



**Revue des Sciences humaines
et sociales, Lettres, Langues et
Civilisations**

**ISSN
2958-2814**

Numéro 002, Mars 2023

**Université Alassane Ouattara
UFR Communication Milieu et Société**

akiri-uao.org



ISSN 2958-2814

Site web: <https://akiri-uao.org/>

E-mail: revueakiri@gmail.com

Editeur

UFR Communication, Milieu et Société
Université Alassane Ouattara, Bouaké (Côte d'Ivoire)



INDEXATIONS INTERNATIONALES

Pour toutes informations sur l'indexation internationale de la revue *AKIRI*, consultez les bases de données ci-dessous :

auré HAL
accès aux données
de référence de HAL

<https://aurehal.archivesouvertes.fr/journal/read/id/398946>

Mir@bel
“(RE) CUEILLIR
LES SAVOIRS”

<https://reseau-mirabel.info/revue/15150/Akiri>

Equipe Editoriale

Coordinateur Général : BRINDOUMI Kouamé Atta Jacob

Directeur de publication : MAMADOU Bamba

Rédacteur en chef : KONE Kiyali

Chargé de diffusion et de marketing : KONE Kpassigué Gilbert

Webmaster : KOUAKOU Kouadio Sanguen

Comité Scientifique

SEKOU Bamba, Directeur de recherches, IHAAA, Université Félix Houphouët-Boigny

OUATTARA Tiona, Directeur de recherches, IHAAA, Université Félix Houphouët-Boigny

LATTE Egue Jean-Michel, Professeur titulaire, Université Alassane Ouattara

FAYE Ousseynou, Professeur titulaire, Université Cheick Anta Diop

GOMGNIMBOU Moustapha, Directeur de recherches, CNRST,

ALLOU Kouamé René, Professeur titulaire, Université Félix Houphouët-Boigny

KAMATE Banhouman André, Professeur titulaire, Université Félix Houphouët-Boigny

ASSI-KAUDJHIS Joseph Pierre, Professeur titulaire, Université Alassane Ouattara

SANGARE Abou, Professeur titulaire, Université Peleforo Gbon Coulibaly

SANGARE Souleymane, Professeur titulaire, Université Alassane Ouattara

CAMARA Moritié, Professeur titulaire, Université Alassane Ouattara

COULIBALY Amara, Professeur titulaire, Université Alassane Ouattara

NGAMOUNSIKA Edouard, Professeur titulaire, Université Marien N'gouabi de Brazzaville

KOUASSI Kouakou Siméon, Professeur titulaire, Université de San-Pedro

BATCHANA Essohanam, Professeur titulaire, Université de Lomé

N'SONSSISA Auguste, Professeur titulaire, Université Marien N'gouabi de Brazzaville

DEDOMON Claude, Professeur titulaire, Université Alassane Ouattara

BAMBA Mamadou, Professeur titulaire, Université Alassane Ouattara

NGUE Emmanuel, Maître de conférences, Université de Yaoundé I

N'GUESSAN Mahomed Boubacar, Professeur titulaire, Université Félix Houphouët-Boigny

BA Idrissa, Professeur titulaire, Université Cheick Anta Diop

KAMARA Adama, Maître de conférences, Université Alassane Ouattara

SARR Nissire Mouhamadou, Maître de conférences, Université Cheick Anta Diop

ALLABA Djama Ignace, Maître de conférences, Université Félix Houphouët-Boigny

DIARRASSOUBA Bazoumana, Maître de conférences, Université Alassane Ouattara

TOPPE Eckra Lath, Maître de conférences, Université Alassane Ouattara

M'BRA Kouakou Désiré, Maître de conférences, Université Alassane Ouattara

Comité de Lecture

BATCHANA Essohanam, Professeur titulaire, Université de Lomé
 N'SONSSISA Auguste, Professeur titulaire, Marien N'gouabi de Brazzaville
 CAMARA Moritié, Professeur titulaire, Université Alassane Ouattara
 FAYE Ousseynou, Professeur titulaire, Université Cheick Anta Diop
 BA Idrissa, Maître de conférences, Université Cheick Anta Diop
 BAMBA Mamadou, Professeur titulaire, Université Alassane Ouattara
 SARR Nissire Mouhamadou, Maître de conférences, Université Cheick Anta Diop
 GOMGNIMBOU Moustapha, Directeur de recherches,
 DEDOMON Claude, Professeur titulaire, Université Alassane Ouattara
 BRINDOUMI Atta Kouamé Jacob, Professeur titulaire, Université Alassane Ouattara
 DIARRASOUBA Bazoumana, Maître de conférences, Université Alassane Ouattara
 ALABA Djama Ignace, Maître de conférences, Université Alassane Ouattara
 DEDE Jean Charles, Maître-Assistant, Université Alassane Ouattara
 BAMBA Abdoulaye, Maître de conférences, Université Félix Houphouët-Boigny
 SANOGO Lamine Mamadou, Directeur de recherches, CNRST, Ouagadougou
 GOMA-THETHET Roval, Maître-Assistant, Université Marien N'gouabi de Brazzaville
 GBOCHO Roselyne, Maître-Assistante, Université Alassane Ouattara
 SEKA Jean-Baptiste, Maître-Assistant, Université Lorognon Guédé,
 BAKAYOKO Mamadou, Maître-Assistant, Université Alassane Ouattara
 SANOGO Tiantio, Assistante, Institut National Supérieur des Arts et de l'Action Culturelle
 ETTIEN N'doua Etienne, Assistant, Université Félix Houphouët-Boigny
 DJIGUE Sidjé Edwige Françoise, Assistante, Université Alassane Ouattara
 YAO Elisabeth, Assistante, Université Alassane Ouattara

Contacts

Site web: <https://akiri-uao.org/>

E-mail: revueakiri@gmail.com

Tél. : + 225 0748045267 / 0708399420/ 0707371291

Indexations internationales :

Auré HAL : <https://aurehal.archivesouvertes.fr/journal/read/id/398946>

Mir@bel : <https://reseau-mirabel.info/revue/15150/Akiri>

PRESENTATION DE LA REVUE AKIRI

Dans un environnement marqué par la croissance, sans cesse, des productions scientifiques, la diffusion et la promotion des acquis de la recherche deviennent un impératif pour les acteurs du monde scientifique. Perçues comme un patrimoine, un héritage à léguer aux générations futures, les productions scientifiques doivent briser les barrières et les frontières afin d'être facilement accessibles à tous.

Ainsi, s'inscrivant dans la dynamique du temps et de l'espace, la revue « **AKIRI** » se présente comme un outil de promotion et de diffusion des résultats des recherches des enseignants-chercheurs et chercheurs des universités et de centres de recherches de Côte d'Ivoire et d'ailleurs. Ce faisant, elle permettra aux enseignants-chercheurs et chercheurs de s'ouvrir davantage sur le monde extérieur à travers la diffusion de leurs productions intellectuelles et scientifiques.

AKIRI est une revue à parution trimestrielle de l'Unité de Formation et de Recherches (UFR) : Communication, Milieu et Société (CMS) de l'Université Alassane Ouattara. Elle publie les articles dans le domaine des Sciences humaines et sociales, Lettres, Langues et Civilisations. Sans toutefois être fermée, cette revue privilégie les contributions originales et pertinentes. Les textes doivent tenir compte de l'évolution des disciplines couvertes et respecter la ligne éditoriale de la revue. Ils doivent en outre être originaux et n'avoir pas fait l'objet d'une acceptation pour publication dans une autre revue à comité de lecture.

PROTOCOLE DE REDACTION DE LA REVUE AKIRI

La revue *AKIRI* n'accepte que des articles inédits et originaux dans diverses langues notamment en allemand, en anglais, en espagnol et en Français. Le manuscrit est remis à deux instructeurs, choisis en fonction de leurs compétences dans la discipline. Le secrétariat de la rédaction communique aux auteurs les observations formulées par le comité de lecture ainsi qu'une copie du rapport, si cela est nécessaire. Dans le cas où la publication de l'article est acceptée avec révisions, l'auteur dispose alors d'un délai raisonnable pour remettre la version définitive de son texte au secrétariat de la revue

Structure générale de l'article :

Le projet d'article doit être envoyé sous la forme d'un document Word, police Times New Roman, taille 12 et interligne 1,5 pour le corps de texte (sauf les notes de bas de page qui ont la taille 10 et les citations en retrait de 2 cm à gauche et à droite qui sont présentées en taille 11 avec interligne 1 ou simple). Le texte doit être justifié et ne doit pas excéder 18 pages. Le manuscrit doit comporter une introduction, un développement articulé, une conclusion et une bibliographie.

Présentation de l'article :

- Le titre de l'article (15 mots maximum) doit être clair et concis. De taille 14 pts gras, il doit être centré.
- Juste après le titre, l'auteur doit mentionner son identité (Prénom et NOM en gras et en taille 12), ses adresses (institution, e-mail, pays et téléphones en italique et en taille 11)
- Le résumé (200 mots au maximum) présenté en taille 10 pts ne doit pas être une reproduction de la conclusion du manuscrit. Il est donné à la fois en français et en anglais (abstract). Les mots-clés (05 au maximum, taille 10pts) sont donnés en français et en anglais (key words)
- Le texte doit être subdivisé selon le système décimal et ne doit pas dépasser 3 niveaux exemples : (1. - 1.1. - 1.2. ; 2. - 2.1. -2.2. - 2.3. - 3. - 3.1. - 3.2. etc.)
- Les références des citations sont intégrées au texte comme suit : (L'initial du prénom suivi d'un point, nom de l'auteur avec l'initiale en majuscule, année de publication suivie de deux points, page à laquelle l'information a été prise). Ex : (A. Kouadio, 2000 : 15).
- La pagination en chiffre arabe apparaît en haut de page et centrée.
- Les citations courtes de 3 lignes au plus sont mises en guillemet français («... »), mais sans italique.

N.B. : Les caractères majuscules doivent être accentués. Exemple : État, À partir de ...

Références bibliographiques

Ne sont utilisées dans la bibliographie que les références des documents cités. Les références bibliographiques sont présentées par ordre alphabétique des noms d'auteur. Les divers éléments d'une référence bibliographique sont présentés comme suit : NOM et Prénom (s) de l'auteur, Année de publication, zone titre, lieu de publication, zone éditeur, pages (p.) occupées par l'article dans la revue ou l'ouvrage collectif.

Dans la zone titre, le titre d'un article est présenté entre guillemets et celui d'un ouvrage, d'un mémoire ou d'une thèse, d'un rapport, d'une presse écrite est présenté en italique. Dans la zone éditeur, on indique la maison d'édition (pour un ouvrage), le Nom et le numéro/volume de la

revue (pour un article). Au cas où un ouvrage est une traduction et/ou une réédition, il faut préciser après le titre le nom du traducteur et/ou l'édition (ex : 2nde éd.).

Les références des sources d'archives, des sources orales et les notes explicatives sont numérotées en série continue et présentées en bas de page.

- Pour les sources orales, réaliser un tableau dont les colonnes comportent un numéro d'ordre, nom et prénoms des informateurs, la date et le lieu de l'entretien, la qualité et la profession des informateurs, son âge ou sa date de naissance et les principaux thèmes abordés au cours des entretiens. Dans ce tableau, les noms des informateurs sont présentés en ordre alphabétique
- Pour les sources d'archives, il faut mentionner en toutes lettres, à la première occurrence, le lieu de conservation des documents suivi de l'abréviation entre parenthèses, la série et l'année. C'est l'abréviation qui est utilisée dans les occurrences suivantes :
Ex. : Abidjan, Archives nationales de Côte d'Ivoire (A.N.C.I), 1EE28, 1899.
- Pour les ouvrages, on note le NOM et le prénom de l'auteur suivis de l'année de publication, du titre de l'ouvrage en italique, du lieu de publication, du nom de la société d'édition et du nombre de page.
Ex : LATTE Egue Jean-Michel, 2018, *L'histoire des Odzukru, peuple du sud de la Côte d'Ivoire, des origines au XIX^e siècle*, Paris, L'Harmattan, 252 p.
- Pour les périodiques, le NOM et le(s) prénom(s) de l'auteur sont suivis de l'année de la publication, du titre de l'article entre guillemets, du nom du périodique en italique, du numéro du volume, du numéro du périodique dans le volume et des pages.
Ex : BAMBA Mamadou, 2022, « Les Dafing dans l'évolution économique et socio-culturelle de Bouaké, 1878-1939 », *NZASSA*, N°8, p.361-372.

NB : Les articles sont la propriété de la revue.

SOMMAIRE

SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES

Histoire

1. **Les Tagbana, un sous-groupe Sénoufo du nord de la Côte d'Ivoire, XIV^e-XIX^e siècles**
Mamadou BAMBA & KONE Kiyali..... 1-19
2. **L'Évangélisation en terre abidji : le cas du village de Bécédi (1934-1954)**
Okpobé Henriette KRÉ..... 19-35
3. **L'évolution des relations entre le Kebbi et le Songhay (XV^e-XVI^e siècles)**
Yaya BAKAYOKO..... 36-46
4. **La présence des musulmans dans l'espace abron-koulango (Côte d'Ivoire)**
Ali Ouattara APPOH..... 47-63
5. **Le Centre National Para-Télé Enseignement (CNPTE) dans l'éducation en Côte d'Ivoire : cas du CNPTE de Bouaké dans l'éducation post-crise, 2008-2018**
FLE Sompléi Sévérin..... 64-77
6. **Histoire de la chefferie baoulé alla-n'djra-satiklan de Côte-d'Ivoire, des origines à sa suspension (1810-1982)**
Kouamé Mélesse KOFFI..... 78-95

Géographie

7. **Périurbanisation et transmutations spatio-environnementales dans le septième arrondissement de Yaoundé, Nkolbisson au Cameroun**
Danielle Laure MATATEYOU, Zounquifilou NFENJOU & Moïse MOUPOU..... 96-114

Sociologie et anthropologie

8. **Mise en œuvre du processus de délimitation des terroirs villageois d'Assounvoue, Angbavia, Djekekro et Ouaouakro (Toumodi)**
Ackha Antoine Désiré ANDJÉMIAN & Sadia Franck TAO..... 115-130
9. **Stratégies d'insertion et de maintien des ivoiriens dans la vente de pièces détachées d'automobiles à Abidjan**
KOUASSI Adjoa Barbara Michèle..... 131-142

Economie et gestion

- 10. Analyse des activités génératrices de revenus des femmes de la coopérative des commerçantes de Gao**
 Mohamed Amadou Salia DICKO, Oumar Diandjo TRAORE,
 Ibrahima Hamoro KEITA, Adama BOUARE & Salia Sinaly TRAORE..... **143-161**

Sciences juridiques et politiques

- 11. Les reformes administratives au Mali de 1991 à 2012**
 Ibrahima DAMA..... **162-184**

COMMUNICATION, SCIENCE DU LANGAGE, ARTS

Sciences du langage, de l'information et de la communication

- 12. Décentralisation et participation de la femme au développement local au Burkina Faso**
 Aïcha TAMBOURA-DIAWARA & Tairou BANGRE..... **185-203**
- 13. Communication du Front Populaire Ivoirien Gbagbo ou rien sur Facebook : quels effets ?**
 Koffi Éric ATTA & Ali Fambili DIARRASSOUBA..... **204-218**

LANGUES, LETTRES, CIVILISATIONS

Anglais

- 14. Translating English Idioms into French: The Interplay between Flexibility and Creativity**
 Mamoutou COULIBALY..... **219-239**
- 15. Covid-19 and other challenges facing malian translators and interpreters**
 Moussa O. MINTA..... **240-250**

Stratégies d'insertion et de maintien des ivoiriens dans la vente de pièces détachées d'automobiles à Abidjan

KOUASSI Adjoa Barbara Michèle¹

Université Felix Houphouët Boigny (Côte d'Ivoire)

E-Mail : Kouassibarbara7gmail.com

Tél : 0759278956

Résumé

L'insertion dans l'activité de pièces détachées d'automobiles se fait dans les réseaux de parenté, d'amis et de connaissance. Cette ethnicisation du commerce de pièces détachées instaure des barrières d'insertion des ivoiriens et favorise le monopole des groupes Nigériens. Sous ce rapport, ce texte analyse les stratégies d'insertion et de maintien des Ivoiriens dans la vente de pièces détachées d'automobiles à Abidjan en dépit des barrières à l'entrée dans l'activité.

Fondée, sur une approche essentiellement qualitative, l'étude montre que, pour contourner les barrières liées au capital de départ et aux réseaux de relations, les Ivoiriens mobilisent leurs réseaux de connaissance, de parenté et d'amis. Ils fondent également leur insertion et maintien dans l'activité par ensemble de perceptions sociales.

Mots clés : stratégie - insertion - maintien - commerce - capital de départ - Côte d'Ivoire

Strategies for the integration and maintenance of ivorians in the sale of Automotive spare parts in Abidjan

Summary

Integration into the auto parts business takes place through networks of relatives, friends and acquaintances. This ethnicization of the trade in spare parts creates barriers to the integration of Ivorians and promotes the monopoly of Nigerian groups. Under this report, this text analyzes the strategies of insertion and maintenance of Ivorians in the sale of automobile spare parts in Abidjan despite the barriers to entry into the activity.

Based on an essentially qualitative approach, the study shows that, to circumvent the barriers linked to starting capital and networks of relationships, Ivorians mobilize their networks of acquaintances, relatives and friends. They also base their integration and maintenance in the activity on a set of social perceptions.

Keywords: strategy, integration, maintenance, trade, start-up capital, Ivory Coast

¹ Doctorante en Sociologie

Introduction

Au début des années 1970, les chercheurs ont commencé à s'intéresser à l'étude des petits métiers urbains dans les pays africains et à parler du secteur informel (Y. Soma ,2013). En effet, la fin des années 1970 et le début des années 1980 sonne le glas de l'Etat providence en Côte d'Ivoire. (A .T .Diby, 2016). Certaines interventions de l'Etat sont soit contraintes, soit limitées. Mieux, le plan de rigueur budgétaire dénommé Plan d'Ajustement Structurel par le groupe de la Banque Mondiale contraint l'Etat à limiter sa vocation de premier employeur. Les recrutements des fonctionnaires et des agents se font de plus en plus rudes. Les salaires proposés sont abattus ou réduites pour les nouveaux postes à pouvoir (in A .T .Diby op.cit.)

Les conséquences de ce déclin marquent l'émergence du secteur informel. Le secteur informel qui occupe 89% de la population active, constitue le principal pourvoyeur d'emplois en Côte d'Ivoire (AGEPE, 2012 in T. Sokoto ,2014). Selon le rapport de la première phase (2001-2002) d'enquête d'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) sur l'emploi, le chômage et les conditions d'activités dans les principales agglomérations des États membres, les entreprises privées informelles occupent 74,7% des actifs à Abidjan. Ainsi, l'insertion dans l'économie informelle par la création de micro-entreprises constitue l'une des principales stratégies développées par divers acteurs sociaux (jeunes, femmes, diplômés, immigrés, fonctionnaires etc.) face à la crise économique (R. Gnabeli et J-L. Lognon, 2010) constituant un bassin d'emploi et un élément de régulation sociale (S .Sylla, 2015). De ce fait, ce secteur est devenu un champ de compétition sociale. Dans la présente étude cela se manifeste par les stratégies d'insertion et de maintien des Ivoiriens dans la vente de pièces détachées d'automobiles à Abidjan . En effet, une enquête réalisée dans les différentes communes d'Attécoubé, Adjamé, et Abobo a confirmé que les Nigériens ont le monopole de la vente de pièces détachées, les Ivoiriens étant minoritaires dans l'activité mettent des stratégies pour s'insérer et exercer l'activité au même titre que les Nigériens. En se fondant sur le constat, une question émerge comment s'est construit les stratégies d'insertion et de maintien des Ivoiriens dans la vente de pièces détachées d'automobile à Abidjan?

L'étude sur les stratégies d'insertion et de maintien des Ivoiriens dans la vente de pièces détachées d'automobile à Abidjan s'inscrit dans le prolongement des travaux de plusieurs chercheurs .En effet (J-L. Lognon ,2015) , dans son étude sur les stratégies d'insertion et de maintien dans les activités économiques informelles monopolisées « le cas « des jeunes »

Ivoiriens vendeurs de Garba affirme que les « jeunes Ivoiriens » qui s'insèrent dans la vente de garba produisent et diffusent des discours et imaginaires sociaux aux relents de « nationalisation » de l'activité et de réinvention symbolique de la pratique de l'activité. En effet, les « jeunes » ivoiriens qui s'insèrent dans l'activité sont confrontés à une concurrence et à un problème de part de marché dû essentiellement à une idéologie de la compétence. Cette idéologie construit les Ahoussa comme « experts » et détenteurs monopolistiques du savoir-faire culinaire en matière de garba. Face à cette barrière, les « jeunes Ivoiriens » s'emploient à une réinvention idéologique de l'activité de vente de garba. Pour conquérir une part de marché, ces acteurs réinvestissent cette idéologie dominante dans leurs relations concurrentielles avec les vendeurs Ahoussa. Ils tendent ainsi à offrir un « autre garba », un « garba ivoirien » différent du « garba étranger » des Ahoussa. La mobilisation de ce système d'idées se décline dans l'aménagement des lieux de vente, dans la manière de pratiquer l'activité voire dans la composition du plat de garba. Par exemple, on peut lire sur les enseignes des « garbadromes » des expressions telles que « garba OBV » « garba ivoirien », « garba patriote »

Quant à (S. Sylla, 2015), dans son étude sur les stratégies d'insertion et de maintien des ivoiriens dans l'activité de vente d'appareil électroménagers dominée par les immigrés, montre pour sa part que les « acteurs nationaux » pour s'insérer et se maintenir dans la vente de l'électroménager mobilisent leurs réseaux relationnels fondés sur les liens forts ou faibles. A travers la parenté, l'amitié, les connaissances, les rapports apprentis-patrons, ces acteurs ont accès aux réseaux d'approvisionnement, à l'information et développent des compétences pour exercer l'activité. Aussi, de ces liens se dégagent des relations de confiance, de participation, de réciprocité, d'association et de solidarité qui leur permettent de s'insérer et de se maintenir dans l'activité. Les liens forts et les liens faibles constituent une ressource sociale d'insertion pour les ivoiriens. En effet, les nationaux mobilisent les liens forts pour pénétrer les réseaux et exercer la vente d'appareil : ce sont les liens de parenté et d'amitié qui constitue un capital social mobilisé par les ivoiriens pour s'insérer dans l'activité. Pour pouvoir y entrer, les Ivoiriens passent soit par un parent, soit par un ami qui a déjà exercé l'activité.

Dans ce même ordre d'idée (Y. B. Dona Tcha 2018), analyse les stratégies d'insertion des « jeunes » Ivoiriens dans la vente de garba à Abobo .Il a montré que l'activité de vente de garba est monopolisée par les haoussas et construite sur la base de la mobilisation des représentations institutionnelles et symboliques telles que la parenté, l'ethnie, la religion, la nationalité basées sur la confiance, le respect, les échanges réciproques et structurent par la même occasion la vente de garba. En effet, selon (Y. B. Dona Tcha 2018 op.cit.) les

Ivoiriens déconstruisent le monopole construit par les haoussas en mobilisant une idéologie de la compétence liée aux valeurs dépréciatives de l'activité. Toutefois, la vente de Garba est sous tendue par des représentations sociales et s'exprime dans les rapports sociaux

En somme, tous ces travaux font apparaître l'inscription des activités informelles dans les réseaux relationnels. Cependant leur analyse se limite seulement au réseau relationnel. Pourtant d'autres ressources sont mobilisées par les Ivoiriens pour se maintenir et s'insérer dans la vente de pièces détachées d'automobile, mais également, il fait ressortir les ressources idéologiques c'est à dire le (savoir-faire, la compétence) et les ressources symboliques pour s'insérer dans ladite activité dominée par les Nigériens. En se basant sur l'approche du capital social de (N. Lin 1995) et de J. Nahapiet et de S. Ghoshal (1998) nous formulons l'hypothèse selon laquelle la mobilisation du capital social favorise l'insertion et de maintien des ivoiriens dans la vente de pièces détachées d'automobiles à Abidjan.

1. Méthodologie

Sur le plan méthodologie, cette étude s'appuie sur les résultats de notre thèse de doctorat portant sur la compétition et la domination des immigrés nigériens dans la vente de pièces détachées d'automobiles à Abidjan. L'étude adopte une perspective qualitative. Elle se fonde sur une enquête de terrain au marché de vente de pièces détachées d'automobiles Abobo, Attécoubé, et Adjamé. La collecte des données s'est faite au moyen d'un entretien semi-structuré et d'une grille d'observation. Les entretiens ont porté sur les perceptions, les croyances et pratiques qui consolident leurs relations marchandes. Les entretiens ont concernés les présidents des vendeurs de pièces détachées d'automobile dans ces trois marchés dont l'on a fait trois entretiens et un focus groupe. Dans ces trois marchés, l'on a interrogé plus de dix vendeurs de pièces plus un deux focus groups, cinq grossistes ainsi que les entretiens de groupe. Au total trente-trois acteurs ont participé à l'entretien individuel et au focus groupe. Ces acteurs ont été sélectionnés par un échantillonnage par boule de neige.

Par ailleurs au moyen d'une grille d'observation, l'on a observé des manières de faire, d'agir de certains vendeurs dans chacune des communes citées par exemple les différents mouvements des vendeurs sur le marché étudié, leur manière d'approcher la clientèle. Les données collectées sont soumises à une analyse de contenu thématique selon (L. Bardin, 1975 cité par T. Sokoto 2019) après un traitement manuel qui a permis d'obtenir les résultats ci-après.

2. Résultats

2.1. Perception de l'activité de vente de pièces détachées d'automobile : une ressource d'employabilité.

L'insertion des nationaux dans la vente de pièces détachées d'automobile s'explique par le fait que les acteurs en présence construisent l'activité de vente de pièces détachées d'automobile comme une source d'emploi. En effet, concernant les Ivoiriens, leur présence sur cet espace marchand traduit leur difficulté à competir et à intégrer le marché d'emploi formelle, d'où leur orientation vers ce type d'emploi. Car disposant des qualifications ou des compétences rattachées aux diplômes acquis au cours de leur formation académique, ils souhaitaient l'obtention d'un emploi qui correspond à leur formation ou à leur niveau d'étude. Du coup, ces acteurs nationaux vont s'orienter vers l'activité de vente de pièces détachées d'automobiles dans laquelle, ils parviennent à s'inscrire. De fait, étant donné que ces acteurs nationaux exerçaient l'activité en tant qu'apprentis, cela a facilité leur insertion dans ladite activité. Ils maîtrisent le circuit d'approvisionnement et de vente de pièces détachées d'automobile. Ces ivoiriens par le canal des nigériens ont pu tisser des liens d'amitié avec certains fournisseurs lorsque leur employeur nigérien les envoyait pour l'achat des pièces. A propos de leur maîtrise du réseau de vente, ces acteurs ont acquis un certain nombre de connaissance et savoir-faire auprès des nigériens. D'autres ont bénéficié de la part de leur parent qui propriétaire d'un cadre de vente de pièces détachées d'automobile. De ce qui précède, l'acquisition de ces compétences dans le domaine de pièces permet aux acteurs Ivoiriens de se positionner comme acteurs concurrents des nigériens. Ce qui inscrit la catégorie des Ivoiriens et celle des Nigériens dans un espace de compétition relative à la vente de pièces détachées d'automobiles. Cet état de fait est soutenu par ces propos d'un vendeur ivoirien en ces termes :

Moi que tu vois là, j'ai eu la licence en biosciences, j'ai même fait un stage. Mon grand frère vendait les pièces à Abobo, un jour, il était malade et il m'a dit laisse ton stage et vient m'aider à vendre car dans notre là, il y a beaucoup d'argent, c'est comme ça je n'ai plus continué le stage et je suis resté avec lui pendant deux ans. Après avoir maîtrisé comment on vend, j'ai préféré vendre les pièces au lieu d'aller travailler aujourd'hui, je ne regrette pas. Même si les nigériens nous dominent mais moi personnellement je gagne mon pain, je nourris ma famille, c'est une bonne activité.

L'analyse des propos susmentionnés, nous laisse comprendre que l'activité de vente de pièces détachées d'automobile est un espace de compétition où chaque catégorie d'acteurs mobilisent

des ressources dont ils disposent pour se positionner. Cependant, les nigériens dominent jusqu'à ce jour l'activité.

2.2. Les réseaux de connaissance et d'amis comme fondement d'insertion et de maintien des Ivoiriens dans la vente de pièces détachées d'automobile.

Plusieurs vendeurs Ivoiriens de pièces détachées mobilisent le réseau d'amitié ou de connaissance pour s'insérer dans l'activité. En effet, sur la base des conseils des amis, certains Ivoiriens acceptent d'exercer l'activité. Autrement dit, ceux-ci sont convaincus du discours d'incitation et d'encouragement des ivoiriens exerçant déjà l'activité qui visent à les orienter vers l'exercice de ladite activité. Ainsi, plusieurs sont les ivoiriens qui se saisissent de ce réseau d'amitié pour s'inscrire. De ce fait, les acteurs définis comme les amis et connaissance participent à l'acquisition du site de vente et à leur installation. Ils leur servent également de réseau d'approvisionnement de matériel (pièces détachées d'automobiles). Toutefois, pour que ces nouvelles recrues deviennent des propriétaires de magasin qui constitue le principal site de vente, certains d'entre eux sont tenus de franchir certaines étapes, ici ces nouvelles recrues commencent la vente de pièces détachées d'automobiles en tant que vendeurs ambulants sur les grandes rues notamment l'axe Abobo -Adjamé, l'axe la rue express gare nord -plateau, plateau-Treichville- pont de gaulle. D'autres, bénéficient directement de l'acquisition d'un magasin pour commercialiser les pièces détachées d'automobiles. Cet état de fait est corroboré par ces propos suivants :

Moi là, c'est mon ami qui m'a appris la vente, il m'a mis dans le circuit, lui-même il est dedans il y a longtemps, on prend les pièces chez des connaissances, et puis on vend sur la route d'Abobo -Adjamé c'est après on va leur donner leur argent, en tout cas, sans lui je trainais toujours à la maison, vraiment chaque jour, je le remercie.

Propos d'un vendeur ivoirien dans la commune d'Abobo. Ce discours nous montre que les vendeurs de pièces détachées d'automobiles pour atteindre leur objectif mobilisent les réseaux d'amis et de connaissance qui constituent une source de fabrication, de maintien des nationaux dans l'activité.

2.3. Réseau de parenté, une ressource de maintien et d'insertion dans l'activité

L'insertion des acteurs nationaux dans la vente de pièces détachées d'automobiles à Abidjan se fait par le réseau de parenté. En effet, depuis toujours, les Ivoiriens ressortissants du nord ont culturellement un rapport avec le commerce, ceux-ci ont tendance à affirmer que le commerce est dans leur sang. Ainsi, malgré le fait que le groupe Nigérien domine en grand nombre cette activité, ces acteurs Ivoiriens mobilisent les réseaux de parenté en vue de s'y

maintenir. Ces vendeurs ressortissants du nord travaillent pour la plupart en réseau familial. En effet, le propriétaire du magasin ayant le statut de père de famille exige qu'un ou deux de ses enfants de sexe masculin apprennent le métier qu'il exerce. Dès lors, il procède par leur inscription dans l'activité à travers l'apprentissage. Ils insèrent la plupart du temps leur enfant dans l'activité, même si l'enfant est scolarisé. Celui-ci, après avoir maîtrisé tous les rouages de vente, abandonne les études scolaires au détriment de la vente de pièces détachées d'automobile pour se concentrer sur l'entreprise familiale. En plus des enfants biologiques du propriétaire, d'autres acteurs membres de la famille tel que : les neveux, nièces, cousins, cousines. Les filles bénéficient aussi de l'insertion. Certains d'entre eux n'ont bénéficié d'aucune formation scolaire, d'autre ont été déscolarisé au bénéfice de l'exercice de la vente de pièces détachées d'automobiles. Dès lors que le cap de l'insertion est affranchi, l'on entame le processus d'apprentissage à ces nouvelles recrues. De ce fait, ces recrues bénéficient d'un ensemble de formation relative à l'approvisionnement de la marchandise et des stratégies de vente. Ces apprentis recrues pour la plupart vendent dans les rues, on leur donne certaines pièces qui doivent écouler avant la fin de la journée. Ceux-ci sont rationnés par jour de 500 francs ou 1000 frs ,ceux qui ont pu écouler le maximum de marchandises perçoivent une commission par marchandise .Le parent (l'employeur) pour contrôler et rendre plus efficace la vente ,il met en place un mécanisme de control et de suivi .Ils sanctionnent le membre de la famille qui ne parvient pas à vendre le minimum de pièces au cour de trois jours successifs. Cela est corroboré par ce verbatim ci-dessus : « On vend sur la route, marchandise qu'on m'a donné là ,je dois tout vendre à la fin de la journée pour avoir quelques choses sur marchandise que j'ai vendu ,mais si ça n'a pas marché ,souvent mon oncle n'est pas content ,il dit que je n'ai pas bien vendu ,souvent même, je ne reçois pas de ration ». Propos d'un Enquêteur Ivoirien.

Dans ce processus d'apprentissage le membre de la famille en tant que nouveau recru fait l'objet d'autres activités et en plus de la vente. Celui-ci est soit commis pour l'approvisionnement des pièces ou soit est commis à la quête de la clientèle. Ce mécanisme d'apprentissage est circulaire c'est-à-dire les recrues se relaient. Toutefois, le patron assoit sa confiance au plus dynamique de ses fils pour assurer l'héritage de l'entreprise .Quant aux autres membres de la famille ,il met à la disposition des magasins au plus dynamique pour qu'ils deviennent à leur tour des propriétaires . La réalité telle que décrite trouve sa légitimité dans les propos ci- dessous :

Je partais à l'école quand je suis arrivé au CM2, mon papa m'a dit d'arrêter de partir à l'école, il m'a dit de venir l'aider au magasin. C'est comme ça j'ai arrêté l'école et puis je suis venu vendre avec lui, ça été comme ça pour mes autres frères. Dès qu'ils sont arrivés au CM2, ils ont arrêté l'école, il y en a qui ne sont même pas allés à l'école, un jour je vais devenir propriétaire

comme mon papa, j'ai mes frères qui font ça ,ils ont même acheter des voitures, des gbakas ,mon papa a construit beaucoup de maison (Propos d'un enquêteur ivoirien).

2.4. Le capital de départ comme une contrainte de l'exercice de l'activité chez les ivoiriens.

Pour l'exercice de l'activité de vente de pièces détachées d'automobiles, la plupart des Ivoiriens mobilise leur capital de départ, soit à travers l'exercice d'une activité définie comme un tremplin, soit à partir de leur proche bourse (capacité financière). De fait, les vendeurs ivoiriens financent l'activité à partir d'un fond propre. C'est à dire ne bénéficie pas la plupart du temps, de l'aide d'un membre de la famille ou d'une tierce. Cela dit, ils exercent des activités telles que la d'huile, cigarettes, qui leur permettent d'acquérir un capital nécessaire à l'exercice de la vente de pièces détachées d'automobiles. Par ailleurs, certains d'entre eux, bénéficient tout de même de l'aide des parents. Pour illustrer cet argumentaire nous avons effectué un dénombrement dans les communes d'Abobo et Adjamé et d'Attécoubé, le choix de ces communes s'explique par le fait qu'elles renferment un nombre important de vendeurs de pièces détachées d'automobile nationale comme non nationale. Les résultats issus de ce dénombrement se présente comme suite : à Abobo sur 180 ivoiriens exerçant l'activité 76 ont bénéficié de l'aide d'un parent ou d'un ami soit 42 ,22%et 104 ont débuté sur fond propre soit 57 ,77%.

A Attécoubé, sur 6 ivoiriens exerçant l'activité, 1 a bénéficié d'une aide financière de la part des parents ou d'un ami proche soit 16,66% et 5 ont débuté sur fond propre soit 83,33%. A Adjamé, sur 10 ivoiriens exerçant l'activité ,4 a bénéficié d'une autre financière de la part des parents ou ami soit 40% et 6 ont débuté sur fond propre soit 60%. Cette réalité telle que décrite est contraire à celle des nigériens dans le processus d'accès et d'exercice de l'activité. En effet tous les nigériens qui désirent exercer bénéficie de l'aide de la communauté ou de certains acteurs déjà inscrit dans l'activité. En fait, la catégorie nigérienne fonctionne en réseau. Pour ce qui concerne les autres acteurs non nationaux de la sous-région, ils fonctionnent à l'image des acteurs Ivoiriens. Il s'agit ici de communautés Maliennes, Burkinabés, Béninoise, Guinéennes. Ce mode de fonctionnement des ivoiriens dans l'exercice de l'activité est soutenu par les propos de cet enquêteur :

j'ai commencé cette activité tout seul ,je vendais dans les magasins des libanais pour avoir un peu d'argent ,j'ai fait deux ans dans ça ,c'est après quand j'ai eu un peu d'argent ,j'ai vu un de mes amis qui vend les pièces avec qui je travaillais comme apprentis et avec lui j'ai économisé un peu d'argent pour compléter sur ce que j'avais ,c'est comme j'ai pu m'installer ici à Abobo ,aujourd'hui, j'ai mon propre magasin.

3. Discussion et Conclusion

L'objectif de cette étude était d'analyser les stratégies d'insertion et de maintien des Ivoiriens dans la vente de pièces détachées d'automobiles à Abidjan. Les résultats montrent que les ivoiriens qui s'insèrent dans l'activité le font à partir de leur propre ressource (capital économique) et souvent par les réseaux familiaux et d'amitié.

Les résultats confirment ceux de (S. Lida, et R. Droh, 2010) dans leur analyse des mécanismes de la sélection de fonds sociaux en Côte d'Ivoire. Ces auteurs ont montré que le capital financier dans l'économie informelle provient de l'épargne personnelle, les réseaux et circuits informels. Toutefois, une minorité de ces acteurs bénéficient du soutien financier d'un parent ou amis. Cela traduit le non existence d'un réseau d'aide financière chez ladite catégorie d'acteur.

Quant à (A. R. Mejjati 2006 in J-L. Lognon op.cit.) dans son analyse sur le fonctionnement du secteur informel au Maroc de 1956 à 2004 souligne que l'épargne est souvent complétée par la contribution des réseaux familiaux et d'amitié. Cet état de fait constitue une sorte de barrière à la catégorie des vendeurs ivoiriens et ceux de la sous-région notamment (maliens, burkinabés, guinéens, béninois) quant à leur accès à l'exercice de l'activité. Ce qui révèle le nombre récessif de cette catégorie d'acteur dans l'activité. Et traduit la domination des vendeurs nigériens

Ensuite, le terrain nous révèle que l'insertion des ivoiriens dans la vente de pièces détachées d'automobile d'Abidjan se fait par les réseaux d'amis et de connaissances qui constituent une ressource de fabrication, de maintien des nationaux dans l'activité, ce qui explique l'inscription de ces acteurs dans ce type de réseau. Par ailleurs, face à la domination des acteurs nigériens dans l'exercice de l'activité, les vendeurs ivoiriens orientent l'enjeu dans la perspective de leur maintien. En effet, ceux-ci, à défaut de se faire exclure de l'activité par les acteurs nigériens, mobilisent le réseau de connaissance ou d'amis qui apparaît comme l'unique choix.

Cette idée est renchérie par (S. Sylla 2015), dans son étude sur les stratégies d'insertion et de maintien des ivoiriens dans l'activité de vente d'appareil électroménagers dominée par les immigrés. Il montre pour sa part que les acteurs nationaux pour s'insérer et se maintenir dans la vente de l'électroménager mobilisent les réseaux relationnels fondés sur les liens forts

ou faibles. A travers la parenté, l'amitié, les connaissances, les rapports apprentis-patrons, ces acteurs ont accès aux réseaux d'approvisionnement, à l'information et développent des compétences pour exercer l'activité. Aussi, de ces liens se dégagent des relations de confiance, de participation, de réciprocité, d'association et de solidarité qui leur permettent de s'insérer et de se maintenir dans l'activité. Les liens forts et les liens faibles constituent une ressource sociale d'insertion pour les ivoiriens. En effet, les nationaux mobilisent les liens forts pour pénétrer les réseaux et exercer la vente d'appareil : ce sont les liens de parenté et d'amitié qui constitue un capital social mobilisé par les ivoiriens pour s'insérer dans l'activité. Pour pouvoir y entrer, les ivoiriens passent soit par un parent soit par un ami qui a déjà exercé l'activité.

Les résultats convergent avec ceux S. Kouassi et J.L. Lognon (2014) cité par A. J-L. Brou 2018 dans une étude sur les modalités d'insertion dans les métiers définis socialement comme métiers d'hommes ou de femmes à Abidjan montrent que les liens de parenté et de proximité constituent les principales ressources relationnelles utilisées pour s'insérer dans les métiers féminins et masculins. Les hommes et les femmes insérés dans les métiers masculins et féminins ont eu recours soit à un parent, à un ami ou un collègue pour s'insérer dans l'activité. Ces relations sociales ont permis soit l'acquisition du capital de départ pour la formation ou l'installation, soit l'information ou le capital social pour l'insertion dans l'activité.

Enfin l'étude a révélé que les acteurs ivoiriens travaillent aussi en réseau familial pour se pérenniser dans l'activité. Ainsi, ils se positionnent comme un bien familial par lequel des membres de ladite famille doivent assurer leur condition de vie sociale et économique. De ce fait, les membres de la famille fonctionnent comme une dynastie dans l'exercice de l'activité. Ce qui traduit le recrutement permanent et stratégique des membres de la famille, cela dit la famille est le socle pourvoyeur emploi dans la stratégie de pérennisation de l'activité et du maintien des acteurs. Ce mécanisme de fonctionnement est sous-tendu par les liens de sang qui apparaît comme un critère de sélection pour exercer l'activité et s'y maintenir.

Les résultats confirment ceux (P. Cissé in A. J-L. Brou 2018) qui montre que la fabrication de marmites est fortement associée aux Dogons dans les quartiers d'habitation à Douala et à Yaoundé. Ils constituent un groupe professionnel relativement homogène du fait d'un contrôle exercé sur le recrutement de ses membres. L'apprentissage du métier de fabricant de marmites est basé sur des systèmes familiaux, inter-ethniques et de monopoles villageois sur le marché. Le savoir-faire s'acquiert auprès d'un ou plusieurs parents ou ressortissants du

village .L'entrepreneuriat ethnique constitue ainsi une alternative à une position précaire sur le marché du travail

Comme on peut le constater les perceptions de l'activité comme ressource d'employabilité ,les réseaux de connaissance et d'amis ,comme fondement d'insertion ,réseau de parenté comme ressource de maintien et d'insertion ,le capital de départ comme contrainte sont structurant des stratégies d'insertion et de maintien des ivoiriens dans la vente de pièces détachées d'automobile à Abidjan .En définitive , cette étude peut être approfondie en analysant les stratégies mobilisées par les acteurs non nationaux (Guinéens ,maliens ,burkinabés) pour s'insérer dans ladite activité dominée par les Nigériens.

Références Bibliographiques

BARDIN Laurence, 1977, *L'analyse de contenu*, Paris, Puf.

BROU Akissi Josée-Laure, 2018, *le monopole dans la vente de bétail à Abidjan : une résultante de l'encastrement structurel de l'activité* », Thèse unique de doctorat, Abidjan, Université Felix Houphouët Boigny : Institut Ethno-Sociologie.

CISSE Pierre, 2009, *Migration malienne au Cameroun, Hommes et Migrations* [En ligne], 1279|2009, mis en ligne le 29 mai 2013, consulté le 15 novembre 2015. URL : <http://hommesmigrations.revues.org/295>

DIBY Alain Trésor, 2016, *Les mécanismes de construction du monopole des commerçants nigériens dans la vente de bois d'œuvre et d'ébénisterie d'Abidjan* , Thèse unique de doctorat, Abidjan, Université Felix Houphouët Boigny : Institut Ethno-Sociologie.

DONA Tcha Yves Bernadin, 2018, *Stratégies d'insertion des jeunes ivoiriens dans la vente de garba au sein de la commune d'Abobo à Abidjan* ,Thèse unique de doctorat, Abidjan, université Felix Houphouët Boigny.

LIDA Dali Serge & DROH De Bloganqueaux SOHO Rusticot, 2010, La transformation du capital social et des réseaux en capital économique chez les candidats aux fonds sociaux en Côte d'Ivoire, *Annales de l'Université de Lomé, Série Lettres et sciences humaines*, 1, 303-312.

KOUASSI Sébastienne et LOGNON Jean-Louis, 2014, « Modalités d'insertion dans les métiers définis comme métiers d'hommes ou de femmes à Abidjan, *Revue Société & Economie*, n° 3, p.40-52

LOGNON Jean-Louis & GNABELI Yao Roch, 2010, « Construction sociale des monopoles dans l'économie informelle abidjanaise », *Itinérés Plus*, Vol 8, n° 8

LOGNON Jean-Louis, 2015, « Les stratégies d'insertion et de maintien dans les activités économiques informelles monopolisées le cas des jeunes ivoiriens vendeurs de garba », *Cahiers de sociologie économique et culturelle* n°63.

MEJJATI Alami Rajaa, 2006, « Micro entreprises informelles et cadre institutionnel au Maroc », *Economie et solidarité*, vol 37 n°1 , p.225-239 .

SOKOTO Tiery, 2014, *Stratégies d'insertion dans les activités économiques : Etude de cas des jeunes ivoiriens dans l'activité de vente de friperies au marché de Yopougon Kouté*, Mémoire de Master 2, Université Felix Houphouët-Boigny (Abidjan) : Institut Ethno-Sociologie.

SOMA Issouf, 2012, *Les monopoles compartimentés dans l'activité de la commercialisation de vente de fleurs à Cocody Vallon* », Mémoire de maitrise, Abidjan, université Felix Houphouët Boigny : Institut Ethno-Sociologie.

SYLLA Saliou, 2014, *Les stratégies d'insertion et de maintien des ivoiriens dans l'activité d'appareils électroménager dominée par les immigrants à Adjamé Renault*, Mémoire de Master II, Abidjan, université Felix Houphouët Boigny : Institut Ethno-Sociologie.