
Le marché foncier local au prisme des acteurs : l'exemple des intermédiaires dans la ville de Louga au Sénégal

Babacar MBAYE, Docteur en Géographie, Université Gaston Berger de Saint Louis du Sénégal, Département de Géographie/ Laboratoire Leïdi « Dynamiques des territoires et développement »

Adama Cheikh DIOUF, Docteur en Géographie, Université Gaston Berger de Saint Louis du Sénégal, Département de Géographie/ Laboratoire Leïdi « Dynamiques des territoires et développement »

Aicha Idy Seydou Wally BA, Docteur en Géographie, Université Gaston Berger de Saint Louis du Sénégal (UGB), Laboratoire Leïdi « Dynamiques des territoires et développement »

Résumé

Depuis plus de deux décennies, la ville de Louga demeure caractérisée par une dynamique démographique soutenue et le phénomène de la migration internationale comme principal catalyseur de l'économie locale. Cette situation a occasionné le développement du marché foncier aux allures informelles. Cet article vise à analyser le marché foncier local par le biais des intermédiaires, notamment les courtiers et les agents immobiliers. La méthodologie choisie s'appuie essentiellement sur la revue documentaire, l'enquête de terrain, des entretiens et de l'observation directe. Il ressort de cette étude que le marché foncier est très dynamique au regard des valeurs foncières qui y transitent et connaissent une hausse au fil des années. Dans le marché foncier, les intermédiaires y occupent une place importante, et en particulier le courtier qui y reste une figure forte et il est très sollicité dans les transactions foncières.

Mots clés : Marché foncier, acteurs, intermédiaires, Louga, Sénégal

Abstract

For more than two decades, the city of Louga has remained characterized by sustained demographic dynamics and the phenomenon of international migration as the main catalyst for the local economy. This situation has led to the development the informal land market. This article aims to analyze the local land market through intermemediaries, including brokers and real estate agents. The methdology chosen is mainly based on the documentary review, the field survey, interviews and direct observation. It emerges from this study that the land

market is very dynamic with regard to the land values which pass through it and which have increased over the years. In the land market, intermediaries occupy an important place, and in particular the broker who remains a strong figure there and he is very much in demand in land transactions.

Keywords : Land market, actors, intermediaries, Louga, Senegal

Introduction

L'urbanisation est sans nul doute une réalité évidente dans toutes les parties du monde, en particulier en Afrique. Cette situation se manifeste par l'accroissement de la population urbaine qui va entraîner à son tour une pression foncière en raison de la forte augmentation des terrains à bâtir afin de répondre à l'impérieuse nécessité du logement dans les espaces urbains. Au Sénégal, la population urbaine est estimée à 6 102 800 habitants en 2013, avec un taux d'urbanisation de 45,2% (RGPHAE, 2013).

Cependant, la ville de Louga située au nord-ouest du pays et à 200 Km de Dakar, en est un exemple parfait de la lancinante question de l'urbanisation dans les villes sénégalaises et de son corollaire le développement du marché foncier. Depuis les années 2000, la ville de Louga est caractérisée par une croissance démographique plus ou moins rapide. La population de la ville est ainsi passée de 104 349 habitants en 2013 à 119 891 habitants en 2018, soit avec un taux d'accroissement démographique de 3,10% en l'espace de cinq (5) ans. Elle est de 137 587 habitants en 2023 (SRSD/Louga, 2023). La principale résultante en est l'urbanisation rapide de ville qui était de 11,5% en 1976, et a évolué pour atteindre 14,9% en 1988 puis 18,4% en 2002. En 2013, le taux d'urbanisation est estimé à 22% (RGPHAE, 2013). Cette urbanisation rapide de la ville a impulsé de nouvelles dynamiques qui ont engendré beaucoup de potentialités. Ces nouvelles dynamiques ont accentué la pression foncière et immobilière qui, à son tour, a été à l'origine de l'émergence du marché foncier et immobilier. L'analyse du marché foncier et immobilier peut être appréhendée sous plusieurs angles. Dans ce travail, nous allons le diagnostiquer à travers les acteurs qui constituent une entrée pertinente pour comprendre le fonctionnement du marché foncier local. Ainsi, une multitude d'acteurs interviennent et participent à l'animation du marché foncier lougatois, mais l'accent sera particulièrement mis sur les acteurs du marché, notamment les intermédiaires (les courtiers et les agents immobiliers), car cette catégorie d'acteurs des intermédiaires a rarement été prise

en compte dans les études foncières en milieu urbain (A. Yapi-Diahou, M. Goita et Y. J-J. Koffi, 2023). Quel est le contexte marquant l'émergence du marché foncier local ? Qui sont les intermédiaires ? Comment participent-ils à l'animation du marché foncier ? Quel est leurs rôles dans les transactions foncières ?

Pour répondre à ces interrogations, nous avons adopté une approche méthodologique essentiellement qualitative, axée sur la revue documentaire, des entretiens semi-structurés auprès des acteurs locaux intervenant sur la gestion foncière, aux intermédiaires dans les transactions foncières, notamment les courtiers et les agents immobiliers, et enfin l'observation directe aux fins de mieux déceler les pratiques et les représentations des acteurs autour du marché foncier local.

1. Le contexte de l'émergence du marché foncier lougatois

Depuis les deux dernières décennies, la ville de Louga connaît une croissance démographique soutenue. Cette croissance démographique est à l'origine de l'augmentation des besoins en matière de logements. La croissance urbaine combinée au phénomène de la migration internationale a engendré une dynamique foncière et immobilière. De cette dynamique foncière et immobilière résulte un marché foncier en émergence.

1.1. Naissance et évolution du marché foncier local

La naissance du marché foncier de la ville peut être située de manière temporelle au début des années 1990. Des transactions foncières et immobilières existaient même avant cette période, plus précisément au courant des années 1970 mais elles n'étaient pas très nombreuses. D'après les résultats de notre enquête, sur un total de 180 chefs de ménage propriétaires qui ont acquis leurs terrains par achat, seulement 6 chefs de ménage, soit 3,3% ont acheté leurs terrains avant l'année 1975 à des prix dérisoires. C'est au cours de la décennie 80-90 que le marché foncier lougatois s'est un peu amélioré par rapport aux années précédentes. De 1983 à 1991, il n'y a que 31 chefs de ménage, soit 17,2% ont acheté leurs terrains durant cet intervalle de temps.

Par ailleurs, c'est au cours des années 1990 que le marché du foncier a pris de l'ampleur dans la ville, corrélativement à la période faste de la migration internationale. Donc, on peut dire que la naissance du marché foncier est inéluctablement liée aux retombées de l'émigration

internationale dans une certaine mesure et au dynamisme démographique de la ville qui avait accentué les besoins de terrains à bâtir. Ainsi, l'essentiel des transactions foncières des ménages enquêtés a eu lieu entre le début des années 1990 et au cours des années 2000. 25, 55% des ménages enquêtés ont acheté leurs terrains entre 1991 et 1999 et 25% des ménages enquêtés durant la période de 1999 à 2007 (Tableau 1). De plus, c'est également durant ces années que les prix du sol urbain avaient commencé à connaître des augmentations significatives car cette période correspondait au moment où les émigrés avaient une bonne assise financière. La hausse des prix a été aussi accentuée par la forte demande foncière et immobilière qui s'inscrit dans un contexte global de rareté des ressources foncières dans les villes sénégalaises.

Tableau 1 : Répartition des ménages propriétaires qui ont acquis leurs terrains par achat selon les années

Années	Effectif	Pourcentage (%)
Avant 1975	6	3,33
De 1975 à 1983	10	5,55
De 1983 à 1991	31	17,22
De 1991 à 1999	46	25,55
De 1999 à 2007	45	25
De 2007 à 2015	31	17,22
2015 et plus	1	0,55
Total	180	100

Source : MBAYE B, 2019.

À partir des années 2000, le marché foncier lougatois a pris une nouvelle tournure avec une importance accrue accordée aux biens foncières et immobiliers. Les valeurs foncières et immobilières continuent à grimper du fait de la forte demande mais aussi du manque voire de l'inexistence de réserves foncières. Malgré tout, le marché foncier lougatois s'inscrit dans une dynamique évolutive et engendre des retombées financières importantes. Comme l'atteste le tableau suivant qui montre les transactions foncières et immobilières effectuées entre 2018 et 2019 dans la ville de Louga.

Tableau 2 : L'évolution des transactions immobilières entre 2018 et 2019 dans la ville de Louga

Années Mois	2018		2019	
	Nombre	Montant (FCFA)	Nombre	Montant (FCFA)
Janvier	88	117 350 000	191	283 965 000
Février	79	135 900 000	144	219 475 000
Mars	124	214 450 000	165	244 360 000
Avril	85	166 100 000	154	270 985 000
Mai	105	219 650 000	126	229 550 000
Juin	96	186 600 000	135	267 550 000
Juillet	170	229 100 000	152	268 050 000
Août	127	246 450 000	101	197 950 000
Septembre	89	173 745 500	144	241 950 000
Octobre	137	256 068 000	-----	-----
Novembre	137	243 568 000	-----	-----
Décembre	172	271 463 000	-----	-----
Total	1409	2 360 444 000	1312	2 223 835 000

Source : Centre des services fiscaux de Louga : Bureau du Recouvrement, 2019.



L'analyse du tableau ci-dessus révèle la vitalité du marché foncier et immobilier en terme du nombre de biens immobiliers¹ qui ont fait l'objet de transaction entre 2018 et 2019. En 2018, le nombre de biens immobiliers s'élève à 1409 pour un montant de 2 360 444 000 FCFA. En 2019, le nombre est de 1312 pour un montant de 2 223 835 000 FCFA. Ceci montre l'enjeu du marché foncier et immobilier lougatois qui implique l'intervention d'une multitude d'acteurs aux rôles et aux préoccupations différents.

1.2. Les acteurs du marché foncier

L'analyse du marché foncier et immobilier lougatois révèle une grande diversité d'acteurs intervenants : l'État à travers ses services techniques, les élus locaux (la commune) et la population, c'est-à-dire les particuliers (courtiers, agents immobiliers, notaires, migrants internationaux, fonctionnaires, autorités religieuses et coutumières, délégués de quartiers, etc.). Dans ce marché, chaque acteur essaie de tirer son épingle du jeu en mobilisant tous les moyens humains et financiers dont il dispose. Comme dans toutes les villes sénégalaises, le marché foncier et immobilier lougatois est dominé par l'informel qui constitue actuellement la voie la mieux indiquée pour l'accès à la propriété. « L'accès au sol passe généralement par le marché foncier informel et les titres de propriété formels demeurent l'exception dans les villes sénégalaises »². Cette situation s'explique par une forte concentration de promoteurs publics et privés à Dakar au détriment des autres villes comme Louga où ils sont quasi-absents. De ce fait, la voie informelle demeure le principal recours pour les ménages en vue d'accéder au foncier. Ce qui fait que depuis les années 2000, nous assistons à l'émergence d'acteurs informels comme les courtiers qui font l'intermédiation entre les vendeurs et les acheteurs. La prolifération des intermédiaires dans le marché foncier et immobilier lougatois s'explique par le sens que l'on accorde à l'intermédiation dans une société wolof où la culture du secret est omniprésente dans les pratiques.

« Dès la colonisation on a repéré le rôle pivot que jouaient certains intermédiaires. L'étrange destin de Wangrin, ce roman superbe d'Hampaté Bâ à base documentaire, ne met-il pas en scène les

¹ On parle ici de biens immobiliers qui regroupent le bâti et le non bâti. L'acquisition d'un bien immobilier donne lieu au paiement d'un droit d'enregistrement de 5%, raison pour laquelle les clients déclarent un prix en deçà du prix réel pour payer moins.

² ONU-HABITAT, (2012), Profil du secteur du logement du Sénégal, Dakar, PNUEH, 131 p.

manœuvres d'un célèbre interprète appointé de la colonisation ? A chaque époque, à chaque contexte, des figures spécifiques de médiateurs se dessinent » (Olivier de Sardan 1995 : 153).

De manière générale, la société sénégalaise et en particulier la société wolof est sans doute une société de l'intermédiation (Piermay, 2007). En plus, la floraison des intermédiaires a été favorisée par un certain nombre de facteurs comme l'anonymat urbain et la complexité des transactions foncières et immobilières qui engendrent des fois des dégâts considérables. Pour éviter voire atténuer les dégâts, le recours aux intermédiaires constitue une alternative voire une nécessité absolue. Comme le note Jean-Luc Piermay :

« Comme ils le font à la frontière, de nombreux intermédiaires œuvrent en ville : la taille et la complexité de celle-ci, auxquelles s'ajoute dans la ville sud-saharienne la forte inadaptation des réglementations officielles aux pratiques sociales, favorisent en effet le recours des citadins à de bons connaisseurs du contexte et des réseaux » (Piermay 2007 : 119).

Ces acteurs jouent un rôle important dans le fonctionnement du marché foncier et immobilier lougatois. En quelque sorte, ils jouent un rôle de facilitateurs en aidant les vendeurs à trouver des acquéreurs et les acheteurs à trouver ce dont ils ont besoin.

« Par l'entremise de parents, amis, collègues de travail et autres connaissances, les ménages urbains sont mis en contact avec ces intermédiaires informels pour acheter un terrain à usage d'habitation. Les vendeurs potentiels de terrains ont aussi recours à ces acteurs intermédiaires pour trouver un acquéreur³».

Dans le marché foncier, le métier d'intermédiation est souvent associé à l'informalité mais il exige des compétences de savoir-faire et de savoir-être très pointues. Ce qui a amené Philippe Milburn à parler de « *compétence relationnelle*⁴», c'est-à-dire la capacité à faire valoir le professionnalisme en situation d'interaction (Bonneval, 2008)⁵ que les intermédiaires cultivent et développent au quotidien pour satisfaire leur clientèle. De plus, ces compétences « sont mises en œuvre à travers des pratiques et des comportements. Ces pratiques et ces comportements ne sont pas seulement techniques, ils ne sont pas simplement une

³ Profil du secteur du logement au Sénégal, 2012, *op.cit.*

⁴ Milburn Ph, 2002, La compétence relationnelle : maîtrise de l'interaction et légitimité professionnelle, revue française de sociologie, n°43, vol. 1, p. 47-72.

⁵ Bonneval L. 2008. Les agents immobiliers, place et rôle des intermédiaires sur le marché du logement dans l'agglomération lyonnaise (1990-2006), thèse de doctorat de sociologie, Université Lumière Lyon 2, 741 p.

« application » de savoirs populaires techniques. Ils relèvent aussi d'évaluations sociales, de logiques différentes, de tactiques et de stratégies » (Olivier de Sardan 1995 : 159).

Par conséquent, l'entrée par les courtiers et les agents immobiliers est une clé de lecture opératoire pour comprendre les mécanismes et le fonctionnement du marché foncier dans la ville de Louga.

2. Les intermédiaires, des acteurs clés pour comprendre le marché foncier lougatois

« Entre le haut et le bas, entre le potentiel acquéreur et le futur propriétaire, une multitude d'intermédiaires et de petits acteurs interviennent. Un flou artistique entoure l'achat d'un bien immobilier » (Choplin 2006 : 79). Les courtiers et les agents immobiliers constituent un maillon essentiel du fonctionnement du marché foncier lougatois. Le courtier peut se définir comme étant un intermédiaire qui se met au service des autres, moyennant une rémunération. Autrement dit, dans le cadre du marché foncier et immobilier, il peut être défini comme un intermédiaire entre vendeurs et acheteurs, ou entre locataires et propriétaires, dans le système informel. Il est également impliqué dans les transactions formelles avant les procédures de mutation initiées sous l'égide du notaire (Profil du secteur du logement au Sénégal, 2012). Enfin, selon le COCC en son article 176 : « le courtier est celui qui fait habituellement profession de mettre en rapport des personnes en vue de faciliter, ou de faire aboutir, la conclusion de conventions, opérations ou transactions entre ces personnes ».

Les agences immobilières peuvent être considérées comme des sociétés ou des entreprises d'intermédiation appartenant à des personnes à qui elles assurent le plus souvent la gestion de leur patrimoine foncier et immobilier. C'est l'exemple de certaines agences immobilières trouvées à Louga dont les propriétaires sont des émigrés. En plus, elles offrent d'autres services comme la gérance de biens fonciers et immobiliers appartenant à autrui. Elles jouent aussi un rôle de relais entre les acheteurs et les vendeurs moyennant une rémunération. Contrairement aux courtiers, les agences immobilières disposent de locaux où elles accueillent leurs clients. Elles se réclament comme des structures formelles détenant une carte professionnelle délivrée par le ministère du commerce. En d'autres termes, l'agent immobilier est défini comme :

« Un intermédiaire du marché de l'immobilier qui met en relation les vendeurs et les acheteurs (ou les bailleurs et les locataires) et se rémunère en prélevant une commission lorsque la vente (ou la location)

se réalise. Il doit, pour cela, recevoir un mandat écrit du vendeur qui lui confie le soin de trouver un acheteur (ou un locataire) pour un certain prix ⁶».

2.1. Place et rôle des courtiers et des agences immobilières dans le marché

Le dynamisme du marché lougatois est à l'origine de l'apparition de nouvelles figures urbaines. Ces nouvelles figures occupent une place de choix dans le marché foncier et immobilier du fait d'un contexte marqué par l'insuffisance de l'offre foncière et immobilière et à son corollaire la forte demande. Dans ce contexte, ils occupent une place fondamentale dans les échanges et jouent un rôle pivot dans les transactions foncières et immobilières. Dans la ville de Louga, les intermédiaires au sens large du terme, pour ne pas dire courtiers ou agents immobiliers, constituent des acteurs incontournables du marché foncier.

2.1.1. Le courtier, une figure forte du marché foncier et immobilier lougatois

Avec la maîtrise et la connaissance des rouages et des contours du marché, le courtier reste un acteur très sollicité et impliqué dans les opérations foncières et immobilières à Louga. Tous ceux qui veulent vendre ou acheter des biens fonciers et immobiliers le côtoient. Le recours de ces différentes composantes du marché vers les courtiers se justifie par la détention d'un capital informationnel et relationnel assez important qu'ils cherchent toujours à maximiser. Ce capital constitue la principale force sur laquelle ils s'appuient pour fructifier et développer leurs activités.

Aujourd'hui, les courtiers sont nombreux dans la ville, contrairement dans les années 1980. Comme le confirme le doyen Abdoulaye NDIAYE : *« J'étais un agent de la SONATEL mais après mon départ de la SONATEL, je me suis reconverti dans le courtage dans les années 1980. Durant cette période, nous étions au nombre de trois (3) dans la ville mais actuellement les courtiers sont nombreux »*. Pour se rendre à l'évidence, il convient seulement de faire une promenade au boulevard de la Gouvernance, rebaptisé boulevard du président Abdou Diouf⁷ en 2015, où se trouvent les services des Impôts et Domaines et de l'Urbanisme, principal point de ralliement des courtiers. Ces derniers sont toujours présents dans ces lieux où ils ont créé de véritables « points de repère ». Ces points de repère constituent des lieux de rencontre entre les courtiers eux-mêmes et entre les courtiers et leurs clients. La fréquentation de ces

⁶ Dictionnaire foncier de Joseph Comby, disponible sur le site : www.comby-foncier.com

⁷ Il s'agit de l'ancien président du Sénégal de 1981 à 2000 qui est un natif de la ville de Louga.

lieux est obligatoire pour tout courtier qui veut dénicher de potentiels clients ou acquérir des informations relatives au marché comme la mise en vente de biens fonciers et immobiliers, l'existence de nouveaux lotissements, etc.

Par ailleurs, les courtiers ont réussi à tisser de très bonnes relations avec les chefs et les agents des desdits services sur la base d'une sociabilité et d'une intelligence sociale qu'on peut qualifier « d'opportuniste ». Ils ont développé ainsi une stratégie d'approche particulière basée sur les référents sociaux et religieux comme le cousinage à plaisanterie, l'appartenance à la même confrérie religieuse, etc. Ce qui leur a permis d'avoir des partenaires et des collaborateurs dans ces milieux. De ce fait, Boissevain (1974)⁸ les qualifie de « *manipulateurs sociaux* », c'est-à-dire ils ne contrôlent pas eux-mêmes les « ressources », mais détiennent les contacts stratégiques avec ceux qui contrôlent ces ressources. Les courtiers circulent comme ils veulent à l'intérieur de ces services, on dirait qu'ils détiennent un « laissez-passer » qui leur accorde la primauté contrairement aux autres citoyens qui peuvent patienter des heures avant d'être reçus. Les citoyens pour s'épargner du calvaire causé par les longues attentes, s'adressent directement aux courtiers qui vont se charger de régler toutes les formalités afférentes à leurs dossiers. Ainsi, les courtiers se sont imposés comme étant une figure forte du marché foncier et immobilier lougatois, car ils détiennent l'exclusivité de l'information par rapport aux autres acteurs.

2.1.2. Le pouvoir des courtiers réside dans la détention de l'information

L'information joue un rôle très important dans le fonctionnement du marché foncier. Elle peut même être considérée comme le support sur lequel repose le dynamisme du marché. De ce fait, l'accès à l'information constitue une ressource indispensable dans le marché foncier. Mais, l'accès à l'information est inégal entre les différents segments et les parties prenantes du marché. L'inégalité dans l'accès à l'information révèle la complexité du marché qui la rend de plus en plus inaccessible, fermé et réservé. L'inaccessibilité de l'information à une bonne partie des acteurs sociaux favorise d'autres acteurs comme les intermédiaires, notamment les courtiers qui détiennent une panoplie d'informations relatives au marché. Cette situation crée ainsi une asymétrie informationnelle entre les acteurs et octroie aux courtiers un réel pouvoir faisant d'eux de véritables acteurs à part entière du marché. Cela fait que les populations, pour

⁸ Cité par Olivier De Sardan, 1995, *op.cit.*

acheter ou vendre de biens fonciers et immobiliers ou bien même dans certaines situations si elles rencontrent des problèmes dans ce domaine, ne pensent qu'aux courtiers. L'exemple de l'émigré qu'on voit sur la photo ci-dessous (Photo 1) qui était en train de relater son problème au courtier assis sous l'arbre (devant le service départemental de l'Urbanisme de Louga), est assez illustratif. Il avait acheté un terrain dans le lotissement situé dans l'Ancienne Route (près de la gare routière de Louga). En 2018, quand il est venu en vacances, il avait perdu tous les papiers du terrain. Son inquiétude a été aggravée par le fait que celui qui l'avait vendu le terrain, est décédé. De ce fait, il est venu voir le courtier (Ch. DEME) afin de trouver une solution à son problème.

Photo 1 : Un courtier au chevet d'un client émigré en détresse



Source : Photo prise par MBAYE. B, le 24/01/2018.

Cette photo montre un émigré en signe de détresse avec ses deux mains ceinturées autour de son tronc et qui supplie le courtier de l'aider à régler son problème avant la fin de son congé. Ceci met en évidence le pouvoir des courtiers dont le fondement se trouve dans la maîtrise de l'information.



Les courtiers utilisent également différents canaux d'information pour se faire connaître ou pour faire passer l'information concernant les services proposés. A ce propos, Antonine Ribardière et Jean-François Valette⁹ (2017) déclarent que :

« Une des conditions de l'accès au marché foncier et immobilier passe par l'information elle-même sur ce marché : à Mexico, comme dans la plupart des agglomérations, au Nord comme au Sud, les canaux d'information prennent des formes plurielles, qu'il s'agisse des réseaux sociaux de connaissances ou du « bouche-à-oreille », des annonces papier, ou encore de la publication d'annonces en ligne ». D'après S. M. Tall :

« L'information foncière est essentiellement véhiculée par des canaux informels. Malgré la prééminence de l'oral, de la méthode de la bouche à oreille, on constate un développement de l'écrit dans les processus de diffusion de l'information. [...]. La circulation gratuite de l'information foncière s'effectue de bouche à oreille. [...]. Mais, de plus en plus on assiste à la percée des canaux mixtes faisant appel à des référents construits (affichage, tableaux). La rareté de journaux spécialisés et l'analphabétisme des clients, l'inaccessibilité des sociétés immobilières, la négociation des commissions, la prégnance de systèmes oraux font que l'information foncière passe par des canaux informels » (Tall 2009 : 169).

A Louga, les canaux d'information les plus utilisés par les intermédiaires sont celui du bouche-à-oreille par le biais du téléphone à travers les réseaux sociaux et de l'écriture sur les murs en guise de publicité ou d'annonce. Il n'est pas rare de voir à Louga, des écritures apposées sur les murs ou sur les bâtiments qui se situent le long des grandes voies de passage, indiquant le nom du courtier, son numéro de téléphone et les différents services proposés. Ce moyen de communication est efficace et permet de les contacter facilement en cas de besoin. Les photos ci-après prises dans les quartiers Santhiaba Nord et Artillerie Sud sont assez illustratives.

⁹ Antonine Ribardière and Jean-François Valette, 2017, « Accéder au foncier et à l'immobilier à Mexico. La diversité des marchés vue depuis l'espace public », EchoGéo [Online], 40 | 2017, Online since 21 June 2017, connection on 04 July 2017. URL : <http://echogeo.revues.org/14951> ; DOI : 10.4000/echogeo.14951

Photo 2 : Affiche des services d'un courtier et une annonce de vente

Source : Photos prises par MBAYE. B, le 09/06/2018 et le 01/09/2017.

Il faut préciser qu'à chaque opération effectuée, le courtier reçoit une commission négociée à l'avance dont le pourcentage est variable selon le type et le montant de la transaction. Si le bien qui fait l'objet de transaction est un titre foncier (TF), la transaction se fait devant un notaire. Si c'est le cas contraire, elle se fait devant deux témoins. Pour légitimer leurs pratiques, ils ont inventé un éventail de documents dont le plus connu est « l'acte de vente » qui scelle la transaction. L'acte de vente visé est impérativement accompagné d'une lettre d'attribution de la parcelle, de trois extraits du plan cadastral, les photocopies certifiées du vendeur et de l'acheteur qu'ils donnent à l'acquéreur. Tous ces documents « ne sont pas prévus par les textes de lois, mais elles offrent un sentiment de sécurité et de légalité à l'acquéreur¹⁰ ». Ainsi, le courtier tient le haut du pavé dans les transactions foncières et immobilières à Louga et son pouvoir se trouve essentiellement dans la détention de la bonne information grâce à des réseaux bien structurés et consolidés au fil du temps. Le milieu du courtage se caractérise par son hétérogénéité.

¹⁰ Profil du secteur du logement au Sénégal, 2012, *op.cit.*, p 60.

2.1.3. Un milieu très hétérogène

A Louga, les courtiers sont très nombreux et on y trouve toutes les catégories sociales, en allant du « *goor goor lou*¹¹ » aux retraités de la fonction publique en passant par les émigrés revenus au pays. C'est un milieu dont les profils sociaux sont variés et hétérogènes, car « ils sont aussi à la fois socialement et économiquement très inégaux » (Piermay 2007 : 120). La plupart d'entre eux sont des illettrés et ce qui est effarant, ils soutiennent maîtriser les textes qui régissent la gestion foncière et domaniale au Sénégal. Certains arguent que la pratique est plus instructive que la théorie. Autrement dit, la vraie connaissance s'acquiert par la pratique.

Par ailleurs, ils établissent une réelle distinction entre eux, conditionnée apparemment par la jalousie qui est une réalité évidente dans ce milieu. Selon eux, il y a des courtiers et des soi-disant courtiers¹², c'est-à-dire ceux qui s'adonnent au courtage par nécessité et non par vocation afin de gagner leur vie dans les moments difficiles. A titre d'exemple, les deux jeunes courtiers évoquent les raisons qui les ont poussés à devenir courtier :

« Je suis courtier par héritage, car mon père était un courtier. En plus, c'est un métier noble qui me plaît beaucoup ».

« Je travaillais dans une entreprise locale. Mais, lorsque mon contrat est terminé, je me suis reconverti dans le courtage avec l'aide de mon grand frère qui était un agent des Impôts et Domaines ».

Cette distinction entre courtiers transparait dans les termes utilisés pour marquer une nette différence. Ils emploient ainsi une gamme variée de vocable. Ils parlent de courtiers professionnels et non professionnels ; des petits et des gros (VIP) ; des nobles et des truands, etc. Ces termes utilisés révèlent aussi une véritable concurrence entre courtiers et la volonté manifeste de certains d'entre eux d'écarter les autres. Cette situation se remarque également entre courtiers et agences immobilières. Ainsi, le marché foncier lougatois « apparait comme un enjeu où chacun joue avec des cartes différentes et des règles différentes. On peut dire aussi que c'est un système de ressources et d'opportunités que chacun tente de s'approprier à sa manière » (De Sardan 1995 : 173). De plus, il y a des éléments distinctifs qui permettent de

¹¹ C'est un travailleur sans aucune qualification qui s'active le plus souvent dans l'informel.

¹² Il faut également souligner la contribution « des commerçants véreux qui se servent d'intermédiaires aux émigrés », note un courtier.

faire la différence entre les petits et les gros. L'un des éléments les plus visibles est sans nul doute la possession d'une voiture. A Louga, il y a des courtiers qui ont des voitures de luxe de façon qu'on n'ose pas les appeler sous le nom péjoratif voire dévalorisant de « courtier ». Les petits se contentent d'une moto Jakarta ou tous autres moyens qui peuvent faciliter leur déplacement.

Cependant, le courtage n'est pas un métier sans conséquence. Les difficultés et les problèmes rencontrés sont nombreux et variés. Parmi les difficultés, on peut citer les lenteurs administratives, l'irrégularité du marché, les faux papiers délivrés par certains agents de l'administration etc. Après services rendus, certains courtiers éprouvent des problèmes pour recevoir leur commission. Le récit du vieux D. DIALLO, courtier de son état, est assez éclairant : *« j'avais vendu une maison pour le compte d'un client à 30 000 000 Francs CFA. Il devait me donner 1 500 000 Francs CFA pour la commission. Mais à ma grande surprise, il ne m'a remis que 900 000 Francs CFA et jusqu'à présent il refuse de me verser le reliquat. Faute de preuve tangible, je ne peux pas le poursuivre en justice »*. L'absence de contrat entre courtiers et clients constitue un véritable problème qui peut hypothéquer le métier. A cela s'ajoute les erreurs administratives qui sont préjudiciables aux courtiers et les conduisent parfois en prison. Selon le même courtier : *« J'ai été emprisonné à une peine de six (6) mois à cause d'une erreur administrative. J'avais acheté un lot de trois (3) terrains dans les lotissements de Nguidilé. Après avoir revendu les trois terrains, l'un de mes clients avait constaté, après vérification au niveau de la direction des Impôts et Domaines de Louga, que son terrain n'était pas enregistré sur les registres du service des impôts et domaines. Ce qui suppose qu'au lieu de trois terrains, je détenais deux terrains. De ce fait, il m'a poursuivi en justice pour le délit de double vente. C'est après avoir purgé ma peine qu'on s'est rendu compte que c'était une erreur d'enregistrement alors que j'avais même remboursé l'argent reçu de mon client »*.

Face à toutes ces difficultés et problèmes dans le milieu du courtage, nous avons assisté à l'apparition des agences immobilières afin de changer la donne dans un contexte dans lequel le marché foncier et immobilier est en train de connaître « une dérive vers l'informel, où agissent des intermédiaires, démarcheurs et autres courtiers dont certains ne présentent pas toujours les garanties requises de compétence, de sérieux et d'honnêteté » (Zeitoun 2015 : 97).

2.1.4. Les agences immobilières entre émergence et décroissance

Contrairement aux courtiers, l'apparition des agences immobilières a été récente dans la ville de Louga. Elle remonte au début des années 2000, période à laquelle le marché foncier et immobilier lougatois était à son paroxysme. Ce contexte a été favorable à leur apparition.

Les agences immobilières sont des structures formelles, régies par la loi n° 82.07 du 30 juin 1982, relative aux activités de promotion, de transaction et de gestion immobilières, d'études et conseil en gestion d'entreprises et de conseil juridique et son décret d'application n°83-423 du 21 avril 1983, relatif aux activités de transaction et de gestion immobilières. La création d'une agence immobilière est assujettie à une garantie financière¹³ et l'obtention d'une carte professionnelle¹⁴ valant autorisation d'exercer les activités de transaction et de gestion immobilières. La pratique de cette activité exige aussi de la compétence et une certaine qualification professionnelle¹⁵.

Par ailleurs, avec le dynamisme du marché foncier et immobilier dans les villes ouest-africaines, notamment dans les villes sénégalaises, nous assistions à l'émergence des agences immobilières qui font partie aujourd'hui du décor urbain, surtout au niveau Dakar. « Dans la plupart des capitales mondiales, l'immobilier est en pleine expansion, y compris en Afrique de l'Ouest où le mètre carré a vu son prix exploser durant les dernières années¹⁶ ». A Louga, les agences immobilières ont fait leur apparition au début des années 2000 dans le but de mieux capter une partie importante de cette manne financière issue du secteur foncier et de l'immobilier qui constitue une part non négligeable dans l'économie de la ville.

Avec le discrédit et l'image souvent associée aux courtiers, l'apparition des agences immobilières semblait apporter une réponse au manque de transparence et l'opacité dans les transactions foncières et immobilières. Contrairement aux courtiers, les gérants de ces agences ont un niveau d'instruction appréciable. 60% des gérants interrogés ont fait des études secondaires tandis que 40% ont fait des études supérieures. Ce qui leur confère un capital intellectuel satisfaisant pour pratiquer ce métier. On note aussi que 60% des gérants interrogés

¹³ Pour la garantie financière, il faut se référer au chapitre 3 du décret d'application n° 83-423 du 21 avril 1983.

¹⁴ Pour les conditions d'obtention de la carte professionnelle, il faut se référer au chapitre 2 du ledit décret.

¹⁵ Pour plus de détails, voir l'article 3 du décret d'application.

¹⁶ L'immobilier en Afrique de l'Ouest : Etats des lieux, problématiques, enjeux, défis et perspectives, Juillet 2009, Performances Management Consulting, p 4.



sont des femmes, contre 40% pour les hommes. La prédominance des femmes donne une certaine image aux agences, car les femmes sont réputées avoir certaines qualités comme l'intégrité, l'honnêteté, le respect de la parole donnée etc. qui manquent parfois aux hommes, surtout quand il s'agit d'affaires pécuniaires.

Pour attirer la clientèle, elles disposent de locaux bien aménagés qui garantissent un minimum de confort aux clients. La plupart d'entre elles se situent sur des zones stratégiques comme au niveau du centre-ville ou sur les grandes voies. On remarque que 60% des agences immobilières se trouvent dans le centre-ville. La localisation de la plupart des agences dans le centre montre que le centre-ville est devenu un enjeu principal qui fait l'objet de convoitise de tous les acteurs. Elle souligne aussi l'attractivité du centre. Ce choix de localisation des agences dans ces zones répond également à un double souci : accessibilité et visibilité. Mais l'accessibilité et la visibilité qu'offre le centre ont un coût, ce qui explique le retrait de certaines agences immobilières vers la périphérie en vue d'amoindrir les charges et de capter l'offre périphérique. De plus, les noms donnés aux agences immobilières sont révélateurs d'un ensemble de stratégies qui soulignent l'appartenance à une communauté donnée (communautarisme) et l'attachement à certaines valeurs socioreligieuses comme l'intégrité, la probité, l'honnêteté, etc. En guise d'illustration, on peut citer l'agence immobilière « *Le walo* » (Photo 3), et l'agence immobilière « *Dioubal* » (Photo 4). Le nom *Walo* renvoie ainsi à une ancienne entité géographique bien connue au Sénégal dont les habitants se nomment « *walo-walo* ». Quant à « *Dioubal* » c'est un mot wolof qui peut être traduit littéralement comme « tout se passe de manière claire et transparente ». Toutes ces appellations n'ont qu'un seul objectif attirer l'attention de la clientèle. Autrement dit, c'est une stratégie de marketing afin d'élargir leurs bases pour occuper une place de choix dans le marché foncier.

Photo 3 : Agence immobilière « Le walo » (Santhiaba Nord) **Photo 4 : Agence immobilière « Dioubal » (Thiokhna)**



Source : MBAYE. B, le 15/11/2017.

Source : MBAYE. B, le 15/11/2017.

Durant la période de 2000 à 2007, on enregistrait une vingtaine d'agences immobilières à Louga qui proposaient divers services de prestation comme la gérance, vente et achat, location et conseil. Pour chaque prestation effectuée, elles reçoivent une commission dont la moyenne se situe entre 5% et 10%. Durant ces trois dernières années, 80% des agences immobilières s'activaient plus dans la location par rapport aux autres services. Cette situation s'explique par la concurrence déloyale des courtiers qui gardent la mainmise sur les opérations de vente et d'achat de terrains et de maisons. Ce domaine reste la chasse gardée des courtiers. Selon ces derniers, les agences immobilières ne connaissent pas la réalité du terrain, raison pour laquelle la quasi-totalité des clients préfèrent s'adresser à eux qu'aux agences immobilières. Sur un autre angle, les agences immobilières ne garantissent pas la discrétion requise, tandis que « le courtier garantit mieux l'anonymat dans la transaction » (Piermay 2007 : 121). Le courtier le confirme, « *les gens évitent les agences immobilières, car elles ne garantissent pas la discrétion. Si tu vas là-bas tout le monde sait que tu veux acheter ou vendre de biens fonciers*

ou immobiliers ». Dans cette même perspective, M. NDIAYE, propriétaire du cabinet immobilier « *Diwaan* » est du même avis. Selon lui, « *les lougatois ne connaissent pas très bien les agences immobilières, raison pour laquelle, ils préfèrent aller voir les courtiers en cas de besoin* ». Pour C. DIAKHATE, gérante de l'agence immobilière « *Le walo* » : « *le marché foncier et immobilier est très dynamique à Louga mais la gestion est purement familiale, c'est-à-dire les lougatois, notamment les migrants internationaux confient la gestion de leurs biens à leur famille au détriment des agences immobilières* ».

Cependant, ces différents propos illustratifs expriment les difficultés auxquelles sont confrontées les agences immobilières face à la concurrence déloyale des courtiers. De plus, les populations ne sont pas habituées à recourir aux agences. Elles résistent difficilement à cette concurrence et procèdent à des réajustements pour mieux s'adapter aux réalités locales. Elles diminuent le nombre d'employés pour se contenter au maximum de deux employés, voire le gérant seulement afin de réduire les frais. Certaines agences se tournent exclusivement vers la gestion du patrimoine familial. C'est le cas de l'agence immobilière dénommée « *Mame Cheikh MBAYE* » dont le propriétaire est apparenté à la famille feu Djily MBAYE. Comme le témoigne aussi Mme. NGOM, gérante d'une agence immobilière dont son époux émigré est le propriétaire, « *la plupart des biens fonciers et immobiliers que nous gérons actuellement, appartiennent à la famille élargie* ». De ce fait, depuis ces dernières années, nous avons remarqué la fermeture de beaucoup d'agences immobilières qui ont été lourdement affectées par le développement et l'expansion du marché de l'informel qui est fondamentalement caractérisé par une opacité¹⁷ totale et un manque de transparence notoire rendant ainsi très difficile la gestion foncière locale.

3. Discussion

Le marché foncier local est caractérisé par la pluralité des acteurs dont chacun d'entre eux essaie de marquer sa présence dans l'arène foncière. Les résultats obtenus révèlent l'omniprésence d'une certaine catégorie d'acteurs dont les plus distingués demeurent sans contester les intermédiaires qui jouent un rôle central dans les opérations foncières en raison de

¹⁷ C'est ce caractère opaque de la gestion du foncier dans la ville de Louga qui a rendu difficile notre investigation sur le terrain. Cette opacité peut se résumer à travers les propos de ce courtier lors d'une discussion sur la gestion foncière : « *Dafa am you gnouy touddé boul wax* » dont la traduction en français donne approximativement ceci : « *Il y a des choses dont on demande de se taire* ».

leur maîtrise des procédures et démarches pour l'acquisition de biens fonciers. Ce point de vue semble être corroboré par les résultats d'autres chercheurs (A. Yapi-Diahou, M. Goita et Y. J-J. Koffi, 2023 ; J-L Piermay, 2009 ; A. Choplin, 2006), qui ont mis l'accent sur le rôle et l'importance accrue des intermédiaires sur le marché foncier, et d'autres ont essentiellement insisté sur les intermédiaires institutionnalisés, c'est-à-dire les notaires et les agents immobiliers. Ce qui montre l'originalité de cet article qui a pu montrer le rôle principal des courtiers dans le marché foncier local, au détriment des autres intermédiaires.

Conclusion

Le marché foncier connaît un développement rapide et il est alimenté en grande partie par la manne financière issue de l'émigration internationale. Beaucoup d'acteurs aux préoccupations différentes interviennent dans l'animation du marché foncier local, mais les intermédiaires y demeurent les plus présents et visibles compte tenu que l'on est dans une situation d'une société d'intermédiation. Cette catégorie d'acteurs a un réel pouvoir sur le marché foncier qui réside dans sa maîtrise des rouages et contours de l'information foncière. L'omniprésence des intermédiaires dans les procédures d'acquisition de biens fonciers constitue-t-elle une entrave à une gestion foncière transparente ?

Références bibliographiques

ANSD, RGPFAE 2013, Rapport définitif, 2014, 416 p.

BONNEVAL, Loïc, *Les agents immobiliers, place et rôle des intermédiaires sur le marché du logement dans l'agglomération lyonnaise (1990-2006)*, Thèse de doctorat de sociologie, Université Lumière Lyon 2, 2008, 741 p.

CHOPLIN, Armelle, « Le foncier urbain en Afrique : entre informel et rationnel, l'exemple de Nouakchott (Mauritanie) » *Revue Annales de Géographie*, 2006/1, n° 647, 2006 p.69-91.
<https://www.cairn.info/revue-annales-de-geographie-2006-1-page-69.htm>

MBAYE, Babacar, *Croissance urbaine, production foncière et immobilière dans la ville de Louga (Nord-ouest du Sénégal)*, Thèse de doctorat de géographie, Université Gaston Berger de Saint Louis, 2019, 313 p.

MILBURN, Philippe, « La compétence relationnelle : maîtrise de l'interaction et légitimité professionnelle », *Revue française de sociologie*, vol. 1, n° 43, 2002, p. 47-72.

OLIVIER DE SARDAN, Jean Pierre, *Anthropologie et développement : Essai en socio-anthropologie du changement social*, Paris, APAD-KARTHALA, 1995.

ONU-HABITAT, (2012), Profil du secteur du logement du Sénégal, Dakar, PNUEH, 131 p.

PIERMAY, Jean-Luc, « Les intermédiaires, gestionnaires des frontières de la ville ? L'exemple de Saint Louis », dans *La ville sénégalaise, une invention aux frontières du monde*, Jean-Luc, PIERMAY et Cheikh, SARR (dir.), Paris, Karthala, p. 119-134.

RIBARDIERE, Antonine et VALETTE, Jean-François, « Accéder au foncier et à l'immobilier à Mexico. La diversité des marchés vue depuis l'espace public », *Echo Géo* [Online], 40, 2017, <http://echogeo.revues.org/14951> ; DOI : 10.4000/echogeo.14951

TALL, Serigne Mansour, *Investir dans la ville africaine. Les émigrés et l'habitat à Dakar*, Dakar- Paris, CREPOS-KARTHALA, 2009.

YAPI-DIAHOU, Alphonse, GOITA, Mamadou, KOFFI, Yao Jean-Julius, « La cohorte des clients et des intermédiaires », dans *Terre en Capitales, Les capitales d'Afrique de l'Ouest face au défi foncier : Abidjan, Bamako et Ouagadougou*, Alphonse, YAPI-DIAHOU (dir.), Paris, Paari, p. 127-167.

ZEITOUN, Franck, *Le droit immobilier au Sénégal*, Paris, l'Harmattan, 2015.