deux infrastructures marchandes avec l'appui suisse au PDVM, les commerçants voulant occuper les étals fixes ont dû signer des contrats de location et payer un loyer mensuel de 750 francs CFA. Ce système de loyer mensuel a été ensuite supprimé car une délégation de commerçantes a négocié auprès de l'EPCD le rétablissement du système de paiement journalier à 25 francs CFA pour les places au sol, les étals en bois et la plupart des étals fixes. Celles-ci estimaient que le paiement par mois était trop contraignant, car leur présence au marché dépend de la saison (la fréquentation est plus faible durant l'hivernage) et certaines commerçantes provenant des villages environnants ne se rendent pas tous les jours au marché.

Les étals fixes, à l'instar des boutiques, sont l'objet de transactions ignorées du circuit administratif de la Cellule de gestion. Selon nos entretiens et observations, l'accès aux étals fixes est en effet géré par les commerçantes de la place marchande. Chaque commerçante a une place bien déterminée et exerce certains droits sur celle-ci. La titulaire de l'étal peut le prêter de manière temporaire ou sans échéance fixe. Les formes de délégation avec une redevance semblent beaucoup plus rares. Enfin, la donation entre vifs est également pratiquée. Les enquêtes permettent d'affirmer que, contrairement à la délégation de l'usage et au transfert du bail effectués par les titulaires de boutiques du Grand marché, ces formes de transactions sont plutôt exceptionnelles pour les étals fixes. Un commerçant du marché aux légumes affirme par exemple qu'« *un étal, ça ne se paie pas, mais au Grand marché ça se fait [pour les boutiques]* » (fripier, 17.11.07).

²⁰ Photos : P. Leu, 2008.

Mode d'appropriation des espaces communs

En dehors des boutiques et des étals fixes se trouvent les « espaces communs » du Grand marché et du marché aux légumes. Ce sont les espaces investis par les étals en bois, la vente au sol et la vente ambulante.

Dans le modèle de gestion des infrastructures, maîtriser l'usage des espaces communs apparaît comme un enjeu important. Selon les termes du Règlement intérieur des infrastructures marchandes, les espaces communs sont les « parties communes » où toute activité commerciale est interdite (Commune de Ouahigouya, 2003b : art. 5). Distinguant les espaces autorisés (boutiques, étals fixes, et places au sol répertoriées) et les espaces interdits à la vente (« parties communes »), le Règlement illustre ainsi le principe d'un espace marchand étroitement contrôlé par l'administration.

Dans les faits, au travers de leurs différents modes de vente, les commerçants considèrent avoir un droit d'usage sur les espaces communs. Ceux-ci sont investis par de nombreux commerçants : les vendeurs ayant aménagé leur propre étal en bois, les vendeurs se plaçant directement au sol et les commerçants ambulants (cf. Figure 4). Selon nos observations, différents éléments caractérisent les modes d'appropriation des espaces communs par ces commerçants. Dans ces lieux, ils ont chacun un espace de vente qui peut être un étal en bois, une surface au sol ou plus généralement les ruelles des deux marchés. Chaque espace de vente est bien déterminé et est reconnu par les commerçants voisins. Même en l'absence de marqueurs territoriaux (par exemple un étal en bois), cet usage privé des espaces communs est reconnu par tous.



Figure 4 : Occupation des espaces communs par les vendeuses de légumes et les étalagistes²¹

La logique d'occupation de l'espace des lieux communs par les vendeurs à l'étal en bois et des commerçants au sol s'explique par les circuits habituels des clients qui s'approvisionnent en légumes, céréales et viande pour les repas quotidiens. Le circuit principal se situe entre le marché aux légumes et la boucherie du Grand marché, et le long de l'allée centrale de ce dernier. Tous les matins, un certain nombre de vendeuses de produits maraîchers se place au sol de manière à former un « couloir » le long de l'allée centrale.

Enfin, certains vendeurs à l'étal en bois et au sol ont tendance à s'installer aux abords des infrastructures marchandes. Par exemple, beaucoup de vendeuses de légumes se placent le long et même sur la route délimitant le Grand marché du marché aux légumes (cf. Figure 3). Nous avons identifié différentes raisons qui expliquent ces modes d'appropriation : premièrement, ces vendeuses de légumes se placent au bord de la route pour attirer les clients motorisés ; deuxièmement, selon

²¹ Photos : P. Leu, 2008.

plusieurs interlocutrices, certaines vendeuses de légumes exerçaient leur activité au bord de la route avant même le réaménagement du Grand marché et la construction du marché aux légumes ; troisièmement, durant la nuit, le marché aux légumes est uniquement éclairé du côté du Grand marché, cet éclairage public motivant certaines vendeuses à vendre au bord de la route, parfois jusqu'à 22 h ; enfin, les étals fixes sont parfois considérés comme étant peu fonctionnels car trop petits.

« Je ne peux pas rester dans le Grand marché, parce que je n'ai plus de la place là-bas pour m'occuper de mes clients. C'est pour cela que je suis sortie dehors. (...) Le problème sur les étals [fixes], il y a des moments, si tu as beaucoup de produits, la place ça ne te suffit pas » (Clémence, vendeuse de légumes, 14.11.07).

Si les étals en bois et les places au sol se trouvant au sein des infrastructures marchandes ne semblent pas poser de problèmes à la Cellule de gestion, ce sont les marchands ambulants et les commerçants se trouvant en dehors des infrastructures, et plus particulièrement au bord de la route, qui sont considérés comme facteurs de désordre. Le recouvrement des taxes auprès des commerçants ambulants est particulièrement problématique. Ces derniers sont censés payer quotidiennement leurs taxes de places de vente, mais leur mobilité rend ce recouvrement difficile : *« Ils sont là de façon anarchique, pour vendre tout juste aujourd'hui et demain ils peuvent changer d'endroit pour aller vendre »* (caissière, 10.10.07). Leur comportement vis-à-vis des collecteurs est également mis en cause : *« C'est des gens qui jouent à un jeu de cache-cache »* avec les collecteurs (gestionnaire, 08.01.08). Cette mobilité motive la recherche de la mise en place d'un système de recouvrement plus efficace pour taxer ces usagers.

« Nous allons répertorier ces gens-là, les localiser, les identifier pour qu'ils paient, pour qu'ils n'échappent pas au paiement du loyer, parce que ce sont des gens qui sont là, ils font des affaires à l'intérieur du marché, mais à cause de leur mobilité ils se déplacent beaucoup, on n'arrive pas à les saisir » (gestionnaire, 14.01.08).

L'emplacement de certains vendeurs à l'étal et de vendeuses de légumes aux abords du Grand marché et marché aux légumes est également considéré comme un problème pour la Cellule. C'est pourquoi des opérations de déguerpissement, de confiscation des marchandises, et de distribution d'amendes, sont régulièrement organisées.

Si nous avons analysé les différents modes d'appropriation de l'espace marchand (boutiques, étals fixes, espaces communs) en mettant en évidence la manière dont les commerçants s'approprient ces espaces en fonction de droits qu'ils estiment posséder, nous n'avons cependant pas encore explicité les mécanismes de sécurisation des transactions qu'ils accomplissent pour garantir ces droits.

Sécurisation des transactions

Les enquêtes réalisées permettent de dégager deux logiques d'action opérées par les commerçants pour sécuriser leurs modes d'appropriation de l'espace marchand : l'usage de témoins dans les transactions et, de manière exceptionnelle, le recours à l'administration.

La première logique d'action concerne les formes de délégation de l'usage et de transfert du bail des boutiques. Plusieurs interlocuteurs du Grand marché ont affirmé que l'arrangement convenu entre le cédant et le repreneur de la boutique se fait généralement en présence de témoins. Choisis par les deux parties, ces témoins sont en principe les commerçants occupant les boutiques voisines à celle qui est cédée. Les témoins engagés dans le transfert de la boutique ont pour fonction de rappeler les termes de l'accord afin d'éviter que des conflits n'apparaissent ultérieurement entre le cédant et le repreneur. Le contenu de l'accord comporte le montant du loyer, la durée du prêt (délégation de l'usage) ou de l'indemnité (transfert de bail). Dans le cas de la « sous-location », les témoins ont parfois un droit de regard sur les activités du repreneur : leur rôle est de rendre compte au titulaire du succès ou non des activités commerciales du nouveau commerçant. Questionné à propos du

recours aux témoins, ce vendeur illustre bien le rôle que ces derniers ont dans la régulation des conflits entre les parties :

« C'est pour qu'il n'y ait pas de problème : si le propriétaire vient pour récupérer sa boutique et l'autre dit qu'il lui a remis de l'argent alors qu'il n'a pas pris, ça devient un problème. Les témoins peuvent les départager » (Madi, vendeur de tissus, 22.11.07).

La deuxième logique d'action fait recours à l'administration, avec plus ou moins de succès. Différents cas se présentent. Il y a les cas de permutation officielle de boutiques. Nous avons dit précédemment que deux commerçants voulant « échanger » leurs boutiques ont parfois recours à l'administration pour changer les noms figurant sur les contrats de location des deux places de vente, notamment lorsqu'un commerçant est en conflit avec son voisinage et cherche à se déplacer dans un autre secteur du marché. Cette opération ne pose pas véritablement problème et la Cellule accepte d'entériner le transfert.

Il existe également des cas où les parties ayant réalisé un transfert de bail à titre marchand d'une boutique se présentent à la Cellule de gestion pour régler un litige lié à ce transfert : pour le cédant, il s'agit de contester l'opération dans l'objectif de reprendre sa boutique; pour le repreneur, il s'agit au contraire d'affirmer que l'opération a bien eu lieu, afin de continuer d'occuper les lieux. Confrontée à ce problème, la Cellule de gestion raisonne à la manière des autorités coutumières lorsqu'elles n'ont pas été impliquées comme témoins d'un arrangement foncier entre un prêteur et un emprunteur de terre qui « tourne » mal (pour des exemples, voir Arnaldi di Balme et *al.*, 2010). Arguant du fait qu'elle n'a pas été informée au moment du transfert de bail, elle refuse d'entrer en matière et propose aux parties en conflit de se tourner vers la gendarmerie. Ces rares cas de figure montrent que l'usage de témoins n'est pas toujours efficace dans la sécurisation de la transaction.

CONCLUSION

Cette étude des infrastructures marchandes du centre-ville de Ouahigouya a cherché à mettre en évidence les modes d'appropriation de l'espace marchand partagés entre une gestion publique des taxes et loyers et une gestion privée des places de vente.

La Cellule de gestion s'est en effet approprié l'espace marchand sur le plan de la taxation des places de vente et non au niveau de l'accès et de l'usage de ces places dont les commerçants gardent le monopole. La délégation de l'usage, le transfert du bail ou la donation entre vifs des places de vente ainsi que les usages des espaces communs sont autant de formes d'appropriation pratiquées par les commerçants dans l'espace marchand. L'attribution d'espaces à des non-commerçants, suite au réaménagement du Grand marché de Ouahigouya, a contribué à la constitution de cette gestion privée des places de vente.

Dans cette dynamique de gestion partagée, le scénario élaboré par les acteurs de la conception (DDC, commune de Ouahigouya, EPCD) a été renégocié par l'interaction entre les pratiques des commerçants et celles de l'administration. Certaines pratiques de la Cellule tendent à se conformer au modèle de gestion, tandis que d'autres se détournent de celui-ci : les stratégies de recouvrement des loyers lui permettent d'atteindre des taux de rentabilité très élevés, et c'est ce qui semble compter en définitive alors que les transactions de places de vente opérées par les commerçants court-circuitent le système du contrat de location. L'administration va même jusqu'à refuser d'entériner l'opération de transfert de bail par crainte de provoquer des situations conflictuelles.

Les moyens de contrainte (verrouillage des boutiques) de l'administration sont le principal facteur qui assure la rentabilité des infrastructures marchandes. Le cas du Grand marché et du marché aux légumes nous montre que la gestion privée de l'accès aux places de vente par les commerçants rend certes le système de location inopérant, mais qu'elle ne compromet pas nécessairement le système de

prélèvement des loyers opéré par l'administration. Plus généralement, cette observation questionne le lien présupposé entre l'administration des usagers et la rentabilité de l'infrastructure. Le système de gestion du Grand marché de Ouahigouya permet de mieux saisir les limites du modèle de gouvernamentalité (Foucault) imposé dans le cadre des collectivités territoriales burkinabè. L'exemple étudié ici montre qu'il fonctionne relativement bien dans ses prétentions à prélever de la richesse pour la réinvestir dans des équipements collectifs (la construction du lycée municipal) et relativement mal dans son projet politique de contrôle des agents économiques producteurs de cette richesse. Ici, d'autres mécanismes fonctionnent comme les connaissances interpersonnelles et les liens de clientèle.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages, articles et mémoires

- Akrich, M. 1987 : Comment décrire les objets techniques ? *Techniques et Culture* 9, 49-64.
- Bertoncello, B. et Bredeloup, S. 2002 : La privatisation des marchés urbains à Abidjan : une affaire en or pour quelques-uns seulement. *Autrepart* 21, 83-100.
- Ganne, B. 1986 : Le foncier et l'urbain. Le cas d'une ville moyenne sahélienne : Ouahigouya (Haute-Volta). In Crousse, B., Le Bris, E. et Le Roy E. directeurs, *Espaces disputés en Afrique noire : pratiques foncières locales*. Paris : Karthala, 145-162.
- Imorou, A.-B. 2000 : Dynamique des pouvoirs locaux liés à la gestion du Marché Central de Parakou. *Le bulletin de l'APAD : Les interactions rural-urbain : circulation et mobilisation des ressources* 19. 91-104.
- Izard, M. 1985 : *Gens du pouvoir, gens de la terre : les institutions politiques de l'ancien royaume du Yatenga (Bassin de la Volta Blanche)*. Paris et Cambridge : Maison des Sciences de l'Homme et Cambridge University Press.
- Jacob, J.-P. 2006, Dimensions intra-familiales et inter-générationnelles de la question foncière. In Chauveau, J.-P. et al., *Modes d'accès à la terre, marchés fonciers, gouvernances et politiques foncières en Afrique de l'Ouest : résultats du projet de recherche CLAIMS*. London : International Institute for Environment and Development, 30-40.
- Leu, P. 2008 : *Le marché urbain : intervention de développement et modes d'appropriation par les acteurs locaux : le cas du Grand marché et du marché aux légumes à Ouahigouya (Burkina Faso)*, mémoire de master, Institut de Géographie, Université de Neuchâtel.
- Mongbo, R. 2007 : « Le pouvoir ça s'achète, le pays aussi » : le marché Houndjro, une fenêtre sur l'économie et la politique locale. In Blundo, G., Tidjani Alou, M., Bierschenk, T., Jaffré, Y. directeurs, *Une anthropologie entre rigueur et engagement : Essais autour de l'œuvre de Jean-Pierre Olivier de Sardan*. Paris et Leiden : Karthala et APAD, 333-353.
- Zahan, D. 1954 : Notes sur les Marchés Mossi du Yatenga. *Journal of the International African Institute* 24 (4), 370-377.
- ### Rapports, textes juridiques
- Afric Conseil et Urbaplan 1990 : *Programme de développement de la ville de Ouahigouya : rapport final (pour le Ministère du Plan et de la Coopération et la Coopération suisse au développement)*, Ouagadougou.
- Arnaldi di Balme et al. 2010 : *Réduire l'incertitude. De la stabilisation des règles de gestion des ressources pastorales et foncières à Padéma et Samoroguan (Burkina Faso)*. Ouagadougou/Paris : Laboratoire Citoyennetés/Gret.
- CAGEC 2005 : *Indexation des loyers des équipements marchands financés dans le cadre de l'appui suisse au Programme de Développement Villes Moyennes*, Ouagadougou.
- Commune de Ouahigouya 2003a : « Statuts du SAGIMO de Ouahigouya », in *Capitalisation du Programme de Développement des Villes Moyennes (PDVM) (version longue)*, BUCO Burkina Faso.
- Commune de Ouahigouya 2003b : *Règlement intérieur des infrastructures marchandes de Ouahigouya*, Ouahigouya.

Commune de Ouahigouya 2003c : *Contrat de location*, Ouahigouya.

Coopération suisse (DDC) 2006 : *Capitalisation du Programme de Développement des Villes Moyennes (PDVM), Burkina Faso (version longue)*, (Ouagadougou).

Guira, A. et Boissard, L. 1995 : *Etude du paysage socio-économique de la ville de Ouahigouya*. Ouahigouya : EPCD.

INSD 2008 : *Annuaire statistique : édition 2008*, Ouagadougou.

Études Recit

Novembre 2010

- Étude n° 1 L'organisation des chances de vie dans la décentralisation burkinabè. Programme de recherche RECIT, 2004, 16 p.
- Étude n° 2 Les investissements des ruraux en milieu urbain. L'exemple des lotissements à Boromo et Siby (Province des Balé, Centre-Ouest du Burkina Faso), Delphine Langlade, J.-P. Jacob, 2004, 43 p.
- Étude n° 3 La mobilisation physique et financière dans le cadre du développement local : Exemples pris dans les provinces du Bazéga, du Boulgou et du Zoundwéogo (Centre-Sud du Burkina Faso) Maurice Yaogo, 2004, 51 p.
- Étude n° 4 La mobilisation financière dans la commune de Boromo (Province des Balé, Centre-Ouest du Burkina Faso), Tonguin Sawadogo, 2004, 42 p.
- Étude n° 5 Les prélèvements locaux dans la commune de Boromo : Une analyse des perceptions et des pratiques d'acteurs, Mahamadou Diawara, 2004, 19 p.
- Étude n° 6 Sécurité foncière, bien commun, citoyenneté. Quelques réflexions à partir du cas burkinabè, Jean-Pierre Jacob, 2005, 27 p.
- Étude n° 7 Les prélèvements en milieu rural. Les contreparties pour l'accès à la terre dans les zones de vieille colonisation et de nouveaux fronts pionniers (ouest et extrême ouest Burkina Faso), Mahamadou Zongo, 2005, 28 p.
- Étude n° 8 « L'État n'est le père de personne ! ». Étude longitudinale de la mise en œuvre d'un lotissement dans la commune de Boromo (Province des Balé, Centre-Ouest du Burkina Faso). 1^{ère} partie (2002-2005), J.-P. Jacob, J. Kieffer, L. Rouamba, I. Hema, 2005, 57 p.
- Étude n° 9 La grandeur de la cité. Migrations et reproduction politique dans trois villages moose de la vallée du Mouhoun (Burkina Faso), Luigi Arnaldi di Balme, 2006, 46 p.
- Étude n° 10 Partenaires ou citoyens ? La parafiscalité à Dédougou (Province du Mouhoun, Burkina Faso), Mahamadou Diawara, 2006, 23 p.
- Étude n° 11 Approche sociologique de l'offre et de la demande de soins de santé. L'exemple des injections dans la ville de Ouagadougou (Burkina Faso), Rachel Médah, 2006, 23 p.
- Étude n° 12 La question de l'équité dans l'accès aux soins de santé au Burkina Faso. Le point de vue de quelques infirmiers et membres des comités de santé, Valery Ridde, 2006, 36p.
- Étude n° 13 « Si tu as les feuilles, tu fais la loi ! » Représentations et pratiques des jeunes Ouagalais pendant la campagne présidentielle de 2005 (Burkina Faso), Julien Kieffer, 2006, 20 p.
- Étude n° 14 Un unanimisme politique presque parfait. Les élections municipales du 23 avril 2006 dans trois communes de la province des Balé (Centre-ouest, Burkina Faso), Jean-Pierre Jacob, 2006, 38 p.
- Étude n° 15 Citoyenneté locale et citoyenneté formelle. La délivrance des pièces d'état civil à Boromo (province des Balé) et à Réo (province du Sanguié), Houodié Malo, Rachel Médah, 2007, 46 p.
- Étude n°16 De la cour à la rue. Ethnographie de l'assainissement dans deux petites villes du Burkina Faso (Réo, Boromo). Anne-Lise Granier, Issouf Hema, Peter Hochet, 2007, 49 p.
- Étude n°17 Les services publics à l'échelle locale. Éducation primaire, action sociale, santé, et approvisionnement en eau dans la commune de Boromo (Province des Balé, Burkina Faso). Jean-Pierre Jacob, Issouf Héma, Peter Hochet, Malo Houodié, Rachel Médah, Sayouba Ouédraogo, 2007, 133 p.
- Étude n°18 Le « prix de la vie ». Impôts et taxes dans la commune de Sirakorola (Cercle de Koulikoro, Mali). Mahamadou Diawara, 2007, 27 p.
- Étude n°19 La communalisation intégrale au Burkina Faso. Élections municipales et reconfiguration des arènes locales dans le Ganzourgou, Mahamadou Diawara, 2007, 18 p.
- Étude n°20 Gestion des déchets et assainissement à Fada N'Gourma : deux réalités, un récit. Laure Albigès, 2007, 39 p.

- Étude n°21 Analyse du système de Santé de Réo (province du Sanguié, Burkina Faso). Rachel Médah, 2008, 37p.
- Étude n°22 Problèmes sociaux et assistance publique à Réo (pays lyèlè, Burkina Faso), Malo Houodié, 2008, 35p.
- Étude n°23 Les services de l'assistance publique. L'exemple de Koudougou, Salam Kassem, 2008, 35p.
- Étude n°24 Les services de l'eau dans la commune de Réo (province du Sanguié, Burkina Faso), Romaine Konseiga, 2008, 30p.
- Étude n°25 L'éducation primaire dans la commune de Réo (province du Sanguié, Burkina Faso), Issouf Héma, 2008, 35p.
- Étude n°26 L'action publique dans la commune de Réo (Sanguié, Burkina Faso). Surpolitisation et sur-personnalisation des institutions locales, Jean-Pierre Jacob et alii, 2009, 51p.
- Étude n°27 Dynamiques locales et gouvernance politique dans la commune de Réo, Mahamadou Diawara, 2009, 30p.
- Étude n°28 Étude approfondie du système de santé dans la commune de Boromo (province des Balé), Rachel Médah, 2009, 29p.
- Étude n°29 Profils et conditions de travail des enseignants des écoles bilingues et classiques dans la ville de Koudougou (province du Boulkiemdé, Burkina Faso). Une analyse comparative, Geoffroy Nanéma, 2009, 61 p.
- Étude n°30 L'infirmier, l'instituteur, l'agent social. Jean-Pierre Jacob et al., 2009, 55 p.
- Étude n°31 « La société civile n'est pas mieux que les politiciens ! ». L'atterrissage des politiques de bonne gouvernance au Burkina Faso, Jean-Pierre Jacob, 2010, 33 p.
- Étude n°32 L'appropriation prive d'un espace public. L'exemple du Grand marché de Ouahigouya (Burkina Faso), Pierrick Leu, 2010, 28 p.
- Étude n°33 Anthropologie des régimes de citoyenneté. Le cas du Burkina Faso, Peter Hochet, 36 p., en préparation.
- Étude n°34 Reconnaître les droits fonciers ruraux. Le cas des communes de Padéma et Samoroguan (Burkina Faso), Luigi Arnaldi et alii, en préparation.
- Étude n°35 L'action publique dans la régulation de l'accès aux ressources et à la terre. 2 exemples à Samoroguan (Burkina Faso), Luigi Arnaldi et alii, en préparation.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

**Direction du développement
et de la coopération DDC**