INTERMÉDIATION IMMOBILIÈRE ET MOBILITÉ SOCIALE À BOUAKÉ (CÔTE D'IVOIRE)

Sogo Jacques BLÉ
Université Alassane OUATTARA, Bouaké
Côte d'Ivoire

Reçu : 17/08/2026 **Évalué** :19/08/2026 **Publié** : 02/11/2026

Résumé : À Bouaké, l'intermédiation immobilière et foncière ne mobilise plus uniquement des jeunes sans emploi. L'enquête met au jour un espace d'activité investi aussi par des étudiants, des fonctionnaires et des salariés du secteur privé. À partir d'une enquête qualitative menée entre décembre 2024 et mars 2025, puis entre avril et août 2026, l'article analyse 105 entretiens et des observations conduites auprès des différents acteurs du secteur. Il montre que l'entrée dans l'intermédiation répond certes aux difficultés d'accès à l'emploi, mais également à la recherche de revenus complémentaires, de possibilités d'investissement et de formes d'autonomisation économique. Les commissions issues des locations et des ventes, ainsi que les rémunérations en lots, peuvent être converties en financement des études, en parcelles, en logements ou en agences immobilières. Cette conversion demeure toutefois inégale : elle dépend de la position occupée dans les réseaux, de la réputation acquise et de la capacité à accéder rapidement à une information fiable. L'intermédiation apparaît ainsi comme une économie relationnelle où se combinent possibilités d'accumulation, incertitude des revenus et concurrence pour le contrôle de l'information.

Mots-clés : Intermédiation immobilière, mobilité sociale, accumulation économique, réseaux relationnels, Bouaké.

REAL ESTATE INTERMEDIATION AND SOCIAL MOBILITY IN BOUAKÉ (IVORY COAST)

Abstract: In Bouaké, real estate and land intermediation is no longer confined to unemployed youth. The fieldwork reveals an activity also pursued by students, civil servants and private-sector employees. Based on a qualitative study conducted from December 2024 to March 2025 and from April to August 2026, this article draws on direct and participant observation and on 105 semi-structured interviews. The findings show that entry into intermediation responds not only to difficulties in accessing employment, but also to the search for additional income, investment opportunities and economic autonomy. Rental and sales commissions, as well as payments in land plots, may be converted into educational funding, land ownership, housing or real estate agencies. Such conversion, however, is neither automatic nor equally accessible: it depends on actors' position within networks, their reputation and their capacity to obtain reliable information quickly. Real estate and land intermediation thus constitutes a relational economy combining opportunities for accumulation with income uncertainty, competition and unequal prospects for social mobility.

Keywords: Real estate intermediation, social mobility, economic accumulation, social networks, Bouaké.

Introduction

Dans plusieurs quartiers de Bouaké, des hommes circulent de concession en concession, téléphone à la main, échangent avec un propriétaire, conduisent un visiteur vers une maison ou indiquent l'emplacement d'un terrain mis en vente. Leur présence est devenue familière. Ils connaissent les logements disponibles, les propriétaires susceptibles de vendre et les projets de lotissement. Cette banalité apparente dissimule pourtant un travail de collecte d'informations, d'entretien des relations et de négociation dont les effets dépassent la simple mise en contact entre vendeurs et acquéreurs.

L'enquête ne devait pas initialement porter sur les démarcheurs. Elle visait le fonctionnement des agences immobilières à Bouaké. Les premières observations ont cependant fait apparaître, autour de ces structures, des acteurs qui correspondaient mal à la figure du jeune chômeur généralement associée au démarchage : étudiants, fonctionnaires, salariés du privé et commerçants participaient, à des degrés divers, à la recherche de locataires, à la vente de maisons ou à la négociation de terrains. Ce décalage entre l'image préalable de l'activité et les profils effectivement rencontrés a conduit à déplacer l'objet vers l'univers social de l'intermédiation immobilière et foncière. Ce déplacement a été renforcé par des récits de trajectoire. Certains étudiants déclaraient payer leurs dépenses universitaires grâce aux commissions ; d'anciens démarcheurs expliquaient avoir ouvert une agence ; d'autres disaient avoir obtenu leur première parcelle en rémunération d'une opération de lotissement. Ces parcours ne permettent pas de nier la précarité qui caractérise une partie du secteur. Ils invitent plutôt à interroger ensemble deux dimensions souvent séparées : la vulnérabilité des intermédiaires et les possibilités d'accumulation auxquelles certains accèdent.

La question n'est donc pas seulement de savoir comment l'intermédiation compense l'absence d'emploi. Il s'agit également de comprendre pourquoi des personnes déjà salariées y consacrent leurs soirées, leurs week-ends ou leurs congés, pourquoi certains étudiants en font un projet professionnel et dans quelles conditions des commissions, des lots ou des relations peuvent être convertis en patrimoine. Deux questions structurent dès lors la recherche : comment l'intermédiation immobilière et foncière à Bouaké se constitue-t-elle en espace d'opportunités économiques et de mobilité sociale ? Quelles inégalités limitent ou différencient les possibilités d'ascension offertes par cette activité ?

Cette interrogation prend sens dans un contexte d'intensification des lotissements et des transactions. Sur le terrain, plusieurs acteurs soulignent qu'une information obtenue avant les concurrents peut décider de l'issue d'une vente. Mais l'information ne produit pas mécaniquement un revenu : encore faut-il qu'elle soit crédible, qu'elle circule dans un réseau mobilisable et que l'intermédiaire inspire confiance aux parties. L'objet analysé est donc moins l'information isolée que les conditions sociales de sa transformation en valeur économique. Les travaux consacrés aux marchés immobiliers et fonciers ivoiriens ont montré le rôle des démarcheurs dans l'accès au logement à Abidjan (Soumahoro et N'Goh, 2016) et les effets ambivalents des agences immobilières sur le marché locatif de Bouaké (Afforo et al., 2022). À une échelle plus large, les recherches sur les marchés fonciers africains insistent sur les droits, les arrangements institutionnels et les asymétries d'information qui encadrent les

transactions (Lavigne Delville et al., 2001 ; Colin et Woodhouse, 2010 ; Boone, 2014). Ces analyses expliquent la fonction des intermédiaires dans la circulation des biens et la sécurisation relative des échanges. Elles renseignent moins directement la manière dont les intermédiaires eux-mêmes construisent une trajectoire économique à partir de cette position.

Cadre théorique de l'étude

L'analyse articule deux perspectives complémentaires. La notion d'encastrement de M. Granovetter (1985) permet d'abord d'examiner la manière dont les transactions prennent forme dans des relations de parenté, de voisinage, de travail et de recommandation. Dans cette perspective, l'information immobilière n'est pas une ressource isolée : sa valeur dépend du réseau dans lequel elle circule et de la confiance accordée à celui qui la transmet. La théorie des capitaux de P. Bourdieu (1986) permet ensuite d'étudier la conversion éventuelle de ces relations en ressources économiques, puis en patrimoine. Le cadre théorique retient ainsi une chaîne de conversion — relation, information, transaction, rémunération et investissement — dont chaque étape peut réussir, échouer ou donner lieu au contournement de l'intermédiaire. L'hypothèse est que la mobilité sociale dépend moins de la seule participation au secteur que de la position occupée dans les réseaux, de la réputation acquise et de la capacité à faire reconnaître son rôle dans la transaction.

L'article déplace donc l'analyse de la seule fonction marchande de l'intermédiaire vers les usages sociaux de cette position. Il examine les portes d'entrée dans l'activité, les formes de rémunération, la concurrence autour de l'information et les trajectoires qui conduisent - ou ne conduisent pas - à l'acquisition d'un patrimoine et à la reconnaissance sociale. L'hypothèse est que l'attractivité de l'intermédiation ne résulte pas uniquement du chômage. Elle tient aussi à la possibilité, socialement distribuée, de convertir une information relationnellement obtenue en commission, puis éventuellement en patrimoine. Cette conversion n'est ni automatique ni accessible à tous : elle dépend de la qualité des réseaux, de la réputation, de l'expérience et de la place occupée dans les chaînes de transaction.

Pour répondre à ces questions, l'article présente d'abord la démarche méthodologique, puis les résultats relatifs aux portes d'entrée dans l'activité, à la valeur économique de l'information, aux formes de rémunération et aux trajectoires de mobilité. La discussion met enfin ces résultats en relation avec les travaux consacrés à l'encastrement, au capital social et aux économies informelles.

1. Méthodologie

Cette recherche est issue d'observations commencées à Bouaké à la fin de l'année 2024. L'objet initial portait sur le rôle des agences dans les transactions locatives. La présence récurrente d'étudiants, de fonctionnaires et de salariés exerçant comme démarcheurs autour des agences et sur les sites de lotissement a progressivement conduit à élargir l'enquête à l'ensemble de l'intermédiation immobilière et foncière.

1.1. Périodes et terrains d'enquête

L'étude repose sur une approche qualitative. Le terrain a été mené du 9 décembre 2024 au 31 mars 2025, puis du 16 avril au 13 août 2026, par le chercheur principal et quatre anciens étudiants en sociologie expérimentés dans les enquêtes de terrain. La collecte a combiné des observations directes dans les agences, sur les sites de lotissement, pendant les visites de terrains et dans les espaces de négociation, ainsi que

des séquences d'accompagnement des intermédiaires lors de leurs prospections. Ces accompagnements ont permis d'observer les pratiques au-delà des déclarations, sans que les enquêteurs interviennent dans les décisions commerciales.

Des parcours de repérage ont été réalisés à Adjéyaokro, Ahougnansou 1, Ahougnansou 2 ou N'Dakro, Air-France 2, Air-France 3, Beaufort, Sokoura, Broukro 1, Broukro 2, Commerce, Houphouët-Ville, Kennedy, Kôkô, N'Gattakro, Nimbo, CIDT, Tchèlèkro et Tolla, sans prétendre couvrir l'ensemble de Bouaké. En l'absence d'un registre administratif unifié et actualisé, l'enquête ne permet pas d'établir le nombre exact d'agences et de structures immobilières. Cette limite tient notamment au caractère informel, mobile ou temporaire d'une partie des structures repérées.

1.2. Population enquêtée et échantillonnage

Les participants ont été sélectionnés par choix raisonné, puis par diversification progressive des profils jusqu'à saturation thématique. Au total, 200 personnes ont été observées dans des situations de prospection, de visite ou de négociation. Indépendamment de ces situations, 105 personnes ont participé à un entretien semi-directif : 27 démarcheurs et agents immobiliers, 15 étudiants, 9 fonctionnaires et salariés, 22 promoteurs immobiliers et lotisseurs, 15 propriétaires fonciers, ainsi que 17 responsables d'agences et anciens démarcheurs. Les 200 personnes observées ne constituent donc pas un second échantillon d'entretiens ; les 105 participants correspondent exclusivement au corpus d'entretiens analysé.

1.3. Collecte, traitement et analyse des données

Avant chaque entretien et chaque accompagnement, les participants ont reçu une explication verbale sur l'objectif de la recherche, l'usage scientifique des informations et leur liberté de refuser de répondre ou d'interrompre leur participation. Leur consentement éclairé a été recueilli verbalement. Les noms et les éléments directement identifiants ont été retirés lors de la transcription. Les transcriptions, les notes d'entretien et les carnets de terrain ont été conservés sous une forme anonymisée dans un espace sécurisé accessible uniquement à l'équipe de recherche.

Les entretiens ont été retranscrits puis codés dans leur ordre de réalisation, de E001 à E105. Les verbatims ont été reproduits aussi fidèlement que possible ; seules des corrections mineures de syntaxe ou de ponctuation ont été apportées pour en faciliter la lecture, sans modifier le sens des propos. L'analyse thématique a porté sur les trajectoires, les mécanismes de rémunération, les usages des réseaux et les formes d'accumulation. Les scènes observées ont servi à contextualiser et, lorsque cela était possible, à confronter les déclarations. Les montants et les patrimoines qui n'ont pas pu être vérifiés par des pièces comptables ou foncières sont traités comme des données déclaratives.

Cette démarche permet d'analyser les mécanismes relationnels de l'intermédiation, mais non d'en mesurer la fréquence à l'échelle de la ville. Les résultats sont donc présentés comme des trajectoires et des configurations observées plutôt que comme une estimation statistique de l'ensemble du secteur.

2. Résultats

Les résultats sont organisés en sept sous-sections. Elles retracent successivement l'entrée dans l'activité, le rôle de l'information, les mécanismes d'accumulation, le

passage à l'entrepreneuriat, la diversité des profils, les formes de mobilité sociale et, enfin, les incertitudes qui traversent le secteur.

2.1. De la recherche de locataires à l'intermédiation foncière : les portes d'entrée dans l'activité

À Bouaké, l'entrée dans l'intermédiation immobilière et foncière se présente rarement comme le résultat d'un choix professionnel clairement planifié. Dans la plupart des récits recueillis, elle apparaît plutôt comme une activité découverte progressivement, à partir d'un service rendu, d'une recommandation ou d'une occasion saisie dans l'entourage. Certains enquêtés y sont arrivés en cherchant eux-mêmes un logement ; d'autres ont accompagné un parent, un ami ou un collègue dans une démarche locative avant de comprendre que cette mise en relation pouvait produire un revenu. Dans plusieurs trajectoires, la location constitue la première porte d'entrée. Le démarcheur repère une maison libre, contacte le propriétaire, puis recherche un locataire. Lorsque l'accord est conclu, il reçoit une commission, parfois du propriétaire, parfois du locataire, ou des deux selon les arrangements. Un ancien démarcheur devenu responsable d'agence raconte :

> « Au départ, je n'étais même pas dans l'immobilier. Un ami m'a demandé de lui trouver quelqu'un pour louer une maison. J'ai trouvé le locataire et le propriétaire m'a donné quelque chose. Après ça, j'ai commencé à chercher d'autres maisons. Petit à petit, les gens ont commencé à m'appeler quand ils avaient une maison vide. » (Responsable d'agence immobilière, 34 ans, entretien E001, N'Gattakro, 18 décembre 2024).

Ce récit revient sous des formes différentes chez plusieurs enquêtés. L'apprentissage ne passe pas d'abord par une formation spécialisée, mais par la pratique quotidienne : connaître les quartiers demandés, comprendre les attentes des propriétaires, savoir négocier avec les locataires, éviter les clients jugés peu fiables et construire progressivement une réputation. Dans ce processus, les premiers clients viennent souvent de la famille, du voisinage, des amis ou d'anciens clients satisfaits.

Sur le terrain, la recherche des maisons de location apparaît aussi comme une école pratique du marché immobilier local. Les démarcheurs apprennent à rechercher les sites dans la ville, à identifier les maisons en construction ou vacantes, à reconnaître les propriétaires disposés à négocier et à comprendre les différences de prix entre quartiers. Cette connaissance pratique devient ensuite une ressource pour accéder à des activités plus rentables. Il faut pour cela parcourir la ville et en faire une cartographie des quartiers ; les différencier entre ceux résidentiels et les populaires ; entre ceux en construction et ceux pleinement habités. Certains démarcheurs affirment qu'après six mois, ils ont une nette maîtrise de la cartographie de la ville. Pour d'autres, il faut encore plus de temps car pour eux, la ville de Bouaké est vaste et les attentes des clients sont très variées.

Cependant, tous les acteurs ne restent pas longtemps dans la location. Beaucoup la décrivent comme une activité utile pour commencer, mais limitée financièrement. Les commissions sont souvent modestes et dépendent du rythme irrégulier des locations. C'est ce qui pousse progressivement certains démarcheurs vers la vente de maisons, des lots de lotissement et des transactions foncières. Comme l'explique un étudiant engagé dans cette activité depuis trois ans :

> « Quand tu fais seulement les maisons, tu peux gagner un peu d'argent, mais ce n'est pas pareil que les terrains. Quand tu vends un terrain, la commission peut changer beaucoup de choses. C'est pour ça que beaucoup de démarcheurs cherchent maintenant les terrains. » (Étudiant démarcheur, 21 ans, entretien E002, Tchèlèkro, 03 janvier 2025).

Ainsi, l'entrée dans l'intermédiation foncière ne constitue pas toujours une rupture. Elle prolonge souvent un apprentissage commencé dans le marché locatif, à partir des relations, de l'expérience et de la circulation de l'information.

L'apprentissage acquis dans la location ne devient toutefois une ressource économique que lorsque l'intermédiaire accède à des informations exploitables. La section suivante examine cette transformation.

2.2. L'information comme ressource économique

Lors de nos premières visites dans les agences immobilières de Bouaké, nous pensions que l'essentiel de l'activité reposait sur la capacité des démarcheurs à convaincre les clients ou à négocier les prix. Mais, au fil des observations, un autre élément s'est imposé. Dans les discussions informelles comme dans les entretiens plus approfondis, les acteurs revenaient constamment sur une même préoccupation : être informé avant les autres. À plusieurs reprises, nous avons observé des démarcheurs interrompre une conversation pour répondre immédiatement à un appel téléphonique. Après quelques minutes d'échange, certains quittaient précipitamment l'agence pour vérifier une information concernant une maison vacante ou une parcelle récemment mise en vente. Ces réactions traduisaient l'importance accordée à la rapidité de circulation de l'information dans ce milieu. Un après-midi dans une agence du quartier Air-France 3, un échange particulièrement tendu a retenu notre attention. Deux démarcheurs se disputaient au sujet d'un propriétaire qui souhaitait vendre rapidement un terrain. L'un accusait l'autre d'avoir utilisé une information obtenue lors d'une conversation privée pour contacter directement le vendeur. Derrière cette dispute apparaissait une réalité fréquemment rencontrée sur le terrain : dans ce secteur, l'information constitue souvent une ressource aussi précieuse que le bien lui-même. Un démarcheur rencontré dans ce quartier résumait cette situation en ces termes : « Ici, celui qui gagne n'est pas forcément celui qui a l'argent. C'est celui qui apprend les nouvelles avant les autres. » (Démarcheur, 27 ans, entretien E003, Air-France 3, 17 avril 2026).

Dans la pratique, plusieurs démarcheurs donnent parfois l'impression de vendre autant des renseignements que des terrains. Leur activité consiste à repérer les opportunités, à identifier les propriétaires disposés à vendre, à anticiper les projets de lotissement ou encore à connaître les zones susceptibles de prendre de la valeur dans les années à venir.

Toutefois, cette vision n'est pas partagée par tous. Un responsable d'agence rencontré dans le quartier Commerce estimait que l'information seule ne suffisait pas. Selon lui, plusieurs démarcheurs disposent des mêmes renseignements mais ne réalisent aucune transaction faute de crédibilité auprès des clients. Comme il le soulignait : « la confiance est très importante dans les affaires et dans ce domaine, elle est capitale parce que c'est elle qui fait la réputation de l'agent. Détenir l'information est un atout sérieux, mais il faut aussi être crédible aux yeux des clients. » (Responsable d'agence immobilière, 35 ans, entretien E004, quartier Commerce, 27 avril 2026).

Cette remarque rappelle que l'information n'agit jamais isolément. Elle tire sa valeur de sa combinaison avec des relations sociales, une réputation et une capacité à convaincre les différents acteurs impliqués dans la transaction.

La maîtrise de l'information ne suffit pas : encore faut-il qu'elle débouche sur une rémunération. Il convient donc d'examiner les commissions, les lots et les usages qui en sont faits.

2.3. Commissions, lots et revenus : les mécanismes d'accumulation

Les revenus de l'intermédiation immobilière et foncière restent un sujet sensible. Au début des entretiens, plusieurs acteurs évitent de donner des montants précis. Certains répondent avec humour, d'autres changent de sujet, comme si parler des commissions revenait à dévoiler une partie cachée du métier. Mais au fil des échanges, les principales formes de rémunération apparaissent plus clairement. Dans la location, les gains proviennent surtout de la mise en relation entre propriétaires et locataires. Le démarcheur peut recevoir une commission du propriétaire, un mois de loyer du locataire ou une somme négociée entre les parties. Pour les nouveaux entrants, ces revenus constituent souvent les premiers gains. Un jeune démarcheur rencontré à Kennedy explique :

> « Quand j'ai commencé, je faisais seulement les locations. Une maison aujourd'hui, une autre la semaine suivante. Ce n'était pas beaucoup, mais à la fin du mois, ça faisait toujours quelque chose. » (Étudiant démarcheur, 21 ans, entretien E005, Kennedy, 01 mai 2026).

Les acteurs plus expérimentés considèrent toutefois que les véritables opportunités financières se trouvent dans la vente de maisons et surtout dans les transactions foncières. Les commissions y sont plus élevées et peuvent représenter une part importante du prix du bien vendu. Le taux de 10 % revient fréquemment dans les discours, même si les arrangements varient selon les acteurs et les situations. Un responsable d'agence du quartier Commerce revient sur son parcours :

> « Les locations m'ont appris le métier, mais c'est avec les terrains que j'ai commencé à avancer. Une seule vente pouvait rapporter plus que plusieurs mois de locations. » (Responsable d'agence, 41 ans, entretien E006, quartier Commerce, 03 mai 2026).

Dans les opérations de lotissement, une autre forme de rémunération attire particulièrement les démarcheurs : le paiement en nature. Certains obtiennent un lot après avoir vendu plusieurs parcelles à des clients. Plusieurs enquêtés évoquent la règle selon laquelle un lot peut être attribué après la vente de quatre lots. Cette pratique permet à des acteurs disposant de peu de ressources financières d'accéder progressivement à la propriété foncière. Un ancien étudiant devenu responsable d'agence raconte :

> « Mon premier terrain, je ne l'ai pas acheté. Je l'ai obtenu grâce à mon travail dans un lotissement. À cette époque, je n'avais pas les moyens d'acheter un terrain. Aujourd'hui, c'est ce terrain qui m'a permis de construire et de continuer mes activités. » (Responsable d'agence immobilière, 38 ans, entretien E007, quartier CIDT, 07 mai 2026).

Les commissions et les lots ne sont donc pas seulement des revenus ponctuels. Ils ouvrent des possibilités d'investissement : achat de parcelles, construction de logements locatifs, acquisition d'un véhicule, financement d'un commerce ou

ouverture d'une agence. Dans cet univers, posséder soi-même un terrain ou une maison devient aussi une preuve de crédibilité professionnelle. L'accumulation économique se construit ainsi par petites étapes, au rythme des transactions réussies.

Ces formes de rémunération ouvrent, pour certains acteurs, la possibilité de stabiliser l'activité et de passer du démarchage à l'entrepreneuriat immobilier.

2.4. Du démarcheur à l'entrepreneur immobilier : des trajectoires de promotion économique

À première vue, le démarcheur semble être un simple intermédiaire chargé de mettre en relation propriétaires, locataires et acquéreurs. Pourtant, les parcours recueillis montrent que cette activité peut devenir le point de départ d'une trajectoire plus large. Certains acteurs passent progressivement du statut de démarcheur à celui de responsable d'agence, de promoteur ou d'organisateur d'activités immobilières. Plusieurs responsables d'agences rencontrés disent avoir commencé avec peu de moyens. Leur premier capital n'était pas un bureau, mais un téléphone, une moto, un carnet d'adresses et une connaissance pratique des quartiers. L'un d'eux se souvient :

> « Au commencement, je passais mes journées à parcourir les quartiers. Je notais les maisons à louer, les terrains à vendre et les numéros des propriétaires. Je n'avais pas de bureau. Je recevais les clients sous un arbre ou dans un maquis. » (Responsable d'agence immobilière, 44 ans, entretien E008, N'Dakro, 11 juin 2026).

L'ouverture d'un local marque souvent un tournant. Avoir une agence visible rassure les clients, attire de nouveaux partenaires et donne une apparence plus professionnelle à l'activité. Dans plusieurs agences observées, les responsables parlent avec fierté de leur passé de démarcheur. Cette expérience est présentée comme une forme d'école pratique du métier. Un responsable d'agence installé à Air-France 2 explique :

> « Quand quelqu'un arrive aujourd'hui dans mon bureau, il voit seulement la beauté de l'agence. Il ne sait pas que j'ai commencé en cherchant des locataires à moto sous le soleil. C'est ce travail qui m'a permis d'arriver là. » (Responsable d'agence immobilière, 39 ans, entretien E009, Air-France 2, 18 juin 2026).

Cette progression ne repose pas toujours sur un investissement financier important au départ. Elle s'appuie plutôt sur l'accumulation de relations, d'informations et d'expériences. Les anciens clients deviennent parfois des partenaires. Les propriétaires satisfaits recommandent le démarcheur. Les réseaux construits au fil du temps élargissent les opportunités. Dans une agence du quartier Nimbo, une scène illustre cette dynamique. Un responsable répartit les zones de prospection entre de jeunes démarcheurs. Avant leur départ, il leur rappelle : Le responsable d'agence résume cette promesse devant de jeunes recrues : « Moi aussi j'ai commencé comme vous. Si vous êtes sérieux et patients, vous pouvez avoir votre propre agence un jour. » (Responsable d'agence immobilière, 40 ans, entretien E010, Nimbo, 20 juin 2026).

Ces paroles, prononcée devant de jeunes recrues, montre que l'activité porte aussi un imaginaire de promotion sociale. Toutefois, cette trajectoire ascendante ne concerne pas tous les acteurs. Certains restent pendant longtemps dans une position fragile, sans bureau fixe ni revenus réguliers. Mais pour ceux qui parviennent à stabiliser leurs réseaux et à accumuler des ressources, l'intermédiation devient un véritable espace de promotion économique.

Les trajectoires entrepreneuriales ne rendent cependant pas compte de tous les engagements. La diversité des profils rencontrés conduit à interroger les usages étudiants, salariés et administratifs de l'activité.

2.5. Au-delà du chômage : étudiants, fonctionnaires et salariés dans l'économie de l'intermédiation

L'un des résultats les plus intéressants de l'enquête concerne la diversité des profils engagés dans l'intermédiation immobilière et foncière. Avant le terrain, cette activité pouvait être perçue comme un refuge pour des jeunes sans emploi. Cette réalité existe, mais elle ne suffit pas à expliquer l'ampleur du phénomène observé à Bouaké. Parmi les enquêtés figurent aussi des étudiants, des enseignants, des agents de l'administration publique, des salariés du secteur privé, des commerçants et des retraités. Cette diversité montre que l'intermédiation ne relève pas uniquement de la survie économique. Elle constitue également une activité complémentaire, un espace d'investissement et parfois une voie d'ascension sociale. Pour les étudiants, les commissions permettent de payer les frais universitaires, le transport, le logement ou certaines dépenses personnelles. Mais certains finissent par considérer cette activité comme plus prometteuse que leur future insertion professionnelle. Un étudiant en fin de cycle raconte :

> « Au début, je cherchais seulement un moyen d'avoir un peu d'argent pour mes dépenses. Après quelques ventes de terrains, j'ai compris que ce secteur pouvait m'offrir davantage que ce que j'imaginais. Aujourd'hui, même si je termine mes études, je compte rester dans ce domaine. » (Étudiant démarcheur, 27 ans, entretien E011, Tolla, 21 juin 2026).

Chez les fonctionnaires et les salariés, la logique est parfois différente. Il ne s'agit pas toujours de quitter l'emploi principal, mais de compléter un salaire jugé insuffisant pour réaliser certains projets. Un agent de l'administration publique, rencontré après ses heures de service, explique : « Mon salaire me permet de vivre, mais il ne me permet pas toujours de réaliser certains projets. Avec les commissions, j'ai pu acheter un terrain et commencer la construction de ma maison. » (Agent administratif, 33 ans, entretien E012, quartier Beaufort, 22 juin 2026).

Les relations professionnelles, les collègues, les anciens camarades d'école ou les associations deviennent alors des canaux d'information. Les frontières entre emploi principal et activité secondaire se brouillent progressivement. Plusieurs enquêtés reconnaissent consacrer une part importante de leur temps libre aux visites de terrains, aux appels téléphoniques et aux négociations.

Derrière cette implication se trouve aussi un imaginaire de réussite. Les récits d'anciens démarcheurs devenus propriétaires d'agences circulent beaucoup dans le milieu. Ils entretiennent l'idée selon laquelle l'immobilier peut offrir des possibilités d'ascension plus rapides que d'autres secteurs. Un salarié du privé le formule ainsi : « Quand tu vois quelqu'un qui était démarcheur il y a quelques années et qui possède aujourd'hui une agence, des terrains et des voitures, forcément cela donne envie d'essayer. » (Salarié du privé, 48 ans, entretien E013, quartier Kôkô, 01 juillet 2026).

L'intermédiation immobilière et foncière apparaît donc moins comme une activité réservée aux chômeurs que comme un espace d'opportunités ouvert à des acteurs aux statuts sociaux variés.

Cette pluralité des engagements invite à examiner plus directement les formes de mobilité sociale que les acteurs associent à l'intermédiation.

2.6. L'intermédiation immobilière et foncière comme espace de mobilité sociale

Au-delà des revenus immédiats, l'intermédiation immobilière et foncière permet à certains acteurs de transformer progressivement leur position sociale. Les commissions issues des locations, des ventes de maisons et des transactions foncières ne servent pas seulement aux dépenses quotidiennes. Elles financent aussi des projets fortement valorisés localement : acheter un terrain, construire une maison, ouvrir une agence, acquérir un véhicule ou soutenir la famille.

Dans les récits recueillis, la possession d'un terrain revient souvent comme un premier signe de réussite. Plusieurs enquêtés affirment que l'activité leur a permis d'accéder à un patrimoine qu'ils n'auraient pas pu obtenir aussi rapidement avec leur seul emploi principal. Un ancien démarcheur devenu responsable d'agence résume son parcours :

> « Quand j'ai commencé, je n'avais rien. Aujourd'hui, j'ai plusieurs terrains. Ce n'est pas venu d'un seul coup. Chaque commission m'a permis d'avancer un peu. Quand une opportunité se présentait, j'essayais d'acheter un lot ou une parcelle. » (Responsable d'agence immobilière, 35 ans, entretien E014, quartier Houphouët-Ville, 07 juillet 2026).

Les rémunérations en lots jouent un rôle important dans ce processus. Certains démarcheurs obtiennent des parcelles en contrepartie de leur participation à la commercialisation de lotissements. D'autres utilisent les informations dont ils disposent pour acheter des terrains dans des zones encore peu valorisées, mais qu'ils pensent prometteuses. À ce niveau, la frontière entre intermédiaire et propriétaire devient parfois floue. Les changements observés ne sont pas seulement économiques. Ils touchent aussi à la reconnaissance sociale. Plusieurs acteurs expliquent que leur réussite dans l'immobilier a modifié le regard porté sur eux par leur entourage. Ils sont davantage sollicités pour des conseils, des recommandations ou des mises en relation. Dans une discussion collective, un acteur résume cette évolution :

> « Quand les gens savent que tu travailles dans les terrains, ils pensent que tu as des relations et des opportunités. Même ceux qui ne te considéraient pas avant viennent maintenant te chercher. » (Responsable d'agence immobilière, 42 ans, entretien E015, Ahougnansou 1, 10 juillet 2026).

Tous les acteurs ne partagent cependant pas cette vision optimiste. Quelques démarcheurs rencontrés dans les quartiers périphériques estiment que les récits de réussite largement diffusés dans le milieu immobilier masquent parfois les difficultés réelles du métier. Selon eux, plusieurs intermédiaires abandonnent après de longs mois sans transaction importante. D'autres restent dans une position instable, dépendante des opportunités et des réseaux. Cette nuance est importante. L'intermédiation immobilière et foncière produit bien des trajectoires de mobilité sociale, mais celles-ci ne sont ni automatiques ni uniformes. Certains parviennent à convertir l'information et les relations en patrimoine. D'autres restent exposés à l'irrégularité des revenus, à la concurrence et aux incertitudes du marché.

Les trajectoires ascendantes ne doivent toutefois pas masquer les échecs, les rivalités et l'irrégularité des revenus qui structurent également ce marché.

2.7. Un marché d'opportunités, mais aussi d'incertitudes et de rivalités

L'intermédiation immobilière et foncière est souvent présentée par les enquêtés comme une activité porteuse d'opportunités. Pourtant, le terrain révèle une réalité plus contrastée. Derrière les commissions importantes et les récits de réussite, le secteur reste traversé par une forte concurrence, des rivalités et une grande incertitude. Dans les agences visitées, les démarcheurs protègent leurs contacts, leurs clients et leurs informations. Une maison disponible, un terrain à vendre ou un projet de lotissement peuvent rapidement devenir l'objet d'une compétition. Celui qui détient l'information cherche à l'utiliser avant qu'elle ne soit connue des autres. Un jeune démarcheur rencontré à Broukro 1 résume cette situation : Un jeune démarcheur rencontré à Broukro 1 résume cette contrainte : « Ici, il faut être rapide. Si tu dors sur une information, quelqu'un d'autre va prendre le client avant toi. » (Jeune démarcheur, 26 ans, entretien E016, Broukro 1, 01 août 2026).

Les tensions apparaissent aussi dans les relations entre démarcheurs. Certains évoquent des clients récupérés par d'autres intermédiaires, des commissions non partagées ou des désaccords après une transaction. Lors d'une observation dans une agence, deux démarcheurs se disputent au sujet d'une vente de terrain. Chacun affirme avoir joué le rôle le plus important dans l'opération. La scène montre la difficulté à établir clairement la propriété d'un client ou d'une information dans un marché largement informel. L'incertitude concerne également les revenus. Contrairement à un emploi salarié, les gains ne sont pas réguliers. Un démarcheur peut effectuer plusieurs déplacements, accompagner des clients, visiter des terrains et ne rien gagner au final. Au quartier Sokoura, un étudiant exerçant également comme agent immobilier explique : Un étudiant devenu agent immobilier explique : « Il y a des moments où tu fais beaucoup de déplacements sans rien gagner. Tu peux passer des semaines à suivre un client et, à la fin, il achète ailleurs. » (Étudiant et agent immobilier, 28 ans, entretien E017, quartier Sokoura, 04 août 2026).

Malgré ces difficultés, beaucoup restent dans l'activité. Les périodes sans revenus sont souvent présentées comme une étape normale du métier. L'espoir d'une transaction importante entretient l'engagement des acteurs, même lorsque les gains tardent à venir. Derrière l'image parfois valorisée du démarcheur devenu propriétaire d'agence, l'enquête révèle donc une réalité plus contrastée. Certains acteurs parviennent effectivement à transformer les commissions en patrimoine et à améliorer durablement leurs conditions de vie. D'autres restent confrontés à l'irrégularité des revenus, à la concurrence et à l'incertitude des transactions. Entre espoirs d'ascension sociale et risques permanents d'échec, l'intermédiation immobilière et foncière apparaît ainsi comme un univers où les opportunités et les fragilités coexistent en permanence.

3. Discussion

Au début de cette recherche, nous pensions trouver dans l'intermédiation immobilière et foncière une activité principalement exercée par des jeunes en difficulté d'insertion professionnelle. Cette première lecture n'était pas entièrement fausse. Plusieurs démarcheurs rencontrés sont effectivement entrés dans le secteur après une période de chômage ou à la suite d'expériences professionnelles peu satisfaisantes. Mais, au fil de l'enquête, cette interprétation s'est révélée trop étroite. La présence régulière d'étudiants, de fonctionnaires, de salariés du privé, de promoteurs et de

responsables d'agences nous a conduit à revoir notre manière d'appréhender cette activité. Tous n'y entrent pas pour les mêmes raisons et tous n'espèrent pas en retirer les mêmes bénéfices.

Chez les étudiants, les premières commissions servent souvent à couvrir des dépenses immédiates : transport, logement, alimentation ou frais liés aux études. Pour les salariés et les fonctionnaires, les attentes sont différentes. Il s'agit moins de remplacer le salaire que d'obtenir les ressources nécessaires à l'achat d'une parcelle, à la construction d'un logement ou à la préparation de la retraite. Quant aux démarcheurs les plus expérimentés, plusieurs envisagent l'activité comme une étape vers la création d'une agence ou la constitution d'un patrimoine foncier. L'intermédiation ne peut donc pas être réduite à un simple refuge contre le chômage. Selon la position et la trajectoire de chacun, elle peut être un moyen de subsistance, une activité complémentaire ou un véritable projet d'ascension économique.

Derrière cette diversité, un même mécanisme revient pourtant dans les récits et les scènes observées : l'accès à l'information. Connaître une maison disponible, apprendre qu'un propriétaire souhaite vendre ou être informé suffisamment tôt de l'ouverture d'un lotissement peut donner un avantage décisif.

Nous avons toutefois constaté qu'une information, même exacte, ne produit pas automatiquement un revenu. Elle doit arriver au bon moment, être transmise à une personne intéressée et être jugée crédible. L'intermédiaire doit également parvenir à faire reconnaître sa participation à l'opération. Plusieurs enquêtés ont raconté avoir trouvé un client ou signalé une parcelle avant d'être finalement écartés de la transaction. Dans ces situations, le contact existe, l'information circule et la vente peut même être conclue, sans que celui qui a initié la rencontre reçoive nécessairement sa commission.

Ces observations donnent un contenu concret à la notion d'encastrement développée par M. Granovetter (1985). À Bouaké, la transaction immobilière ou foncière ne se déroule pas à l'extérieur des relations sociales. Elle s'appuie sur des recommandations, des liens familiaux, des relations professionnelles, des voisinages et des réputations construites au fil du temps. Bien souvent, l'intermédiaire ne commence pas avec un bureau ni avec un capital financier important. Il commence avec un téléphone, une connaissance pratique des quartiers et quelques personnes susceptibles de lui transmettre des informations. Ce sont ces ressources, modestes en apparence, qui lui permettent d'entrer dans le secteur.

Le retour sur le terrain nous a néanmoins conduit à nuancer une vision trop positive des réseaux. Les relations créent de la confiance, mais elles ferment aussi certaines portes. Celui qui connaît des propriétaires, des lotisseurs ou des personnes informées en amont accède plus facilement aux transactions importantes. Celui qui ne dispose que de quelques contacts reste souvent cantonné aux locations, dont les commissions sont moins élevées. Le passage de la location à la vente de maisons, puis au foncier, traduit cette hiérarchie. La location constitue généralement un espace d'apprentissage : le nouveau venu découvre les quartiers, apprend à négocier et commence à se faire connaître. Mais tous ne franchissent pas l'étape suivante. Certains demeurent pendant plusieurs années dans les opérations les moins rémunératrices.

Les intermédiaires réduisent ainsi certaines asymétries d'information entre propriétaires et acquéreurs, comme l'ont montré J.-P. Colin et P. Woodhouse (2010) ainsi que P. Lavigne Delville et al. (2001). Ils indiquent les biens disponibles,

rapprochent les parties et facilitent parfois des échanges qui n'auraient pas eu lieu sans leur intervention. Pourtant, le terrain révèle une situation plus ambivalente. L'intermédiaire tire également sa valeur de l'inégale circulation de l'information. Il peut choisir de la transmettre immédiatement, de la réserver à certains clients ou de la retenir jusqu'à ce qu'une meilleure possibilité se présente. L'asymétrie d'information est donc à la fois une difficulté qu'il contribue à résoudre et l'une des conditions de son activité.

La présence des étudiants rend cette ambivalence particulièrement visible. Pour certains, les commissions permettent de poursuivre les études dans de meilleures conditions. Pour d'autres, les gains obtenus, ou simplement espérés, déplacent progressivement les projets professionnels vers l'immobilier. Nous avons longtemps considéré cette implication comme une réponse provisoire aux difficultés économiques de la vie universitaire. Plusieurs récits montrent cependant qu'elle peut devenir un apprentissage professionnel et modifier durablement les aspirations.

Le rapprochement avec les travaux de K. Hart (1973) est ici éclairant, à condition de ne pas considérer l'économie informelle comme un univers homogène. Une même activité n'a pas le même sens pour l'étudiant qui cherche à payer son loyer, pour le salarié qui veut acheter une parcelle et pour l'ancien démarcheur qui souhaite ouvrir une agence.

Le cas des fonctionnaires et des salariés confirme également que l'intermédiation ne procède pas toujours de l'exclusion du salariat. Certains disposent d'un emploi stable, mais estiment que leur revenu mensuel ne permet pas de réaliser rapidement certains projets. Ils utilisent alors leurs collègues, leurs anciens camarades ou leurs relations administratives comme premiers réseaux de prospection. Cette pluralité des engagements rejoint l'analyse de K. Meagher (2010) sur les possibilités d'accumulation présentes dans certaines économies informelles.

Elle mérite toutefois d'être nuancée. Entre la possibilité d'accumuler et l'accumulation effective, l'écart reste important. Beaucoup d'appels, de déplacements et de négociations n'aboutissent à aucune rémunération. La rémunération en lots constitue sans doute la forme la plus visible de conversion du travail d'intermédiation en patrimoine. Certains acteurs déclarent avoir reçu une parcelle après avoir contribué à la commercialisation de plusieurs lots. Dans ce cas, le bien autour duquel s'organise la transaction devient lui-même la contrepartie du travail réalisé.

Cette modalité peut permettre à un intermédiaire ne disposant pas initialement du capital nécessaire d'accéder à la propriété foncière. Elle alimente aussi les récits de réussite qui circulent dans le secteur. Rien ne permet toutefois d'affirmer que ces trajectoires sont fréquentes. L'enquête les documente à partir des expériences racontées par les acteurs, mais elle ne mesure pas leur proportion dans l'ensemble du marché immobilier et foncier de Bouaké.

La notion de conversion du capital social en capital économique proposée par P. Bourdieu (1986) aide à comprendre ces parcours. Cette conversion ne se fait cependant ni directement ni sans incertitude. Un contact doit d'abord fournir une information utile. Cette information doit ensuite conduire à une rencontre, puis à une transaction. Enfin, la participation de l'intermédiaire doit être reconnue au moment de partager la commission. À chacune de ces étapes, celui-ci peut être contourné, remplacé ou simplement oublié. Le capital social ouvre donc des possibilités, mais il ne garantit ni le revenu ni la mobilité sociale.

Les analyses de Soumahoro et N'Goh (2016) ont montré que les démarcheurs se maintiennent dans l'accès au logement en dépit des prescriptions qui encadrent leur activité. Les données recueillies à Bouaké permettent de prolonger cette réflexion. Les démarcheurs restent dans le secteur parce qu'ils répondent à des besoins pratiques, mais aussi parce que l'activité entretient une promesse d'ascension. Les récits d'anciens démarcheurs devenus propriétaires ou responsables d'agences sont largement commentés. Ils donnent du sens aux périodes sans revenu et encouragent les nouveaux entrants à persévérer. Nous ne savons cependant pas combien abandonnent après plusieurs transactions infructueuses. Les histoires de réussite sont plus facilement racontées que les sorties silencieuses du secteur.

L'étude rejoint également les résultats d'Afforo et al. (2022) sur les emplois et les possibilités économiques liés aux agences immobilières à Bouaké. Elle montre toutefois que l'essentiel de l'activité ne se joue pas uniquement dans l'espace visible de l'agence. Une partie décisive du travail se déroule dans les appels téléphoniques, les visites de quartiers, les rencontres informelles, les recommandations et les négociations autour du partage des commissions. C'est dans ces espaces moins visibles que s'apprennent les règles du métier, que circulent les informations et que se construisent les écarts entre les trajectoires.

L'intermédiation immobilière et foncière apparaît ainsi comme une économie relationnelle profondément inégale. Les réseaux facilitent les transactions et produisent de la confiance, mais ils permettent également à certains acteurs de contrôler les informations les plus rentables. Quelques intermédiaires parviennent à transformer leurs commissions en parcelles, en logements ou en agences. D'autres restent dépendants des petites locations et connaissent de longues périodes sans revenu. La mobilité sociale existe donc bien dans cet univers, mais elle demeure incertaine. Elle dépend moins de la seule volonté individuelle que de la place occupée dans les réseaux, de la réputation acquise, du moment où l'information est obtenue et de la possibilité de convertir un gain ponctuel en investissement durable.

Conclusion

Dans un contexte marqué par l'intensification des transactions immobilières et foncières à Bouaké, cette recherche visait à comprendre comment l'intermédiation devient un espace d'opportunités économiques et de mobilité sociale, mais aussi quelles inégalités limitent cette possibilité. L'analyse a articulé l'encastrement des transactions de M. Granovetter (1985) et la conversion des capitaux de P. Bourdieu (1986). Elle s'appuie sur des observations et 105 entretiens semi-directifs réalisés entre décembre 2024 et mars 2025, puis entre avril et août 2026.

Les résultats montrent d'abord que l'activité ne constitue pas uniquement un refuge pour des jeunes sans emploi. Elle attire aussi des étudiants, des fonctionnaires et des salariés qui recherchent un complément de revenu ou souhaitent accélérer un projet patrimonial. L'information n'acquiert toutefois une valeur économique que lorsqu'elle circule au bon moment dans un réseau mobilisable, qu'elle est reconnue comme fiable et que la contribution de l'intermédiaire est admise lors du partage de la commission. Les commissions et les rémunérations en lots peuvent alors financer les études, l'acquisition d'une parcelle, la construction d'un logement ou l'ouverture d'une agence.

Cette mobilité reste cependant conditionnelle. Les récits de réussite coexistent avec les transactions avortées, les commissions contestées et les longues périodes sans revenu. L'intermédiation apparaît ainsi comme une économie relationnelle stratifiée : les réseaux facilitent la confiance et les échanges, mais ils distribuent inégalement l'accès aux informations et aux opérations les plus rentables. L'échantillonnage raisonné et le caractère principalement déclaratif des revenus et des patrimoines ne permettent pas de mesurer la fréquence de ces trajectoires dans toute la ville. Une recherche ultérieure devra confronter ces résultats à des données administratives, contractuelles et quantitatives, notamment sur les prix, les rémunérations en lots et les différences entre quartiers.

Cette enquête avait, au départ, pour ambition de comprendre la place des démarcheurs dans le fonctionnement du marché immobilier à Bouaké. Le terrain nous a progressivement conduits plus loin. L'intermédiation immobilière et foncière ne concerne pas seulement des jeunes sans emploi cherchant un moyen de subsistance. Nous y avons rencontré des étudiants qui financent une partie de leurs études, des fonctionnaires et des salariés en quête d'un revenu complémentaire, mais aussi d'anciens démarcheurs devenus responsables d'agence ou propriétaires fonciers. Derrière une même activité se trouvent donc des situations et des attentes très différentes.

L'un des principaux enseignements de la recherche concerne la place de l'information. Apprendre qu'une maison est disponible ou qu'une parcelle est mise en vente ne suffit pas à produire un revenu. Encore faut-il obtenir cette information à temps, convaincre de sa fiabilité, trouver un acquéreur et faire reconnaître son intervention au moment du partage de la commission. C'est dans cette succession d'étapes que les relations sociales prennent toute leur importance. Elles facilitent la mise en contact et créent de la confiance, mais elles peuvent aussi permettre à certains acteurs de contrôler les occasions les plus rentables ou d'écarter d'autres intermédiaires de la transaction.

Les parcours recueillis montrent que les commissions et les rémunérations en lots peuvent parfois être transformées en frais d'études, en parcelles, en logements ou en agences. Ce passage du démarchage au patrimoine constitue l'une des découvertes importantes de l'enquête. Il ne concerne cependant pas tous les acteurs. À côté des réussites largement racontées existent des semaines de prospection sans rémunération, des ventes qui échouent, des clients qui changent d'intermédiaire et des commissions qui ne sont jamais versées. Nous ne savons pas non plus combien de personnes quittent silencieusement l'activité après plusieurs échecs. Les trajectoires les plus visibles ne doivent donc pas faire oublier celles qui restent précaires ou s'interrompent.

L'intermédiation apparaît finalement comme une économie profondément relationnelle. Elle ne consiste pas uniquement à rapprocher un vendeur et un acheteur. Elle repose sur un travail quotidien de recherche d'informations, d'entretien des contacts, de déplacement, de négociation et de construction d'une réputation. Ce travail peut ouvrir une voie de mobilité sociale, mais cette possibilité demeure inégalement distribuée. Elle dépend de la position occupée dans les réseaux, de la qualité des informations obtenues, de la confiance acquise et de la capacité à transformer un gain ponctuel en investissement durable.

Cette lecture doit néanmoins rester limitée aux matériaux recueillis. L'échantillonnage raisonné permet de mettre au jour des mécanismes et de comprendre

des trajectoires ; il ne permet pas d'en mesurer la fréquence dans l'ensemble de la ville de Bouaké. De plus, les revenus, les commissions et les patrimoines ont été principalement appréhendés à partir des déclarations des enquêtés. Même lorsque ces récits ont été confrontés aux observations et aux témoignages d'autres acteurs, ils n'ont pas toujours pu être vérifiés à l'aide de documents comptables, contractuels ou fonciers.

Ces limites ouvrent plusieurs pistes de recherche. Il serait utile d'examiner plus précisément les effets de l'intermédiation sur les prix et sur l'accès au logement, ainsi que les arrangements utilisés par les acteurs pour sécuriser leurs commissions. Une comparaison entre les intermédiaires ayant constitué un patrimoine, ceux qui demeurent dans les petites transactions et ceux qui ont abandonné l'activité permettrait également de mieux comprendre ce qui transforme une occasion ponctuelle en véritable mobilité sociale. C'est probablement dans l'étude conjointe des réussites, des échecs et des parcours interrompus que pourront être saisies les inégalités les moins visibles de ce marché.

Références bibliographiques

AFFORO Guy Matthieu Ettien, SANGARÉ Nouhoun & KOFFI Brou Émile, 2022, « Les agences immobilières dans l'accès aux logements locatifs à Bouaké (Côte d'Ivoire) : opportunité ou contrainte ? », *Collection Recherche et Regards d'Afrique*, vol. 1, n° 1, février 2022, p. 464–488.

BOONE Catherine, 2014, *Property and Political Order in Africa: Land Rights and the Structure of Politics*, Cambridge, Cambridge University Press.

BOURDIEU Pierre, 1986, « The Forms of Capital », dans John G. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press, pp. 241–258.

COLIN Jean-Philippe & WOODHOUSE Philip, 2010, « Introduction: Interpreting Land Markets in Africa », *Africa*, vol. 80, n° 1, pp. 1–13, DOI : 10.3366/E0001972009001235.

GRANOVETTER Mark, 1985, « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, pp. 481–510, DOI : 10.1086/228311.

HART Keith, 1973, « Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana », *The Journal of Modern African Studies*, vol. 11, n° 1, pp. 61–89, DOI : 10.1017/S0022278X00008089.

LAVIGNE DELVILLE Philippe, TOULMIN Camilla, COLIN Jean-Philippe & CHAUVEAU Jean-Pierre, 2001, *Negotiating Access to Land in West Africa: A Synthesis of Findings from Research on Derived Rights to Land*, Londres, International Institute for Environment and Development.

MEAGHER Kate, 2010, *Identity Economics: Social Networks and the Informal Economy in Nigeria*, Woodbridge, James Currey.

SOUMAHORO Kando Amédée & N'GOH Nana, 2016, « Logiques sociales du maintien des "démarcheurs urbains" dans l'accès au logement à Abidjan (Côte d'Ivoire) », *Sociétés & Économies*, n° 9, pp. 23–41.