

Les Cahiers du Pôle Foncier
N° 18/2017

Pôle Foncier
MONTPELLIER



**EMERGENCE ET DYNAMIQUE
DES MARCHES FONCIERS RURAUX
EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE
UN ETAT DES LIEUX SELECTIF**

Jean-Philippe Colin



Les Cahiers du Pôle Foncier

Les *Cahiers du Pôle Foncier* présentent les travaux de recherche des membres du Pôle, de leurs partenaires et d'étudiants associés. Ouverts à toutes les disciplines, ils traitent des questions foncières dans les pays du Sud. Ils privilégient les analyses empiriques, à la fois approfondies et informées théoriquement. Ils sont téléchargeables sur le site du Pôle (www.pole-foncier.fr).

Les textes feront de préférence entre 15 et 35 pages (45 à 100.000 signes, espaces compris). Les propositions de textes seront envoyées au Pôle foncier (pole.foncier@mshsud.org).

Les *Cahiers du Pôle Foncier* sont coordonnés par Perrine Burnod (Cirad/UMR TETIS), Pierre-Yves Le Meur (IRD/UMR GRED) et Pascale Maïzi (IRC/Supagro). Directeur de la publication : Philippe Lavigne Delville.

Sommaire

Introduction	5
1. <i>Précisions conceptuelles</i>	6
2. <i>Marchandisation et développement des marchés</i>	10
2.1. L'émergence des transactions	10
2.2. Les espaces concernés.....	16
3. <i>Les arrangements institutionnels d'accès marchand à la terre</i>	18
3.1. Achat-vente.....	20
3.2. Location	27
3.3. Mise en gage	33
3.4. Accès à la terre contre un partage du produit (métayage)	34
3.5. Accès à la terre contre une prestation de travail.....	38
3.6. Contrats de plantation.....	39
3.7. Note sur les contrats liés.....	41
3.8. Evolution des modes marchands d'accès à la terre	42
4. <i>Les acteurs des transactions foncières</i>	46
4.1. Cédants	47
4.2. Preneurs	50
4.3. Courtiers fonciers.....	54
4.4. Transferts marchands intrafamiliaux.....	55
5. <i>Logiques de participation aux marchés fonciers</i>	57
5.1. Achats-ventes	57
5.2. Faire-valoir indirect : location & métayage	60
5.3. Contrats de plantation.....	63
5.4. Type de transaction pratiquée : du choix à la contrainte	65
6. <i>Conflits et sécurisation des transactions foncières</i>	70
6.1. Tensions et conflits autour des transactions foncières marchandes	70
6.2. Les stratégies de sécurisation	76
6.3. Mode de résolution des conflits	87

7. <i>Efficienc e et équité des marchés fonciers</i>	88
7.1. <i>Efficienc e</i>	88
7.2. <i>Equité</i>	92
8. <i>Caractériser la diversité des marchés fonciers ruraux : essais de typologies</i>	98
8.1. <i>Acteurs des marchés fonciers, types de transactions et incidence des marchés</i>	100
8.2. <i>Configurations agraires et configurations de marché foncier</i>	100
Conclusion	107
Bibliographie	110

Liste des sigles et abréviations

ASS :	Afrique sub-saharienne
FVD	Faire-valoir direct
FVI	Faire-valoir indirect
GRAF	Groupe de Recherche et d'Action sur le Foncier
IPAR	Initiative Prospective Agricole et Rurale
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PST	Producteur sans terre
PV	Procès-verbal
PVP	Procès-verbal de palabre
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

Présentation

L'état des lieux bibliographique que constitue ce document a été préparé dans le cadre d'une expertise commanditée par l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) et coordonnée par IPAR (Initiative et Prospective Agricole et Rurale) think tank sénégalais à vocation régionale, sur les marchés fonciers ruraux en Afrique de l'Ouest et les outils de leur régulation.

Les rapports issus de cette étude sont :

Lavigne Delville Ph., Colin J.Ph., Ka I., Merlet M., 2017, *Etude régionale sur les marchés fonciers ruraux en Afrique de l'Ouest et les outils de leur régulation, volume I, rapport principal*, UEMOA/IPAR, 221 p.

Lavigne Delville Ph., Colin J.Ph., Ka I., Merlet M., 2017, *Etude régionale sur les marchés fonciers ruraux en Afrique de l'Ouest et les outils de leur régulation, volume II, annexes*, UEMOA/IPAR, 66 p.

Merlet M., Sauzion C., El Ouaamari S., 2017, *Etude régionale sur les marchés fonciers ruraux en Afrique de l'Ouest et les outils de leur régulation, volume III, Fiches d'expériences de régulation des marchés fonciers dans différents pays*, UEMOA/IPAR, 74 p.

Les rapports issus de cette expertise sont disponibles sur le site de IPAR (www.ipar.sn) et de l'UEMOA.

Emergence et dynamique des marchés fonciers ruraux en Afrique sub-saharienne

Un état des lieux sélectif

Jean-Philippe Colin¹

Introduction

Ce texte contribue à une étude réalisée par IPAR pour le compte de l'UEMOA. Il propose un « état des lieux » de la littérature traitant de l'émergence et de la dynamique des marchés fonciers ruraux en Afrique sub-saharienne (ASS), ainsi que des tensions et conflits qu'ils induisent et des lectures que l'on peut en faire en termes d'efficacité et d'équité. Il s'agit là de considérations centrales pour toute politique foncière, objets de débats très actuels.

La revue est centrée sur les quatre pays concernés par l'étude : Burkina Faso, Bénin, Côte d'Ivoire et Sénégal – avec très peu de références disponibles sur ce dernier pays. La focale est cependant ouverte sur d'autres contextes d'ASS, en Afrique de l'Ouest bien sûr, mais également en Afrique Centrale, de l'Est et Australe.

Quelques remarques préliminaires s'imposent.

Une difficulté de présenter une telle revue tient dans les sources disponibles. Rare sont les publications traitant spécifiquement des marchés fonciers ruraux, le nombre de références est très variables selon les pays et les régions, les sources restent lacunaires et souvent allusives ; les études approfondies qualitatives ou quantitatives restent exceptionnelles, et les données statistiques absentes en Afrique de l'Ouest. Par ailleurs, même si la recherche de référence a été la plus intensive possible, il est certain que de nombreuses publications sont restées ignorées, en particulier des textes non publiés, comme des thèses ou des rapports d'expertise.

Cette revue, qui reste évidemment partielle, doit composer avec cette diversité de sources et leurs limites. Elle repose sur des données souvent anciennes – alors que les dynamiques sont fortes en matière de transactions foncières en ASS et lacunaires quant aux superficies concernées par les transactions et aux coûts d'accès à la terre. Ces informations, lorsqu'elles sont fournies, restent d'un intérêt limité en l'absence de données relatives aux coûts (monétaires et non monétaires) de production et à la valeur (brute et nette) des récoltes, et en absence d'actualisation des valeurs ; on ne trouvera donc pas ici une analyse des transactions en termes de calcul économique. Les données chiffrées présentées doivent être considérées comme de simples indicateurs.

¹ Economiste, IRD, UMR GRED, Montpellier. E-mail : jean-philippe.colin@ird.fr.

Cette revue doit également composer avec l'absence d'analyse explicite du non-développement des marchés fonciers. L'absence de ces marchés, dans une région donnée et à une époque donnée, est parfois notée, mais sans qu'une interprétation en soit proposée. Par ailleurs, la revue de la littérature s'est focalisée spécifiquement, du fait des contraintes de temps, sur des situations où les transactions marchandes se sont fortement développées et pour lesquelles des textes étaient disponibles. Il y a donc là un « biais de sélection ».

Dans la mesure où en ASS, l'accès à la terre dans les situations de « grandes acquisitions foncières » par des entreprises étrangères ne vient généralement pas du jeu du marché, mais de concessions publiques (Cotula 2012), cette revue ne traitera de cette question, sauf exceptions qu'à travers les acquisitions foncières marchandes par les élites nationales.

L'étude porte sur le foncier rural agricole (beaucoup plus qu'agropastoral du fait des références bibliographiques disponibles), étendu au périurbain, marqué à la fois par une forte intensification de la production agricole (à travers le maraîchage) ou à une perspective de reconversion de l'usage des sols par l'urbanisation.

Sur la forme, deux points additionnels doivent être soulignés. Dans un souci d'allègement, le présent de narration est fréquemment employé dans les illustrations, y compris relativement à des descriptifs traitant de situations passées. Par ailleurs, on trouvera au fil du texte de très nombreuses formulations renvoyant à des pays (« au Burkina Faso », « au Mali ») ; ces formulations font référence aux situations spécifiques (toujours localisées) traitées dans la littérature citée, sans prétention à la généralisation à l'échelle des pays concernés.

Une première partie du texte apportent quelques précisions conceptuelles nécessaires pour l'entendement de la suite. La partie 2 présente les conditions de la marchandisation de l'accès à la terre dans les contextes ouest-africains, avec quelques mises en perspectives avec d'autres situations d'Afrique subsaharienne. Suit une description des types de transactions, des acteurs des transactions et de leurs logiques (parties 3 à 5). Les parties 6 et 7 traitent respectivement des dimensions conflictuelles du développement des transactions marchandes, et de la lecture que l'on peut faire de ce développement en termes d'efficacité et d'équité. La dernière section propose des essais de typologies permettant de caractériser les marchés fonciers et leurs conséquences.

Précisions conceptuelles

Les marchés fonciers sont définis ici comme des ensembles de transferts fonciers marchands. Le concept de transfert marchand (ou transaction marchande) désigne le transfert de droits d'appropriation ou d'usage contre une contrepartie exigible, établie sur la base d'un système d'équivalence : le prix. La notion de prix n'implique pas systématiquement le recours à la monnaie : un accès à la terre contre une partie de la production, ou encore contre du travail, correspond à un échange marchand (Colin 2004b).

Tous les transferts fonciers ne relèvent évidemment pas de transferts marchands. Allan Schmid propose une typologie générale qui a l'avantage d'intégrer non seulement les modalités normées, relevant de procédures établies, mais aussi les dons, les faveurs. Ces transferts peuvent, selon les cas, porter sur certaines composantes du faisceau de droits, ou sur la totalité de ce dernier (sur le concept de faisceau de droits, voir l'encadré 1).

Tableau 1. Typologie des transferts fonciers (d'après A. Schmid, 1987)

Type de transfert	Caractéristiques du transfert	Illustrations
Echange marchand (<i>bargained transactions</i>)	Droits transférés sur la base d'un consentement mutuel entre individus considérés comme légalement égaux (même si leurs champs d'opportunité ne le sont pas). Arrangement en termes de prix.	Contrats agraires* Achat-vente
Transfert organisé par les pouvoirs publics (<i>administrative transaction</i>)	Transfert unilatéral; parties dans une relation de subordination, position d'autorité	Concession publique Dotations dans le cadre de réformes agraires
Transfert fondé sur le statut (<i>status transaction</i>)	Transfert gouverné par des rôles correspondant aux positions sociales; répond à une obligation sociale. Pas (peu) de calcul des avantages/inconvénient. Pas de marchandage explicite.	Délégation intrafamiliale de droits d'usage Héritage
Faveur (<i>grant transaction</i>)	Transfert unilatéral de droits fondé sur le bon vouloir du cédant, qui exprime une faveur; par rapport au transfert « statutaire », reflète davantage le pouvoir discrétionnaire du cédant, et éventuellement un calcul.	Prêt extrafamilial Donation, legs

* contrat au sens d'accord bilatéral, même non formalisé. Sources : Colin (2004a)

Encadré 1. Droits et faisceaux de droits

Dans la tradition juridique française, le concept de droit de propriété est restreint à la combinaison du droit d'user de la chose (*usus*), du droit d'en recueillir les fruits (*fructus*) et du droit d'en disposer, i.e. de l'aliéner provisoirement ou définitivement (*abusus*). Dans une acception de sciences sociales, qui sera la nôtre ici, le concept de droit de propriété désigne, de façon beaucoup plus large, les actions socialement autorisées sur un bien. Les droits de propriété sont vus comme des relations sociales et non comme des relations homme-chose. Les droits de propriété ainsi entendus sont établis et rendus exécutoires non seulement par le système légal et le pouvoir d'Etat, mais aussi par les conventions sociales et les normes comportementales qui régissent le fonctionnement d'une société.

Le concept de faisceau de droits traduit le fait qu'il n'y a pas un droit sur la terre, mais des droits (les composantes du faisceau) – le « droit de propriété » au sens francophone usuel correspondant à l'ensemble du faisceau de ces droits. Dans le cas des droits sur les terres à usage agricole, on peut distinguer les différents droits « opérationnels » suivants : le droit d'usage, le droit de tirer un revenu de l'usage, le droit d'investir (d'apporter des améliorations à la ressource foncière : plantation pérenne, aménagements fonciers), le droit de déléguer l'usage de la terre à titre marchand (location, métayage, rente en travail, mise en gage) ou non marchand (prêt), le droit d'aliéner à travers un transfert définitif marchand (vente) ou non marchand (donation, legs), et enfin les droits « d'administration », au sens de « droits de définir les droits des autres ». (Extrait de Colin 2004a)

Une transaction correspond à un transfert de droits, et il est important de préciser quelles sont les « fibres » du faisceau qui sont transférées, relativement à quelle ressource.

Une grille d'analyse complémentaire permet de mieux caractériser les transferts sous l'angle du contenu des droits transférés et/ou de leur caractère marchand. On distingue alors d'une part les dispositifs marchands, des dispositifs non marchands de transfert de droits fonciers (ou de constitution de ces droits, dans le cas d'un droit de premier occupant), et d'autre part les dispositifs résultant en une délégation provisoire du droit, des dispositifs correspondant à un transfert définitif.

Tableau 2. Contenus et dispositifs de transferts de droits fonciers

Dispositifs de transfert...	« non marchands »	« marchands »
...limités aux droits d'usage	délégation intrafamiliale, prêt, règles locales de gestion des biens communs	contrats agraires : location, métayage, certaines mises en gage, rentes en travail...
...incluant généralement des droits d'administration	droit de défriche/premier occupant; héritage; donation; dotation par l'Etat dans le cadre d'une réforme agraire ; concessions publiques	achat-vente

Sources : Colin (2004a)

Ces typologies sont nécessairement simplificatrices. Dans les faits, les limites entre les différentes cases de ce tableau ne sont pas toujours claires. Quelle est la frontière entre un prêt « avec compensation » et une location ? Un transfert de droits sur la terre sur la base d'un paiement correspond-il toujours à un achat-vente libérant l'acquéreur de toute obligation vis-à-vis du cédant ? Ces flous renvoient pour partie à des problèmes de définition et de concepts : un rapport foncier intrafamilial avec prestation de travail implicite est-il du même registre conceptuel qu'un contrat agraire ? Ils renvoient aussi au fait que les frontières évoluent dans le temps : lorsque le cadeau cesse d'être symbolique, on bascule progressivement du « prêt avec cadeau symbolique » à la location. Le risque de durcir les catégories, de les considérer comme immuables est ici majeur, avec des conséquences relativement à l'entendement des situations foncières concrètes et aux mesures de politiques foncières qui pourraient être préconisées. Il faut donc prendre ces typologies comme des outils heuristiques pour interroger, décrire, caractériser les modes de transferts existant dans une zone d'étude donnée, et non comme des typologies standard à plaquer sur toute réalité.

Qualifier un échange de « marchand » n'exclut pas un certain niveau d'enchâssement social pouvant se traduire de diverses manières (prix d'ami, sélection du partenaire de la transaction dans un réseau social proche, mobilisation de la confiance comme mécanisme de sécurisation des transferts, etc.). De telles conditions d'échange éloignent la transaction du modèle marchand pur tel qu'il peut être conceptualisé dans le cadre du paradigme concurrentiel, mais ne change pas la nature marchande (avant d'être sociale) du transfert de droits (Colin 2004b).

Les transactions foncières marchandes comprennent :

a) les transferts permanents de l'ensemble du faisceau de droits, le plus souvent à travers des achats-ventes, mais parfois aussi à travers d'autres dispositifs, comme certains types de contrats de plantation impliquant un transfert du droit de propriété sur la terre (nous y reviendrons) ;

b) les transferts temporaires de droits d'usage à travers des contrats de faire-valoir indirect (FVI) :

- location (ou fermage) : cession du droit d'usage d'une parcelle contre le versement d'une rente fixe indexée sur la superficie² ; la rente peut être versée en espèces ou en nature, avant la mise en culture ou après la récolte ;
- métayage (également qualifié de contrat à part de fruit), défini ici, comme usuellement dans la littérature sur les contrats agraires, comme une forme de FVI dans laquelle le coût de l'accès à la terre (et éventuellement, en sus, à d'autres facteurs) correspond à un pourcentage du produit, qu'il

² Rente au sens de revenu, de loyer, le concept de rente foncière ayant d'autres acceptions non abordées dans cette revue.

il y ait ou non participation du propriétaire³ à la production. Des qualificatifs alternatifs pourraient être « contrat au pourcentage » ou « contrat de partage » (*share contracts*), mais ces termes sont plus génériques car ils englobent, outre le métayage tel qu'il vient d'être défini, des contrats organisant des partages ne portant pas sur la production, comme certains contrats avec partage de plantation (cf. *infra*) ;

- certaines formes de mise en gage peuvent également être assimilées à des pratiques de FVI ;
- accès à la terre contre divers types de prestations : fourniture de travail manuel ou mécanisé en particulier, mais aussi réalisation d'une plantation « clé en main », comme dans certains contrats de plantation.

Même lorsque les transactions marchandes se développent, des restrictions légales ou relevant des normes locales continuent fréquemment de s'appliquer relativement :

- à l'existence même des transactions, qui peuvent être prohibées légalement tout en étant largement pratiquées dans « l'informel » ;
- aux acteurs des transactions (qui a le droit de céder et d'acquérir ?) ;
- à l'objet de la transaction (quelle terre peut, ou non, être cédée définitivement ou temporairement ?). Le droit de céder peut en particulier varier selon l'origine de l'appropriation foncière (héritage, donation, achat, dotation par un « tuteur » ou par la puissance publique) ;
- à son type : droit de céder en FVI mais pas de vendre, droit de céder en métayage mais pas en location, etc. ;
- à la justification de la transaction et à l'usage des revenus qui en sont tirés : certains motifs seront jugés légitimes (parer à un choc, en particulier), d'autres non (Colin 2004a).

L'étendue des droits acquis à travers la transaction est également variable. Pour les achats-ventes, un élément essentiel porte sur la complétude (explicitation de l'ensemble des conditions du transfert) et le caractère libératoire de la transaction ; la vente est dite complète lorsqu'elle libère l'acquéreur de toute obligation vis-à-vis du cédant. Pour le FVI, les pratiques contractuelles peuvent être également marquées par l'incomplétude, et des restrictions portent fréquemment sur les droits d'usage de la terre (choix culturels en particulier). La multiplicité des restrictions et des registres de régulation potentiels ouvre des possibilités de divergences d'appréciation par les parties prenantes de l'échange ou leurs groupes sociaux d'appartenance, ce qui peut déboucher sur des conflits et des enjeux de sécurisation foncière pour les cédants et/ou pour les preneurs.

Les transferts marchands demandent à être analysés dans leurs rapports aux autres modes de transfert : transferts non marchands au sein des groupes familiaux ou en dehors (héritage, don, prêt, installation sans limitation de durée) ou allocation de droits par un pouvoir politico-administratif (coutumier ou étatique).

³ Dans ce texte, le terme de propriétaires est utilisé par commodité pour désigner les vendeurs ou les cédants en FVI, même dans les situations où ceux-ci ne maîtrisent pas l'ensemble du faisceau de droits définissant une propriété privée.

Marchandisation et développement des marchés

La question des marchés fonciers en Afrique, et en premier lieu des conditions de leur émergence (la marchandisation) prend tout son sens dans un contexte de pression foncière croissante et d'épuisement des fronts pionniers (Holden *et al.* 2009; Jayne *et al.* 2014). L'intuition économique centrale selon laquelle la rareté conduit à la valorisation de la ressource, condition pour l'émergence de transferts marchands, fait sens, même s'il convient de ne pas la mobiliser de façon mécaniste. Une condition additionnelle à cette émergence est l'existence d'une certaine hétérogénéité dans les dotations en ressources des acteurs, créant une incitation aux échanges (Holden *et al.* 2009).

L'émergence des transactions

Quelques remarques liminaires s'imposent quant à la question de l'inaliénabilité de la terre dans les systèmes fonciers « traditionnels » en ASS. L'inaliénabilité de la terre est souvent considérée comme une caractéristique *de facto* de la communauté villageoise dans de nombreuses sociétés dites traditionnelles ou coutumières. Dans ces sociétés, les membres de la communauté bénéficient d'une garantie d'accès à la terre fondée sur leur appartenance au groupe social, au nom de principes d'économie morale (Scott 1976) : « tout individu a le droit d'avoir accès aux ressources nécessaires à sa subsistance », mais uniquement sous la forme de droits d'usage. Les mécanismes d'allocation de la terre sont alors de nature non marchande (Tableau 1). Ils relèvent des autorités locales ou coutumières puis, au sein de chaque lignage ou famille, de dispositifs de délégation intrafamiliale.

L'inaliénabilité peut être associée aux liens mystiques terre-ancêtres-génies-fécondité (Biebuyck 1963 ; Kouassigan 1966). Il faut cependant rester prudent vis-à-vis de l'argumentaire de la sacralité de la terre et de son inaliénabilité intrinsèque, questionné par l'anthropologue Lucy Mair (1971)[1948] dès les années 1940 :

« (In the indigenous system) land (...) had no exchange value. Certain writers ascribe to African peoples an abstract theory of the sacredness of land which inhibits recognition of its economic potentialities. (...) Yet it would surely be unrealistic to conceive of these ideas as the primary reason why the right to alienate land is not commonly found in African custom; more fundamental is the absence of any motives for its exercise. (...) the conservative force of tradition is never proof against the attraction of economic advantage, provided that the advantage is sufficient (...) the emphasis should be laid on inadequate incentive rather than on conservatism as such ».

Cet argument sert principalement à légitimer une conception patrimoniale de la terre, à la fois « bien privé et bien commun » (Jacob 2007), où la propriété individuelle peut exister, mais où les impératifs de la reproduction sociale (assurer l'accès à la terre des descendants, permettent à chacun de trouver une parcelle pour sa subsistance) imposent des restrictions au plein exercice de cette propriété. Il tend également à ignorer la diversité et le caractère évolutif des systèmes fonciers précoloniaux – y compris l'émergence de transactions foncières marchandes dès l'époque précoloniale, dans certains contextes (pour l'Afrique de l'Ouest, voir Houédété 2004 ; Amanor 2010, et références in Feder, Noronha 1987 ; Bassett 1993 ; Ensminger 1997 ; Kuba, Lentz 2006). Le discours sur le foncier coutumier non marchand tend également à négliger le fait que la « coutume » a pu faire l'objet d'une construction ou d'une réinvention par les pouvoirs coloniaux et certaines élites africaines (Colson 1971 ; Coquery-Vidrovitch 1982).

Notons qu'il y a quelque anachronisme à poser l'interdiction de l'aliénation comme une contrainte immuable propre aux sociétés coutumières alors même que les conditions de cette pratique n'étaient pas remplies –

dans les termes de Colson (1971) : « (...) *as long as land was plentiful and improvements minimal it was unlikely that anyone would be prepared to pay for what he could easily obtain by other means. In the absence of buyers, no one raise the question of the legality of sale or rent* ». Dans des contextes caractérisés par une abondance foncière, de faibles densités de population, une occupation du sol temporaire par les cultures, l'absence ou un développement limité des marchés pour les produits agricoles, et donc un coût d'opportunité nul ou très limité de la terre, cette dernière n'avait de fait pas de valeur d'échange (Colin 1998).

Le principe d'inaliénabilité de la terre peut aussi être mobilisé sur un registre socio-politique, en particulier dans le cadre d'une idéologie d'autochtonie contestant les cessions de terres aux « étrangers », alors que des pratiques marchandes sont déjà monnaie courante (voir Biebuyck 1963 pour la Côte d'Ivoire).

Une évolution vers une individualisation des droits (au sens de restriction du groupe des ayants droit par segmentation progressive) et une marchandisation de l'accès à la terre est de plus en plus évidente en Afrique (Biebuyck 1963 ; Johnson 1972 ; Ault, Rutman 1979 ; Feder, Noronha 1987 ; Haugerud 1989 ; Bassett, Crummey 1993 ; Bruce, Migot-Adholla 1994 ; Ensminger 1997 ; Sjaastad 2003 ; Chauveau *et al.* 2006 ; Colin, Ayouz 2006). Les analyses convergent quant aux facteurs (non indépendants) impulsant l'individualisation et la marchandisation, qui renvoient directement ou indirectement à l'accroissement de la pression foncière et de la valeur économique de la terre.

a) Le passage d'une agriculture de subsistance à une agriculture de marché, la monétarisation de l'économie des sociétés rurales et l'augmentation des besoins monétaires. Comme le notaient Bohannan et Dalton (1962), la généralisation de l'argent comme moyen d'échange universel tend à dissoudre les liens existant traditionnellement entre les différentes catégories de biens et se substituer aux modes antérieurs d'échange.

b) La pression démographique endogène ou induite par l'arrivée de migrants – voir les cas bien connus de la zone forestière de Côte d'Ivoire ou du Sud-Ouest burkinabé, avec les migrations massives des Mossi depuis le plateau central et le nord du pays vers le sud-ouest depuis les années 60, puis plus récemment l'arrivée de producteurs de retour de Côte d'Ivoire, du fait de la crise socio-politique que traversait le pays (voir références in Chauveau *et al.* 2006).

c) Les changements techniques : disparition des jachères longues, introduction des cultures « de rente » (avec, dans le cas des cultures pérennes, l'incidence d'un usage plus permanent de la terre et des transactions foncières facilitées par l'aliénabilité reconnue des investissements dans les plantations et par le caractère lié de cet investissement et de son support foncier), ou de cultures annuelles marchandes (coton, maraîchage) ; introduction de la culture attelée ou motorisée qui augmente les superficies cultivables et donc la demande de terre, comme au Burkina (Paré 2003, Chauveau *et al.* 2006).

d) L'expansion urbaine constitue un puissant facteur de marchandisation de la terre, en périphérie urbaine. Le différentiel de valeur de la terre, avec l'urbanisation, suscite un marché foncier anticipant sur la croissance urbaine (sur le Mali, voir Benjaminsen et Sjaastad 2003 ; sur le Bénin, Edja 1998 ; Pescay 1998 ; Lavigne Delville 2017 ; sur le Burkina Faso, Koudougou 2017).

e) Une demande croissante sur les marchés fonciers ruraux émanant d'acteurs urbains (fonctionnaires, commerçants, etc.) ne fait parfois que dynamiser les ventes, comme en Côte d'Ivoire (Colin, Tarrouth 2016), au Burkina dans le Huet (Graf 2011), mais parfois impulsent le processus de marchandisation,

comme dans certaines régions du Burkina Faso (sur le Ziro, voir GRAF 2011 ; Kaboré 2012), ou en Côte d'Ivoire dans la zone de transition entre la forêt et la savane (Colin, Tarrouth 2016, Kouamé 2017).

f) La marchandisation peut être induite (ou se voir renforcée) non pas directement par le jeu de la rarefaction foncière, mais par les politiques publiques.

En Côte d'Ivoire, les pressions exercées par l'administration coloniale, puis par le régime du Président Houphouët Boigny, en faveur de l'installation, en zone forestière, de migrants originaires du Centre et du Nord du pays et de pays limitrophes (avec le slogan « la terre à celui qui la travaille ») ont pu encourager, dans certaines régions, les ventes par les autochtones. Le risque de perte de tout contrôle foncier autochtone sans contrepartie s'est traduit par une multiplication des cessions dans le Centre-Ouest et le Sud-Ouest. Dans les termes de Schwartz (1993) faisant référence au milieu des années 70, « *Les Bakwé [autochtones] savent qu'ils ne sont plus en mesure – et ne le seront plus jamais – de contrôler le mouvement d'immigration massif qui déferle sur leur pays; ils savent que de toutes les façons ils ne peuvent plus rien faire pour éviter de perdre à plus ou moins brève échéance ce qu'il leur reste de terres; alors autant essayer d'en tirer un avantage immédiat et maximum en monnayant celles-ci tant que cela est encore possible...* ». Conserver des réserves de forêt pour les besoins futurs devenait risqué (Ruf 1988 ; Léonard, Ballac 2005 ; Chauveau 2006). Dans les termes de Dozon (1985), « *le mouvement, ici, n'est pas 'je vends parce que je suis propriétaire', mais 'je vends, donc je suis propriétaire'* ». Les terres alors cédées en priorité étaient celles sur lesquelles les droits étaient les moins bien établis : terres éloignées du village, zones conflictuelles entre villages ou entre lignages, limites d'anciens terrains de chasse, forêts classées (Chauveau, Richard 1977 ; Dozon 1985 ; Hecht 1985 ; Ruf 1988 ; Oswald 1997). En cédant à des migrants de telles zones (sous forme de ventes ou de dons), les autochtones pouvaient tenter de faire reconnaître leur statut de tuteur, avec les avantages attendus. (Extrait de Colin 2005, 2008b)

En zones périurbaine, le risque d'expropriation pour lotissement est également un stimulant de la marchandisation, dans une logique d'anticipation (Ka 2017 ; Benjaminsen, Sjaastad 2003 ; Goislard, Djiré 2007 ; Koudougou 2017).

g) La marchandisation de l'accès à la terre suppose également un changement dans les systèmes de valeur des acteurs. Pour paraphraser H. Demsetz (1967), l'une des figures majeures de l'économie des droits de propriété, le marché émergerait lorsque le gain dérivé du bouleversement des régulations antérieures dépasse le coût induit par ce bouleversement. L'analyse de Boutillier (1964) interprétant l'absence de transactions marchandes en Haute Volta au début des années 60 anticipe une position « à la Demsetz » :

« (...) *les incitations d'ordre spécifiquement économique au développement des ventes étant plus que compensées par les facteurs d'ordre structurel qui, dans le système "traditionnel", rendent la vente incompatible avec les autres éléments du système; éléments socio-religieux terre-ancêtre-sacrifice aux puissances chtoniennes, élément socio-économique lignage-terre-sécurité-solidarité, etc.* ».

Le rôle des changements de générations et du « retour au village » de natifs ayant séjourné en milieu urbain ou dans des contextes où l'accès à la terre est d'ores et déjà largement « marchandisé » (comme dans le cas de Burkinabé de retour de Côte d'Ivoire forestière), dans les mutations des régulations foncières locales, va également dans le sens d'une interprétation « à la Demsetz ».

Paré (2003) souligne l'incidence, à l'occasion des changements générationnels, de bouleversements dans les visions foncières des autochtones en zone cotonnière burkinabé. Il note également le rôle de l'éclatement des groupes domestiques et de l'affaiblissement des autorités villageoises. Mathieu *et al.* (2000) évoquent le poids, dans l'émergence des ventes, de considérations comme la personnalité des responsables coutumiers ou d'événements contingents (comme la succession d'un de ces responsables par un héritier moins respectueux des coutumes). Dans ce registre général des mutations des systèmes de valeur et de représentation, Benjaminsen et Sjaastad (2003) soulignent le rôle du développement de l'islam comme facteur de fragilisation des normes et pratiques coutumières en zones périurbaines maliennes (perte d'efficacité des sanctions « mystiques », érosion des autorités coutumières), d'autant que l'islam ne s'oppose pas au principe de la marchandisation de la terre.

Ces facteurs de marchandisation n'agissent cependant pas de façon mécanique sous le jeu de la pression démographique et du développement des cultures commerciales. On a pu observer une monétarisation de l'accès à la terre dans des régions de faible ou de très faible densité démographique (Centre-Ouest ou Sud-Est de la Côte d'Ivoire, voir références in Colin, Ayouz 2006), nord du plateau Adja au Bénin (Lavigne Delville 2017).

Intervient ici le rôle des politiques publiques (cf. *supra*), ou, tout particulièrement ces dernières années, de l'arrivée d'acteurs urbains proposant d'accéder à la terre à travers un dispositif marchand, dans des contextes où ces derniers étaient absents (et indépendamment de toute « pression foncière ») (voir Lavigne Delville 2017 sur le Sud Bénin ; Ka 2017 sur la Vallée du Fleuve Sénégal).

A l'inverse, l'accès à la terre dans des régions densément peuplées et siège d'une production agricole tournée depuis des décennies vers le marché restait régulé par des dispositifs non marchands (pays serer au Sénégal (Guigou *et al.* 1998), Mali hors zones périurbaines et périmètres irrigués (Camara 2015 ; Coulibaly *et al.* 2016). La non-émergence de transferts marchands alors que les conditions semblent s'y prêter peut venir d'une contrainte légale – lorsque la prohibition est effectivement rendue exécutoire, comme en Ethiopie après la réforme de 1975 (Segers *et al.* 2010). Dans les contextes africains qui nous intéressent joue plutôt le maintien d'un contrôle social fort, lorsque les normes locales prohibent une telle régulation (voir Pescay 1998 relativement à l'Atacora au Bénin).

L'absence de différenciation nette de la société locale (condition pour l'émergence d'un marché foncier dynamique) peut également être mobilisée comme intuition dans l'explication de ces situations de non-marchandisation. Une autre interprétation possible tient en l'existence d'options migratoires réduisant la pression foncière locale.

Par ailleurs, le développement du marché foncier n'est pas toujours irréversible : on observe des cas d'involution, comme au Ghana (Amanor 2010) ou en Basse Côte d'Ivoire (BCI) (Colin 2005).

Au Ghana, les ventes du début du siècle portaient sur des forêts non cultivées pour la plantation, vendues par les pouvoirs coutumiers ; ce marché s'est refermé lorsque les forêts non appropriées sont devenues rares. En Côte d'Ivoire, dans un ancien « no man's land », la propriété individuelle du pionnier (cessible sans contrainte) devient à la génération un héritage familial indivis, contraignant les ventes.

La mutation des systèmes coutumiers vers un accès marchand à la terre est parfois rapide, comme dans certaines régions du Burkina Faso (voir références in Chauveau *et al.* 2006), mais le plus souvent le

processus présente un caractère progressif, avec le passage de simples signes symboliques de reconnaissance du droit éminent du cédant sur la terre (en pays sénoufo ivoirien, remise d'une bûche au maître des lieux, Bassett et Koné 2008), à des redevances forfaitaires en nature ou en argent, indépendantes de la superficie ou de la production, puis à des redevances indexées sur les superficies (Berry 1993 ; Sjaastad 2003).

En Côte d'Ivoire, de nombreux travaux montrent comment l'émergence des ventes a souvent procédé d'une augmentation et d'une monétarisation du devoir de reconnaissance des acquéreurs allogènes⁴ vis-à-vis des cédants autochtones (Raulin 1957 ; Köbben 1963 ; Meillassoux 1964 ; Lesourd 1982 ; Hecht 1985 ; Chauveau 1997 ; M. Koné 2001 ; Zongo 2001 ; Léonard, Ballac 2005).

Des mises en gage ou des transferts de long terme entre autochtones et migrants peuvent évoluer vers des ventes (Feder, Noronha 1987 ; Pescay 1998 ; Colin 2005). Des ventes initialement à réméré (avec clause de rachat) deviennent des ventes « non récupérables » (voir Brokensha et Glazier 1973 et Simmance 1961 sur le Kenya, Boué et Colin 2015 sur Madagascar). Des ventes d'arbres se muent en ventes de la terre qui porte les arbres (Colin 1990 ; Pescay 1998).

Dans un contexte de Basse Côte d'Ivoire (BCI), une analyse historique approfondie montre comment les transactions les plus anciennes ont concerné des plantations en production, incluant parfois une réserve de forêt noire que le cédant avait pu constituer du fait des conditions d'établissement des limites de patrimoines fonciers. A partir des années 60, les ventes ont porté sur des plantations de moins en moins productives et sur des friches. A l'origine, l'incidence foncière des transactions était ainsi un sous-produit de l'acquisition d'un capital végétal en production : « avant, on achetait les plantations, pas la terre », selon les termes des planteurs – dans ce contexte, non pas parce que l'on ne saurait vendre la terre, mais parce que la terre en tant que telle, abondante, n'était pas encore considérée comme ayant une valeur d'échange. Par la suite, c'est bien la terre en tant que telle qui a trouvé une valeur marchande, avec la vente de parcelles en jachères ou de plantations abandonnées (Colin, Ayouz 2005).

On observe, dans les phases initiales de marchandisation, des formes de travestissement des pratiques, visant à les rendre acceptables au regard des normes locales. Selon les cas, des ventes de terre sont ainsi présentées comme des prêts, des locations ou des mises en gage, ou encore comme des ventes portant sur les arbres (Coquery-Vidrovitch 1982 ; Feder, Noronha 1987 ; Shipton 1989 ; Bruce 1993 ; Mathieu 2001 ; Sjaastad 2003).

Les conditions d'émergence de la location sont décrites de façon convergente dans la littérature, comme un passage du prêt à un accès à la terre pour une durée limitée contre le versement d'une rente.

Sur le Burkina, voir Mathieu *et al.* (2000), Paré (2003), Berry (2011), Graf (2011). Sur le Bénin, Edja (1998, 2003), Berry (2011). Sur la Côte d'Ivoire, Ruf (1988), Chauveau (1997), Oswald

⁴ Allogène est entendu dans ce texte au sens générique de non autochtone (donc dans une acception plus restrictive qu'en Côte d'Ivoire, où on distingue usuellement les migrants nationaux comme allogènes, des migrants étrangers comme allochtones). L'utilisation de « migrants » devient problématique lorsque l'installation de ces derniers est ancienne et *a fortiori* s'il s'agit d'individus de la deuxième génération. J'essaierai d'en restreindre l'usage à partir de cette section ; elle fait évidemment sens s'agissant de l'analyse de la marchandisation lorsqu'il s'agit effectivement d'individus arrivés relativement récemment dans le lieu considéré, ou lorsqu'elle est mobilisée dans les sources citées.

(1997), Koffi (1999), Koné M. (2001), Zongo (2001), Colin (2004b). Sur le Cameroun, Sougnabé *et al.* 2011. Sur le Nigéria, Lastarria-Cornhiel, Melmed-Sanjak (1999).

L'évolution d'un accès temporaire à la terre par emprunt (sur la base du principe d'économie morale déjà mentionné, « tout individu a le droit d'avoir accès aux ressources nécessaires à sa subsistance »), à un accès marchand, a pu porter (au moins initialement) sur des parcelles que le preneur destinait à des cultures de rapport, le prêt continuant à réguler l'accès à la terre pour une production vivrière d'autoconsommation.

Ainsi en BCI, les locations ont été initiées vers le milieu des années 1960 par l'introduction, par l'agroindustrie, de la culture de l'ananas de conserve en plantations villageoises. Cette introduction conduisit à une augmentation de la demande en terre, la culture étant pratiquée pour partie par des migrants, et donna la possibilité matérielle au preneur d'acquitter un fermage, l'ananas – culture de rapport et non d'autoconsommation – assurant un revenu relativement élevé à l'hectare. A l'origine, l'apparition d'une rente foncière a été ainsi induite plus par la nature de la culture de l'ananas (« il y avait de l'argent dedans, il fallait qu'on en profite ») que par la « raréfaction » des terres. Dans un premier temps, les parcelles destinées aux cultures vivrières ont continué à être provisoirement cédées à titre de prêt. La monétarisation du rapport foncier a concerné ultérieurement ces parcelles, lorsque la demande a encore augmenté avec l'afflux de migrants (Colin 1990, 2004b).

Relativement aux savanes ivoiriennes, la littérature ne fait pas apparaître une dynamique de marchandisation comparable à la zone forestière, mais une amorce d'une monétarisation de l'accès à la terre est parfois perceptible, qui peut être mise en rapport, comme en zone forestière, avec l'avènement de cultures de rapport (coton, anacardier, cultures de bas-fond, riz en particulier) et avec les demandes de terre par des migrants (Colin 2011). Certaines situations correspondent indéniablement à des transactions marchandes selon la définition proposée *supra*. Ainsi Soro (2010) mentionne des locations dans plusieurs périmètres rizicoles de la région Centre du pays. Dans la plupart des autres situations, les auteurs évoquent plutôt le versement de sommes forfaitaires en substitution des dons symboliques en nature antérieurs (Babo 2003 ; Bassett, Koné 2008). A un tel stade la monétarisation de l'accès à la terre ne peut pas être conceptualisée comme des locations, le paiement n'étant pas indexé à la superficie (pas de rente foncière stricto sensu). Le développement des cultures de l'anacardier et du jatropha, ainsi qu'un discours explicite des autochtones sur les avantages de la location, laissent toutefois bien anticiper l'émergence d'une véritable rente foncière, par ailleurs d'ores et déjà établie sur certains périmètres irrigués, comme en témoigne l'étude de Soro.

La monétarisation de l'accès aux pâtures en savane ivoirienne est parfois évoquée dans la littérature. Ainsi Bassett et Koné (2008) décrivent, à Katiali (pays sénoufo), comment les autochtones commencent à demander aux bergers allogènes un droit de pâture avant que les bêtes puissent avoir accès à la vaine pâture. Le montant réclamé varie de 1.500 à 2.000 FCFA par hectare, selon la qualité des résidus de récolte. Les auteurs mettent en rapport l'émergence de ce droit avec la raréfaction relative des bons pâturages, du fait de l'augmentation des superficies mises en culture et de l'accroissement du cheptel. Coulibaly (2003) mentionne également, pour Korokara et Niofoin, le paiement d'un droit d'accès à la ressource pastorale, sous la forme d'un animal donné au chef de village ou au chef de terre avant l'installation sur les terres du village. Il évoque aussi, mais sans apporter de précision, le même type de contrepartie monétaire que celle mentionnée par Bassett et

Koné, pour l'accès aux résidus de culture. Dans la sous-préfecture de Marandallah par contre, où l'élevage est en plein développement, aucun droit de pâture du type de celui décrit par Bassett et Koné n'était pratiqué à la fin des années 2000, et rien n'était demandé aux éleveurs transhumants. Un droit d'installation du parc était cependant perçu pour les troupeaux sédentarisés une partie au moins de l'année : fourniture annuelle d'un taurillon ou d'une génisse (soit une valeur de 50 à 60.000 F), ou versement de 25.000 FCFA pour 6 mois (Colin 2008b).

Dans les contextes africains, les contrats de métayage trouvent parfois leurs racines dans l'abolition de relations de production esclavagistes, comme au Nord Sénégal (Minvielle 1985), au Nord Mali (Le Bris 1982), au Sud Bénin (Edja 2003) ou à Madagascar (Cabanes 1975, Charmes 1975), sans qu'il s'agisse là d'un cas systématique, comme en témoignent ces contrats pour la production caféière et cacaoyère en Afrique de l'Ouest. Dans le contexte des sociétés akan du Golfe de Guinée, le contrat d'*aboussan* (ou *abusa*, partage au tiers) renvoie à un mode de partage ou de prélèvement pré-colonial : au Ghana, le tiers de ce que la terre produisait (or, caoutchouc sauvage) allait à la chaise royale (Hill 1956). Le principe d'une relation contractuelle construite sur la base d'un partage de la production a été historiquement mobilisé dans le contexte des économies de plantation ouest-africaine comme forme de rémunération du travail ; il s'est ensuite étendu aux rapports fonciers comme le métayage tel que défini *supra*.

La marchandisation de la terre se déroule le plus souvent, en ASS, en complète déconnexion du cadre légal formel, les régimes (néo-)coutumiers étant fréquemment laissés dans un vide juridique – dans de nombreuses législations, les terres ne disposant pas d'un titre de propriété relèvent légalement du Domaine privé de l'Etat (ou du Domaine national au Sénégal). Ces législations interdisent parfois, ne reconnaissent pas le plus souvent, les transactions portant sur des terres de statut coutumier. Or c'est le cas de l'immense majorité des terres rurales, et donc des transactions auxquelles elles donnent lieu. Cette revue porte sur les transactions telles qu'elles sont pratiquées par les acteurs, qu'elles soient ou non « légales », qu'elles soient considérées par les acteurs comme légitimes ou non.

Le déphasage, voire le divorce, entre les pratiques et le cadre légal, parfois également les normes locales, et le maintien fréquent de formes d'enclassement socio-politiques des transferts fonciers, ont pour conséquence un développement de transactions informelles (au sens de non reconnues par le cadre légal), mais souvent aussi de ventes « incomplètes », « ambiguës », susceptibles de se prêter à des interprétations divergentes. Cela a évidemment des implications en matière de sécurité des droits pour les acteurs du marché foncier (et pose aussi des défis pour la caractérisation empirique de ces transactions) (Colin, Bouquet à paraître) ; nous y reviendrons.

Les espaces concernés

La marchandisation de l'accès à la terre est parfois observée dans des régions marquées par une agriculture d'autoconsommation (comme à Madagascar), mais de façon très générale elle concerne des régions dynamiques :

a) Contextes périurbains stimulant la spéculation foncière, avec la perspective de reconversion de l'usage des terres.

Dans les zones périurbaines étudiées au Mali lors du programme CLAIMS⁵ (communes rurales du cercle de Katiali, à proximité du district de Bamako), l'apparition des ventes « *s'est opérée, concrètement, de deux façons. D'une part, les citoyens à qui la terre avait été cédée gratuitement ont commencé à accompagner les colas traditionnelles de quelques billets d'argent, offerts soit aux propriétaires des terres, soit aux intermédiaires, aiguissant ainsi les appétits. D'autre part, ces citoyens, dès qu'ils étaient confrontés à des problèmes, vendaient les terrains reçus à de tierces personnes, ouvrant ainsi la voie au phénomène de commercialisation. Par la suite, les villageois, sous le coup d'une paupérisation croissante et sur incitation des nouveaux courtiers en foncier, ont commencé à exiger de l'argent chaque fois qu'une demande de terre leur était présentée* » (Moussa Djiré, cité par Chauveau *et al.* 2006). Voir également Benjaminsen et Sjaastad (2003), Goislard et Djiré (2007).

Au Sénégal, Ka (2017) évoque l'arrivée massive de promoteurs immobiliers dans les zones périurbaines, et des propriétaires qui organisent leurs propres circuits de vente, y compris en procédant à des lotissements privés.

Au Sud Bénin, Lavigne Delville (2017) note que la périurbanisation s'étend dans l'intérieur des terres par la construction de parcelles ; ainsi l'unité de référence devient le carré et non plus l'hectare dans certaines zones rurales, et, à proximité du front d'urbanisation, le prix à l'hectare des terres agricoles tend à s'aligner sur la valeur (voir également Edja 2003).

Hors Afrique de l'Ouest, des dynamiques identiques sont décrites par Sougnabé *et al.* (2011) pour la région de Bangui en RCA, Holden *et al.* (2006) pour le Malawi.

b) Terres à fort potentiel pour la production agricole, stimulant la marchandisation du fait de la valeur des productions réalisables (riz, maraîchage) et de leur « rationnement ». Cela peut concerner des zones aménagées pour l'irrigation, y compris lorsque toute transaction marchande y est prohibée, comme au Burkina Faso (Mathieu *et al.* 2000 ; Koudougou 2017), en Côte d'Ivoire (Soro 2010), dans la Vallée du Fleuve Sénégal (Ka 2017).

*« Au Mali, dans les zones aménagées (Office du Niger, Office des périmètres irrigués de Baguinéda), ainsi que dans les zones péri-urbaines, le rôle joué par la valorisation de la ressource foncière dans le développement de transactions foncières (informelles puisque illégales) apparaît également (Kéita, 2004; Diallo, 2003; Traoré, 2003; Djiré, 2004 & 2005). Très peu de transactions étaient réalisées avant les réhabilitations des périmètres irrigués, ce qui traduit la faiblesse de l'enjeu économique des terres non aménagées et l'absence de compétition pour leur accès. Les transactions se sont développées ultérieurement, sous l'effet de la réhabilitation des périmètres et de l'adoption puis de la généralisation de techniques agricoles plus productives. Le marché (vente mais aussi faire-valoir indirect) est actuellement très dynamique » (Chauveau *et al.* 2006).*

Cela peut aussi concerner des bas-fonds destinés à la riziculture irriguée et, en zones périurbaines, au maraîchage, y compris lorsque ces bas-fonds n'étaient autrefois pas cultivés, comme en Côte d'Ivoire (Oswald 1997 ; M. Koné 2001).

⁵ Programme de recherche financé par l'Union Européenne : *Changes in Land Access, Institutions and Markets in West Africa* (2001-2005).

Au Sénégal, alors que les transactions foncières marchandes restent inconnues sur les terres rurales non aménagées pour l'irrigation et non recherchées par des acteurs urbains, des enquêtes à Kaffrine (zone centre du pays) ont révélé l'amorce de locations et de vente pour des terres de bas-fonds, réputées plus fertiles (Ka 2017).

c) Régions propices à l'agriculture pluviale : terres de barre au Sud Bénin (Edja 2003), hautes terres d'Ethiopie du Sud (Tikabo 2003 ; Teklu, Lemi 2004) ; régions d'agriculture de plantation (caféier, cacaoyer, palmier, hévéa) – avec les cas bien connus du Ghana et de la Côte d'Ivoire (très nombreuses références).

d) Fronts pionniers agricoles, sur lesquels la marchandisation est favorisée par l'arrivée de migrants qui submergent parfois les autochtones (qui vendent alors pour ne pas tout perdre), et par les transferts ultérieurs de terre entre migrants. On retrouve ici les régions d'agriculture de plantation qui viennent d'être évoquées, mais aussi les anciennes et nouvelles zones de colonisation du Burkina Faso (Mathieu *et al.* 2000 ; Graf 2011 ; Kaboré 2012). La marchandisation de la terre est grandement facilitée sur les fronts pionniers dans des régions sans contrôle foncier coutumier – ce type de situation est rare, mais existe (et on peut penser qu'une attention plus marquée des chercheurs pourrait en faire apparaître davantage).

Ainsi, en BCI, le caractère de véritable zone pionnière d'une région correspondant jusqu'à la fin du 19^{ème} siècle à un *no man's land* entre les royaumes abouré et agni-Sanwi, a facilité l'apparition et le développement des transactions foncières à deux titres. D'une part, dans la mesure où le droit du pionnier sur les plantations et la terre ne venait pas d'un héritage coutumier mais était le produit du travail du pionnier, ce dernier pouvait en disposer à sa convenance. D'autre part, le retour de nombreux pionniers dans leur village d'origine favorisait la constitution du marché foncier à travers la formation d'une offre. De fait, la plupart des transactions ont été réalisées par des pionniers quittant le village. Le caractère *de no man's land* de cette petite région s'exprime également à travers le contenu même des transactions. Contrairement à ce que l'on observe fréquemment en zone forestière de Côte d'Ivoire, les ventes de terre peuvent être considérées comme complètes : dans la mesure où la transaction ne s'inscrit pas, de près ou de loin, dans une logique de tutorat, l'acquéreur est délié de toute obligation vis-à-vis du vendeur, une fois la transaction effectuée. (Colin 1990 ; Colin et Ayouz 2006)

e) Régions accessibles, bien desservies par les infrastructures de transport. Cette caractérisation recoupe souvent l'une ou plusieurs des entrées qui précèdent, mais mérite d'être spécifiée car il s'agit là d'un critère majeur (outre évidemment la disponibilité de terre) d'implantation d'acteurs urbains en recherche de terres pour développer une production agricole (« nouveaux acteurs », « cadres », « investisseurs »...) (Ouédraogo 2003 ; Ouédraogo 2006 ; Angsthelm *et al.* 2010 ; Hilhorst *et al.* 2011 ; Rey 2011 ; Kaboré 2012 ; Colin, Tarrouth 2016).

Les arrangements institutionnels d'accès marchand à la terre

Plusieurs grands types d'échanges marchands sont considérés dans cette section : les achats-ventes, les contrats (au sens d'accord bilatéraux, même non formalisés) de FVI et les contrats de plantation, qui selon les cas organisent des transferts de droits de propriété (au sens complet du terme) ou, plus fréquemment, des transferts de droits d'exploitation et méritent une présentation spécifique.

En préalable : le jeu des droits

Une transaction foncière correspond à un transfert de droits de propriété (entendus dans une acception de sciences sociale et non dans une acception juridique). Le droit de transférer correspond à l'une des composantes possibles du faisceau de droits.

On constate fréquemment une relation entre l'origine de l'appropriation foncière et la possibilité, ou non, de réaliser une transaction. Dans les contextes africains, une distinction est ainsi couramment établie entre les biens propres acquis par l'individu, qui peuvent faire librement l'objet de transactions, et les biens familiaux hérités dans le segment de lignage, pour lesquels les transactions peuvent être exclues ou pour le moins contraintes (Goody 1958 ; Berry 1993 ; Colin 2008a). Ce qui à première vue semble être un patrimoine foncier monolithique peut ainsi être en fait composite, avec différentes parcelles acquises à travers différents dispositifs de transferts de droits ; le faisceau de droits du possesseur – et en particulier le droit de céder à titre temporaire ou permanent – pourra alors varier selon les parcelles (les ayants droit pourront également être différents).

Dans le cas de groupes familiaux baoulé enquêtés en BCI, on peut distinguer trois catégories d'origine des droits, définissant différents droits, différentes autorités susceptibles d'intervenir et différents ayants droit, et donc trois types de « propriété » : (i) une propriété considérée comme propriété propre d'Ego (le responsable du patrimoine, individu de référence), correspondant à une parcelle défrichée par Ego, achetée ou reçue en donation intrafamiliale individuelle ; le faisceau de droits intègre (parcelle défrichée ou achetée) ou non (parcelle reçue en dotation individuelle, du moins tant que le donateur est en vie) le droit de vendre ; (ii) une copropriété sur une parcelle reçue en indivision par une fratrie en donation ; (iii) une propriété familiale, héritée dans le segment de lignage (Colin 2008a).

Tableau 3. Origine et contenu des droits dans un patrimoine foncier composite (Côte d'Ivoire)

	Parcelle héritée dans le segment de lignage	Parcelle reçue en donation à une fratrie	Parcelle défrichée par Ego, achetée ou reçue en donation individuelle
<i>Droits du détenteur du patrimoine</i>			
droit de vendre	-	-	x
droit de réaliser une donation entre vifs	-	x	x
droit d'exploitation	x	x	x
droit de céder en location ou métayage	x	x	x
droit de réguler l'accès d'autres usagers	x	x	x
<i>Autorité familiale</i>	Conseil de famille	Donateur ; après son décès : Ego	Ego
<i>Ayants droit</i>	Segment de lignage	Fratrie de Ego	Enfants de Ego

Sources : Colin (2008a).

Au Bénin, Pescay (1998) note également qu'un individu dispose à sa convenance des terres acquises hors cadre familial, mais que pour les terres d'origine lignagère, le principe d'un contrôle lignager sur les ventes reste largement prédominant – contrôle à priori (accord conseil de famille) et à posteriori (contestations de la transaction).

Dans certains contextes, une perspective dynamique relativise la distinction biens propres/biens familiaux, lorsqu'il y a patrimonialisation des terres propres. Une telle dynamique a été documentée au Ghana (Hill 1963) et dans une zone pionnière de BCI (Colin 1990 ; Colin, Ayouz 2005) : avec la succession des générations, la maîtrise foncière individuelle et privative du pionnier, qui se traduisait par la possibilité de

vendre sans contrainte, se transforme, à travers l'héritage, en une appropriation familiale, avec alors de fortes restrictions sur les cessions ; il en va de même des parcelles acquises sur le marché.

Achat-vente

« Ventes » ou ventes ?

Dans de nombreux contextes africains, les transactions restent entourées d'un certain « flou », relativement à la légitimité du vendeur, à l'interprétation de la nature de la transaction par les différents acteurs (achat de la terre ou du droit de planter, avec une échéance déterminée implicitement par la durée de vie de la culture mise en place ?) et donc au contenu des droits transférés et aux obligations de l'acheteur vis-à-vis du cédant.

L'incomplétude des transactions tient en particulier à l'enchâssement social fréquent des transferts fonciers. L'accès des « étrangers » à la terre s'opérait traditionnellement dans le cadre d'un système pérennisé d'obligations liant le migrant à son « tuteur », impliquant un devoir de reconnaissance du migrant et des restrictions quant aux droits sur la terre concédée (Chauveau 2006). La référence aux « ventes » peut en fait traduire un alourdissement et la monétarisation du devoir de reconnaissance du migrant, le transfert foncier conservant, du moins dans l'esprit des cédants, une dimension relationnelle forte. Le paiement ne clôt pas alors la relation, il l'instaure ou la perpétue (Colin 2005, voir également Chauveau *et al.* 2006 ; Chauveau et Colin 2010). En d'autres termes, l'existence d'un flux financier ne permet pas de conclure à une vente ferme, définitive, incontestable. Dans les contextes ouest-africains, le terme de « vente » est donc à manier avec précaution, d'autant que les obligations du preneur vis-à-vis du cédant ne sont pas forcément exprimées et surtout qu'elles peuvent être réactivées par le cédant (ou ses héritiers) selon les conditions du moment. Ces questions se posent tout particulièrement au renouvellement des générations, avec la propension des héritiers des cédants à remettre en cause le contenu des droits acquis par les acheteurs ou leurs héritiers.

En Côte d'Ivoire, les ventes qui marquent de façon fondamentale la dynamique foncière en zone forestière correspondent à la cession de forêt par des autochtones à des immigrants. Ces cessions de forêt, souvent dans le cadre d'une relation de tutorat, expriment avant tout le monopole social exercé par les autochtones (ou certains autochtones) sur la terre non défrichée. L'autre grand type de transaction correspond à des ventes de plantations (par des « étrangers » à des « étrangers ») ou de friches (par des « étrangers » ou des autochtones à des « étrangers »). Le droit exercé par le cédant vient alors non d'un contrôle social sur une ressource non exploitée, mais du coût initial d'acquisition et d'un investissement en travail et le cas échéant en capital. Les questions qui se posent restent cependant ici encore celle de l'objet de la transaction (la plantation uniquement, ou également son support foncier ?), de l'échéance du transfert (définitif ou pour la durée de vie de la plantation ?), de la légitimité de la cession (l'« étranger » sur le départ peut-il légitimement céder sa plantation ?), du transfert d'obligations indexées sur le transfert des droits, la norme étant une reconnaissance, par l'acheteur, du transfert des obligations vis-à-vis de l'autochtone ayant concédé initialement l'accès à la terre au cédant (Colin 2005, 2008b).

Le principe d'une vente complète semble cependant de plus en plus reconnu, du moins dans certaines régions.

Au Bénin, Pescay (1998) note que les ventes (avec un transfert de droits total et définitif) sont socialement admises en zones périurbaines, les situations étant plus composites en zones rurales.

Lavigne Delville (2017) fait le même constat dans la commune d'Adjohoun (département de l'Ouémé). Houédété (2004), citant Biaou, relève, dans certains villages du plateau Adja, le qualificatif de *hogbogbé* (« achat avec coupure du cordon ombilical »).

Au Mali, une stricte logique marchande semble de plus en plus évidente dans les zones enquêtées lors du programme de recherche CLAIMS (Cercle de Kati, zones de l'Office du Niger et de l'Office des périmètres irrigués de Baguinéda) (Chauveau *et al.* 2006).

Dans l'ouest du Burkina Faso, en zone cotonnière, Mathieu *et al.* (2003b) notent des transactions intégrant le droit de planter des arbres, parfois de demander un titre de propriété, considérées par les deux parties comme permanentes, comme ventes au sens plein du terme. Dans la province du Ziro, selon Kaboré (2012), les transactions monétarisées deviennent « *une réalité sociale légitime, acceptable et visible* » et qu'une fois l'achat réalisé, l'acquéreur peut « *disposer de sa propriété comme bon lui semble (...) Ici, l'achat met vraiment fin à l'aspect 'relationnel et personnalisé des relations foncières'* ». Voir également Koudougou (2017), selon lequel les achats, lorsqu'ils ont émergé, étaient restreints aux seuls membres du lignage du cédant (exo-inaliénabilité), mais ont ensuite été progressivement ouverts à tout individu sous réserve de l'approbation de la famille du vendeur, avant d'être de nos jours réalisés sans contrôle.

A Madagascar de nos jours, certaines ventes sont qualifiées de *varotra maty* (« ventes mortes »), que l'on peut traduire par ventes définitives (d'autres, « *mivarotra miverna* », les ventes « qui reviennent », s'accompagnant d'un droit de préemption du cédant, au cas où l'acquéreur revendrait la parcelle (Boué, Colin 2015 ; Di Roberto 2017).

En Ouganda, selon Baland *et al.* (2007), les ventes correspondent à un transfert complet des droits de propriété. Au Nord Cameroun, dans les monts Mandara, Hallaire (1991) décrit des ventes complètes, existant de longue date, mais cantonnées aux communautés villageoises concernées (exo-inaliénabilité).

En Côte d'Ivoire, certaines études posaient déjà, à l'époque coloniale, la question de la nature des transactions et identifiaient des ventes complètes. Selon Raulin (1957), les Bété de Gagnoa et Daloa admettaient que la terre pouvait être aliénée définitivement. Les ventes étaient parfois sanctionnées par un acte écrit, approuvé par le représentant de l'administration (convention entre Africains), qui mentionnait qu'il s'agissait d'une vente définitive. Köbben (1956, 1963), tout en critiquant la portée générale de cette interprétation et en soulignant le caractère incomplet de la majorité des transactions, reconnaît l'existence de ventes complètes dans certains villages. Paulme (1962) apporte des éléments allant dans le même sens. Deux décennies plus tard, Dozon (1985), en pays bété, considère également que l'acheteur est bel et bien devenu propriétaire. Lors d'enquêtes conduites à la fin des années 2000, pourtant dans un contexte politique favorisant la contestation des ventes passées, 34 % des autochtones affichaient une perception de la transaction comme portant sur la terre et non sur le seul droit d'exploitation, i.e. comme une vente définitive – la position dominante restant alors cependant « on n'a jamais vendu la terre... » (Colin 2008b)⁶.

Même lorsque les acteurs conceptualisent la vente comme définitive (ce sera en particulier le cas des acteurs urbains), un lien social peut demeurer, exprimé non sur un registre économique, mais sur ceux de

⁶ Enquête de terrain conduite sur 13 sites (345 enquêtés propriétaires ou tenanciers, 2200 parcelles).

la morale et de la sociabilité. Derrière une telle position, exprimée en Côte d'Ivoire, y compris par certains cadres acquéreurs (Colin, Tarrouth 2016), pointe parfois assez explicitement une stratégie de sécurisation foncière (cf. section 6).

Les enquêtes conduites en Côte d'Ivoire en 2008 permettent d'évaluer le poids économique du « devoir de reconnaissance » des acquéreurs, quelle que soit la conceptualisation de la transaction par ces derniers. Les acquéreurs ou leurs héritiers déclarent avoir apporté une aide au cédant depuis la transaction (spontanément ou après sollicitation) pour 54 % des parcelles acquises, sous forme de versement d'argent et/ou en nature (produits agricoles, aide en travail). Le pourcentage de cédants (ou héritiers de cédants) déclarant avoir bénéficié de cette « reconnaissance » est identique (53 %). La proportion de transactions ayant donné lieu à une aide monétaire de l'acquéreur l'année précédant l'enquête est nettement plus faible : de 22 % (déclaration des acquéreurs) à 27 % (déclaration des cédants). Le montant versé alors reste faible, avec ici encore une convergence nette dans les déclarations des acquéreurs (7.300 FCFA en moyenne) et des cédants (7.500 FCFA), et des minima et maxima identiques (de 500 à 35.000 FCFA). Le poids monétaire du « devoir de reconnaissance », lorsque ce dernier s'exprime, reste donc réduit, tout particulièrement lorsqu'on le met en rapport avec ce que pourrait être le coût d'une rente foncière pour les superficies concernées par les transactions – le coût de cette clause sociale implicite ou explicite peut cependant être beaucoup plus élevé lorsque l'acquéreur est un cadre. Les prestations en nature restent faibles : un ou deux poulets en fin d'année, quelques kilogramme ou un sac de riz, des ignames, quelques régimes de bananes, quelques litres de vin de palme, parfois une bouteille d'alcool. Au décès du tuteur ou d'un proche du tuteur, les apports en nature peuvent être plus importants. Les aides en travail restent exceptionnelles. (Tiré de Colin 2008b)

Importance des transactions et prix

On ne dispose pas, pour les pays ouest-africains, de données statistiquement représentatives sur l'importance des transactions et le niveau des prix. Les données disponibles restent ponctuelles, la publication peut intervenir longtemps après leur collecte, et lorsqu'une perspective diachronique est proposée, les prix restent le plus souvent exprimés en valeur nominale et non en unité monétaire constante.

Lorsqu'elles sont disponibles, les données quantitatives montrent que le rapport des superficies achetées sur les superficies exploitées ou possédées est très variable, dans les régions où les ventes de terre sont pratiquées.

Au Ghana, la proportion des superficies achetées allait de 0,9 à 18 % selon la zone concernée par l'étude de Migot-Adhola *et al.* (1994a).

Au Rwanda, André et Platteau (1998b) rapportent que près de 40 % des superficies travaillées en 1993 dans la commune de Kanama avaient été achetées. Sur la base d'une étude réalisée dans trois sous-préfectures, Blarel (1994) avance, pour la même relation terre achetée/terre exploitée, des chiffres de 15 %, 3 % et 4 %. En Ouganda, 47 % des terres possédées par des ménages enquêtés dans 36 villages avaient été achetées (Baland *et al.* 2007) ; 58 % des propriétaires enquêtés par Mukwaya en 1953 (cité par Barrows et Roth 1990) déclaraient avoir acheté des terres, correspondant à 24 % des superficies possédées. Au Kenya, de 3,5 à 31,5 % (moyenne 18 %) des superficies possédées par les producteurs enquêtés dans le cadre d'une étude réalisée par Migot-Adholla *et al.* (1994b) avaient été acquises sur le marché.

A Madagascar, environ la moitié des parcelles possédées dans une commune enquêtée avait été achetée (Boué, Colin 2015).

Quelques travaux donnent des indications très localisées de l'importance des achats-vente dans les pays concernés plus spécifiquement par cette étude.

Au Bénin, dans un village des Terres de barre, 14 % des enquêtés ont acheté de la terre (27 % des superficies cultivées) (Floquet, Mongbo 1998) ; 40 % de la surface de la commune de Djidja ont été vendus en une dizaine d'années (sur la base du dépouillement des conventions de vente enregistrées à la mairie) (Angsthelm *et al.* 2010).

Des données exhaustives au niveau d'un terroir, avec mesure des parcelles, produites lors d'une étude réalisée dans un village de BCI, montrent qu'en 2002, l'achat avait concerné 16 % des patrimoines fonciers alors existants (13 % de leur superficie). La reconstitution de l'historique de l'ensemble des parcelles foncières contrôlées en 2002 (y compris donc les parcelles héritées ou reçues en donation qui avaient été antérieurement achetées) révèle toutefois que le tiers de la superficie du terroir et la moitié des patrimoines fonciers de la fin de la phase pionnière (années 1950) ont fait l'objet d'au moins une transaction (Colin, Ayouz 2006).

Les superficies achetées, au vu des quelques indications qui ont pu être trouvées, sont très variables mais restent limitées lorsque les transactions interviennent entre acteurs « villageois ».

Brokensha et Glazier (1973) signalent, dans leur étude sur le Kenya, que certains achats portent sur des superficies de 2 à 3 ha, mais que la majorité se situent plutôt entre 6 à 12 ha, avec parfois des transactions sur 40 ha ou plus.

Colin et Ayouz (2006), sur la base de données exhaustives pour le village de Djimini-Koffikro entre les années 1940 et 2002, ont calculé une moyenne de 7,3 ha par transaction. Toujours en Côte d'Ivoire, la moyenne des ventes documentées dans une enquête conduite en zone forestière en 2008 était de 3 ha (121 transactions) et celle des achats, de 5,8 ha (120 transactions) – l'échantillon portait de façon centrale sur des planteurs villageois (Colin 2008b).

La littérature sur les acquisitions récentes de terre par les acteurs urbains donne des indications parfois plus importantes, d'une dizaine à plusieurs centaines d'hectares (les données ne distinguent pas toujours les achats d'autres formes d'accès à la terre).

Dans les cas d'acquisitions de terre par les cadres en Côte d'Ivoire, les superficies acquises ne diffèrent guère en moyenne, dans l'échantillon retenu, entre « petits cadres » (10,8 ha, médiane 7 ha) et « cadres moyens » (10,5 ha, médiane 9 ha) ; la différence est nette avec les « grands cadres » (30,8 ha, médiane 20,5 ha), même si nombre de ces derniers ont acquis des superficies de faible ou moyenne importance (Colin, Tarrouth 2016).

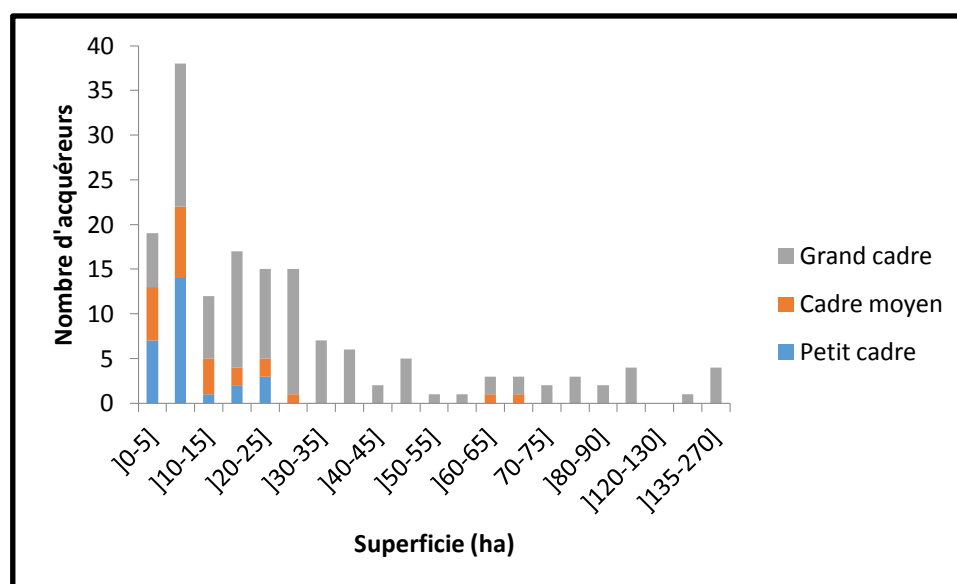
Tableau 4. Superficies acquises par les acteurs urbains

Pays	Nombre de transactions ou d'acquéreurs urbains (AU)	Superficie (hectares)	Sources
Côte d'Ivoire	90	moyenne 21 (1,1 à 259)	Colin (2008b)
Côte d'Ivoire	160	2,75 à 259 ha (pas uniquement achats*)	Colin et Tarrouth (2016)
Bénin	nd	moyenne 120 (10 à 1000)	Angsthelm <i>et al.</i> (2010)
Bénin	6 (études de cas)	25 à 212	Adjilé (2012)
Mali (périurbain)	34	moyenne 13,8 si vendu par chef ; 4,4 sinon	Benjaminsen et Sjaastad (2003)
Burkina Faso	125 AU	10 à 50 (pas uniquement achat)	Ouédraogo (2003)
Burkina Faso	346 AU	Ziro : moyenne 30,8 ; max 20 : 52%, 21 à 50 : 1/3 ; 13% : 51 à 100 ; plus de 100 : 2%. Houet : moyenne 13,2 ; max 20 : 84%, 21 à 50 : 12% ; 51 à 100 : 3% de 100 : 1% + hors échantillon 4 cas d'environ 100 ha (pas uniquement achat**).	Graf (2011)
Bénin, Burkina Faso, Niger	99 (Bénin 21, Burkina Faso 56, Niger 22)	moyenne 85 (3 à 632) (achat dans 58% des cas)	Hilhorst <i>et al.</i> (2011)

* Achat 131 transactions, 31 ha en moyenne; P&P : 25 transactions, 20 ha en moyenne (avant partage) ; acquisition d'un droit d'usage à long terme, avec un terme défini et paiement intégral ex ante : 4 transactions, 49,3 ha en moyenne.

** Ziro : prêt à durée indéterminée 61,9% ; achat 36,2% ; héritage 1,4%. Houet : achat 70,5% ; dons 23,4% ; prêts 2,6%.

Figure 1. Superficie acquise par les cadres en Côte d'Ivoire (tous types d'arrangements institutionnels)
(sources : Colin, Tarrouth, 2016)



Au Burkina Faso, les acquisitions par les cadres dans deux communes rurales proches de Ouagadougou (Lumbila et Koubri) auraient porté sur environ 1 % de l'espace communal (entre 2006 et 2010) pour la première et 40% du territoire de la seconde (entre 2007 et 2013), même si

les transactions unitaires restent limitées le plus souvent à moins de 10 ha (rapports des diagnostics fonciers communaux MCA-BF, cités par Koudougou 2017).

Les textes indiquent des niveaux de prix qui dans l'absolu ne présentent pas d'intérêt heuristique, pour les raisons mentionnées *supra*. Ils soulignent souvent, comme facteurs expliquant des différences dans les prix selon les sites, la qualité et le type de sols (bas-fonds, etc.), les relations entre les parties, l'urgence du besoin financier du vendeur, les disponibilités en trésorerie de l'acquéreur, l'accessibilité (proximité d'une route bitumée), et un effet « région » (prix plus élevés en zone de vieille colonisation agricole qu'au niveau des fronts pionniers, au Burkina Faso). En Côte d'Ivoire, où les achats-ventes sont les mieux documentés, la littérature fait apparaître des transactions qui s'opèrent souvent autour de valeurs de référence stabilisées à un moment donné sur un site donné (témoignant de l'existence de marchés locaux), et différenciées selon la nature de la végétation – forêt, friche, plantation productive, vieille plantation (Köbben 1963 ; Hecht 1985 ; Ruf 1988 ; Oswald 1997).

Les données collectées en zone forestière ivoirienne lors d'enquêtes réalisées à la fin des années 2000 (260 transactions) font bien apparaître une différence entre les plantations en production et les forêts ou friches, mais ne permettent pas de différencier significativement forêts et friches, ce qui s'explique par la polysémie des termes forêt et brousse. Relativement aux 241 transactions concernant des forêts ou des friches, on note la progression suivante du prix moyen par hectare (tous sites d'enquête confondus) :

Tableau 5. Montant moyen des transactions par hectare (hors plantations en production⁷, FCFA)

	1954-59	1960-69	1970-79	1980-89	1990-1999	2000-2008
Nombre de transactions	3	7	18	47	71	95
Prix en francs courants	6.000	19.000	26.000	53.000	72.000	119.000
Prix en francs constants 2000*	81.000	225.000	167.000	120.000	83.000	106.000

* Actualisation sur la base 100 = 2000 des prix au consommateur. Sources : Colin (2008b)

Les transactions initiales ont souvent été faites sans indication précise des limites, sur la base de vagues indications. Par contre, 99 % des ventes réalisées ces dernières décennies ont été conclues sur la base de limites bien identifiées, et dans 70 % des cas le prix a été déterminé sur la base d'une référence explicite à une valeur par hectare. Pour les transactions les plus récentes (depuis 2000), davantage comparables, on retrouve sur la majorité des sites une valeur de 100.000 à 150.000 FCFA/ha, à l'exception de Zro (Ouest), où la valeur plancher est de 50.000 F/ha (vente de parcelles sur une forêt classée...), et de la zone d'Aboisso (pays agni), où le standard était de 250.000 FCFA l'hectare de friche (Colin 2008b).

Dans le cas des cadres enquêtés par G. Tarrouth, le prix moyen d'achat (en francs courants) était de l'ordre de 100.000 FCFA/ha entre 2004 et 2007, 140.000 FCFA/ha entre 2008 et 2010, et 200.000 FCFA/ha pour les transactions plus récentes (Colin, Tarrouth 2016).

Au Bénin, dans la commune de Djidja, Angsthelm *et al.* (2010) donnent des prix d'achat allant de 50.000 à 300.000 FCFA/ha pour les meilleures terres, avec un prix moyen de 128.000 FCFA. Ils notent une augmentation régulière depuis 2006 (alors de l'ordre de 50.000 CFA/ha).

⁷ Dans les années 2000, le prix des plantations en production varie entre 350.000 et 550.000 FCFA/ha pour le palmier, entre 150.000 et 600.000 FCFA/ha pour le cacao. Le faible nombre d'observations (19) ne permet pas une analyse de cette variabilité.

Dans certains contextes, la demande des acteurs urbains de terres rurales semble exercer une nette pression à la hausse des prix – qui demanderait à être appréciée en unité monétaire constante, pour éliminer l'effet de l'inflation.

Au Bénin, « *L'importance des achats de terre par les acteurs urbains se traduit par une flambée des prix. Les prix triplent ou quadruplent en quelques années. Une terre qui valait 80 000 FCFA/ha il y a 5 ans en vaut aujourd'hui 250 000. Une plantation qui se vendait à 250 000 en vaut 800 000 ou 1 000 000. En péri-urbain, ou dans le Couffo, on parle de 3 à 4 millions FCFA/ha* » (Lavigne Delville 2017).

Dans le périurbain, le marché est guidé par la perspective d'urbanisation, avec des prix explosent et peuvent atteindre ou dépasser 1.000.000 FCFA pour une parcelle de 300 ou 400 m² (périphéries de Ouagadougou, Bobo Dioulasso, conurbation urbaine de Cotonou/Porto Novo).

De façon générale, le niveau des prix pour des terres agricoles semble faible (hors perspective de changement d'usage du sol ou pression localement forte d'acteurs urbains cherchant à développer une activité agricole), au regard de la valeur des productions. Ce constat demanderait à être étayé, mais on peut l'interpréter, s'il se vérifie, par une survalorisation du numéraire (fréquente dans de nombreux contextes ruraux) et des contraintes de trésorerie du cédant (avec le cas extrême des ventes de détresse), mais aussi du preneur.

Benjaminsen et Sjaastad (2003) avancent en périurbain « agricole » malien un prix à l'hectare ajusté pour l'inflation, pour la trentaine de cas qu'ils ont identifiés, d'environ 140.000 FCFA/ha. Ils comparent ce prix au revenu net par hectare tiré de la culture de coton, millet ou maïs, soit de 40.000 à 60.000 FCFA/ha en valorisant la main-d'œuvre et les travaux mécanisés. Ils interprètent la faiblesse du différentiel entre la valeur de la terre et le revenu qui en est tiré par une stratégie de fixation des prix de vente à un bas niveau par certains vendeurs et par la menace de l'expropriation dans ces zones périurbaines. Ces interprétations peuvent faire sens, mais restent très indexées sur la situation considérée, alors que des interprétations en termes de survalorisation du numéraire et de contraintes de liquidités semblent avoir une portée beaucoup plus générale.

En Côte d'Ivoire, les valeurs de 100.000 à 200.000 FCFA/ha à la fin des années 2000, peut être mise en rapport avec l'estimation des résultats nets par hectare en plantation pérenne en production (Colin, Kakou 2009). Le tableau suivant présente les rendements, les valeurs d'achat de la production, le coût des intrants et du travail et les valeurs brute et nette de la production pour les principales cultures pérennes de la zone forestière. Ces données restent de simples indicateurs mais illustrent la faiblesse des prix d'achat de la terre, même en considérant les plus élevés (de l'ordre de 250.000 FVFA/ha) dont on peut penser qu'ils correspondent à des transactions « complètes et définitives », et même en considérant les fourchettes basses des prix des produits.

Tableau 6. Principales caractéristiques techno-économiques des cultures pérennes en zone forestière ivoirienne (2008)

	Cacao (semi-traditionnel)		Hévéa		Palmier à huile	
Rendement	321 kg/ha		1.134 kg/ha		5.475 kg/ha	
Prix achat	300 F/kg	700 F/kg	250 F/kg	650 F/kg	30 F/kg	50 F/kg
Valeur brute	96.300	224.700	283.500	737.100	164.250	273.750
Intrants	3.746		24.080		24.525	
Travail	56.000		62.000		34.000	
Valeur nette	36.554	164.954	197.420	651.020	105.725	215.225

Sources : Colin, Kakou (2009). Les rendements sont évalués sur la durée de vie de la plantation en intégrant la phase pré-production (26 ans pour le cacao, le café et le palmier; 43 ans pour hévéa). Les coûts des intrants et du travail incluent le coût de création de la plantation (matériel végétal, etc.). Le travail est valorisé sur la base de 1.000 FCFA par jour. Les données permettant ces calculs ont été aimablement fournies par François Ruf (CIRAD).

Location

La location correspond à l'usage d'une parcelle contre le versement d'une rente fixe indexée sur la superficie. Son dynamisme est mentionné partout en ASS ces dernières années, où elle constitue fréquemment le type de contrat dominant dans les pratiques de FVI.

La durée du contrat est variable : le plus souvent pour une saison de culture ou une année (maïs, igname, riz, manioc), parfois pour quelques années : deux ou trois ans parfois pour le « louage » dans le centre-ouest ivoirien (Zongo 2001) ; 3 ans (correspondant à une succession coton/céréale/céréale) au Burkina Faso, permettant au preneur de bénéficier des arrière-effets de la fumure (Paré 2003) ; 2,5 à 3 ans pour un cycle d'ananas en Côte d'Ivoire, incluant la production des rejets – avec parfois des contrats pour deux cycles, soit de l'ordre de 5 ans (Colin 2004b). Au Bénin, selon Edja (2003), le *zunda* peut avoir une durée de 2 à 10 saisons de cultures (1 à 5 ans), avec en particulier une différence entre une production de maïs-manioc (2 saisons de culture), utilisant peu ou pas de fumure, et la culture de tomate (3 à 4 saisons de culture) pour bénéficier des arrière effets des engrais.

Les locations à long terme restent exceptionnelles.

En Côte d'Ivoire, à l'époque de l'encadrement par la SODEFEL des Groupement à Vocation Coopérative de production d'ananas de conserve (entre 1977 et 1985), les GVC louaient la terre aux propriétaires fonciers avec des baux de 20 ans, à raison de 5.000 ou 10.000 FCFA par hectare et par an (sans clause d'indexation) selon la nature de la végétation avant l'implantation du bloc de culture (friche ou plantation encore production). Le GVC sous-louait ensuite aux coopérateurs une parcelle sur chaque sole, à chaque campagne (Colin, 1990).

Toujours en Côte d'Ivoire, quelques contrats ont pu être documentés correspondant à des locations à long terme avec paiement intégral *ex ante* (Colin 2008b, Colin, Tarrouth 2016) – voir également *infra* la lecture qui peut être faite de certaines mises en gage.

Tableau 7. Acquisition d'un droit d'usage à long terme avec paiement intégral ex ante de la rente

	Superficie (ha)	Durée (années)	Conditions
Cas 1	30	50	115 000 FCFA/ha + 1 bœuf + boissons
Cas 2	22	70	110 000 FCFA/ha
Cas 3	46	70	60 000 FCFA/ha + réalisation plantation hévéa de 4,5 ha « pour la famille »
Cas 4	99,5	70	60 000 FCFA/ha + réalisation plantation hévéa de 9 ha « pour la famille »

Sources : Colin et Tarrouth (2016)

Kouamé (2017) mentionne quelques cas de locations à long terme avec paiement annuel de la rente. A Tiassalé, un entrepreneur agricole prend, en 2010, 76 ha pour réaliser une plantation d'hévéa, avec un bail de 99 ans et une rente annuelle de 15.000 FCFA/ha. Dans la même région une entreprise agro-industrielle prend 500 ha pour une durée indéterminée, avec un loyer de 10.000 FCFA/ha/an pour y cultiver de l'hévéa et 1.000 ha pour du palmier à huile, avec un bail de 25 ans, à raison de 19.000 FCFA/ha/an. Kouamé (2017) présente également un Protocole d'accord relatif à un terrain de 1.000 ha, entre une entreprise et une communauté villageoise – sous réserve de

l'obtention par la Communauté d'un certificat foncier collectif, l'entreprise avançant les frais de la certification⁸. Le Protocole, qui ne précise pas à quoi correspond « la communauté » ni d'où viennent ces terres, prévoit de 60 ans avec un loyer de 19.000 FCFA/ha/an. Le contrat prévoit la contribution au financement d'œuvres à caractère communautaire (infrastructure de santé, extension de réseau électrique, etc.).

A l'évidence ces locations à long terme⁹ de grandes superficies pour la réalisation de plantations pérennes se développent à une échelle notable en Côte d'Ivoire, mais le phénomène reste à documenter, dans son ampleur, ses conditions et ses conséquences.

La durée du contrat influe sur les choix cultureux et les incitations à investir, y compris dans le maintien de la fertilité du sol, et parfois sur la destination de la production.

Sur les périmètres irrigués, la location est usuellement pour la durée d'une campagne.

Dans le cas des locations pour la production de manioc en BCI, la durée d'une année imposée au preneur se traduit par la limitation de la fonction d'autoconsommation de la production : cette durée ne lui permet pas de conserver la parcelle pendant la durée possible de stockage en terre des tubercules (24 mois après plantation) (Biarnès, Colin 1987).

Les cultures pratiquées sont usuellement précisées lors de l'accord passé entre preneur et cédant. Il s'agit de cultures vivrières, d'autoconsommation ou destinées au marché (manioc et riz en particulier, mais aussi igname, maïs, céréales traditionnelles, tomate, autres cultures maraîchères), ou de cultures « de rente », non pérennes (ananas en Côte d'Ivoire, coton au Burkina Faso, tabac au Malawi)¹⁰ ou beaucoup plus exceptionnellement pérennes, comme on l'a mentionné en Côte d'Ivoire.

En Côte d'Ivoire, selon une enquête relativement large réalisée en 2008¹¹, le riz, le maïs, le manioc et l'igname (en culture pure ou en association) correspondent à 95 % des superficies prises ou cédées en location par les enquêtés, le solde revenant au maraîchage ou à l'arachide (Colin 2008b). Hors Basse-Côte, la culture du manioc est souvent exclue par les propriétaires, qui jugent son cycle

⁸ La loi de 1998 sur le domaine foncier vise à organiser une transition des droits coutumiers vers un droit de propriété privée individuelle. Elle prévoit dans un premier temps l'émission de certificats fonciers (individuels ou collectifs) reconnaissant les droits coutumiers, quelle qu'ait été l'origine de l'accès à la terre des détenteurs actuels de droits ; aucune condition de nationalité n'est posée à ce stade. Ces certificats fonciers doivent être transformés dans un délai de trois ans en titres de propriété individuels dont seuls pourront être bénéficiaires des individus de nationalité ivoirienne. Les droits d'exploitation des bénéficiaires de transferts fonciers passés qui n'auront pas accès au certificat foncier ou au titre foncier devraient être reconnus et formalisés par des baux de type emphytéotique.

⁹ Le cadre légal ivoirien pose que seuls l'Etat, les collectivités publiques et les personnes physiques ivoiriennes peuvent propriétaires de terres rurales ; l'achat par des entreprises ivoiriennes ou étrangères est donc exclu.

¹⁰ Voir Floquet et Mongbo (1998), Pescay (1998), Edja (2003), Magnon (2012) pour des éclairages sur le Bénin ; Mathieu *et al.* (2000, 2003), Paré (2003) sur le Burkina Faso ; Ruf (1982), Dozon (1985), De Fina (1994), Chauveau (1997), Léonard (1997), Oswald (1997), Koné M. (2001), Zongo (2001), Colin (2004b, 2008b), Colin, Bignebat (2009), Soro (2010) sur la Côte d'Ivoire ; Ndiaye (2001) sur le Sénégal ; Coulibaly et Belières (2006), Camara (2015) sur le Mali ; Sougnabé *et al.* (2011) pour des cas en Afrique centrale (Tchad, RCA, Cameroun) ; Holden *et al.* (2006) sur le Malawi ; Tikabo (2003) sur l'Erythrée.

¹¹ Enquête sur 13 sites, 345 enquêtés, 2200 parcelles.

trop long et qui considèrent qu'elle épuise le sol. La location pour la culture de l'ananas n'apparaît pas dans cette enquête mais revêtait à cette époque une importance majeure sur les sites de Basse-Côte (Colin, Bignebat 2009), puisque 56 % des superficies louées étaient consacrés à cette culture (42 % au manioc).

La location peut intégrer une culture de premier cycle avant la culture principale (maïs, igname ou patate douce, avant manioc), lorsque les conditions agro-climatiques le permettent (comme en Côte d'Ivoire forestière), mais cela est loin d'être le cas général et pourra le cas échéant être vu comme une faveur accordée par le propriétaire (Colin 2008b).

En savane, on a noté l'émergence de location de pâtures, par les bouviers en charge de troupeaux transhumants, et de droits d'installation de parcs à bétail.

Dans tous les contextes traités par les études mobilisées ici, la location s'accompagne de restrictions, la première d'entre elle étant l'interdiction de réaliser des plantations pérennes (hors locations à long terme). La prohibition de la sous-location est également de règle. Il peut y avoir interdiction de (ou contrôle sur) l'exploitation des ressources naturelles présentes sur la parcelle.

Les locations pour des cultures annuelles portent parfois sur des parcelles plantées en cultures pérennes par le cédant.

En BCI, des cultures vivrières (ou l'ananas à l'époque où cette culture était florissante) sont parfois implantés dans de jeunes plantations d'hévéa ou de palmier à huile, ce qui assure l'entretien (et le cas échéant fait bénéficier de la fertilisation) les nouvelles plantations (Colin, Bignebat 2009).

Au Bénin, lorsque la parcelle louée porte des arbres, le contrat porte sur le droit de culture annuelle ou sur le droit d'exploiter les arbres (cueillette des nérés et karités en zone soudanienne), mais rarement sur les deux à la fois. Sous palmier, le droit sur les cultures et le droit sur les arbres sont également dissociés ; l'éventuel droit de cueillette ou d'accès aux autres ressources autres (bois, fruits, etc.) est en général défini dans l'arrangement (Lavigne Delville *et al.* 2003).

De nombreux textes mentionnent l'importance, voire le caractère dominant, de la location au sein du FVI (voire plus généralement comme mode d'accès marchand à la terre), mais peu apportent des précisions chiffrées. Les superficies concernées restent limitées.

Dans l'étude conduite en Côte d'Ivoire en 2008 sur 13 sites (Colin 2008b), la location apparaît marginale, rapportée à la superficie totale possédée et/ou exploitée par les enquêtés (y compris les friches, jachères et forêts) : 1,7 % des superficies (4 % en Basse-Côte) et 4,4 % des parcelles de culture. L'importance relative de la location s'apprécie mieux au regard des superficies cultivées en cultures non pérennes (cultures vivrières, ananas, coton) : ce contrat concerne alors 7,2 % des superficies et 11,2 % des parcelles de culture. Lors des enquêtes, la location n'a été documentée qu'en zone forestière (en savane, elle y est pratiquée de façon ponctuelle sur certains périmètres irrigués (Soro 2010), non capturée lors de l'étude qui vient d'être mentionnée). L'importance relative de la location augmente donc dans une analyse restreinte à la seule zone forestière (12 % des superficies en cultures non pérennes, 17 % des parcelles de culture).

En BCI (tous types de contrats confondus, mais la location domine très nettement), la superficie cédée en FVI est en moyenne de 2,5 ha par patrimoine foncier (25 % des cessions sont inférieures à 1 ha, et 90 % des patrimoines cèdent moins de 5 ha). Tous statuts confondus, les hommes

prennent en moyenne 2,35 ha, les femmes, 0,69 ha. Par contrat de location, la superficie moyenne est de 1,2 ha pour l'ananas et de 0,5 ha pour le manioc (Colin, Bignebat 2009). Les investigations conduites sur divers sites de la zone forestière font apparaître une moyenne de 1 ha pour la prise en location (Colin 2008b).

Dans un périmètre irrigué de l'Office du Niger au Mali, la location concernait en 2000 13 % des parcelles, 7 % des superficies et près de 20 % des exploitations agricoles (Coulibaly, Belières 2006). Au Malawi, dans deux villages étudiés par Holden *et al.* (2006), de 50 à 90 % des ménages prenaient ou cédaient en location.

Au Kenya, la superficie moyenne prise en location au niveau national en 2007 était de 0,7 ha (0,3 à 0,9 en moyenne selon les régions) ; la superficie cédée était de 1 ha (0,4 à 1,6 ha en moyennes régionales) (Jin, Jayne 2013).

La question de la jachère, et plus largement de la qualité des sols, a une incidence sur le montant de la rente locative et sur le choix cultural (ces éléments jouent également pour le métayage, cf. *infra*).

Au Sud Bénin, le *zunda* (un *zun* étant une friche) peut correspondre (i) à la location de « terres boisées » (*ayikugban kpodo atin kpo*, ayant bénéficié de 3 à 4 ans de jachère), au meilleur potentiel de fertilité et dont les ligneux issus de la défriche peuvent être utilisés comme bois de chauffe ou comme *acadja* (cage pour la pisciculture) ; (ii) à la location de « terre ordinaire » (*ahikugban yaya*, avec moins de 3 ans de jachère, voire pas de jachère du tout), qui domine l'offre sur le marché de la location (Edja 2003). Dans le cas d'une parcelle de *zunda*, il arrive que la location soit payée à l'avance en intégrant un temps de jachère ; le preneur attend alors que la jachère ait la taille requise avant de l'exploiter (Floquet, Mongbo 1998).

Dans le cas de la location pour la culture de l'ananas en BCI au début des années 2000. La tension sur le marché du FVI est alors très forte et les locataires ont des difficultés pour trouver des parcelles à louer (« c'est difficile de trouver à louer, même avec l'argent en main »). La tension sur le marché est telle que même une parcelle considérée comme « fatiguée » par plusieurs cycles d'ananas trouve preneur (alors qu'au début des années 80, la pratique était de laisser la parcelle au moins un an en jachère avant toute mise en location). Par ailleurs une contrainte forte, pour un producteur souhaitant louer une parcelle pour une production vivrière, est que la plupart des parcelles disponibles sur le marché locatif ont eu pour précédent cultural un cycle d'ananas, et non une jachère – alors qu'une jachère de deux à trois ans est considérée comme étant nécessaire pour une production vivrière (Colin 1990, 2004b).

La rente peut être versée en espèces (le plus souvent *ex ante*, avant la mise en culture) ou en nature (alors essentiellement sous forme de produit, *ex post*, i.e. après la récolte – c'est fréquemment le cas pour la production de riz, avec la fourniture d'un nombre donné de sacs de paddy par hectare). La rente payée *ex ante* en numéraire domine sur la plupart des sites investigués. Il arrive qu'en sus de la rente, le preneur ait à acquitter une sorte de « droit d'entrée ».

A Kpouèbo (Côte d'Ivoire), à la fin des années 2000, outre le prix standard (20.000 FCFA/ha), le preneur fournit du *bangui* (vin de palme) consommé au moment de la conclusion du contrat avec le cédant et les témoins, le *baka* (bouillie de riz ou de mil, littéralement), correspondant à un « cadeau » de 10 à 20 kg de riz paddy, voire plus (sans indexation du montant du *baka* sur la superficie de la parcelle) (Colin 2008b).

Au Bénin, à la fin des années 1990, dans certains villages en zone de colonisation récente, une somme de 3.000 à 5.000 FCFA/ha est demandée lors de l'accès à une parcelle pour une durée de 5 ans, avec ensuite des versements annuels de 1.000 à 3.000 FCFA/ha/an selon les villages (Edja 1998).

Il arrive que dans le courant d'un contrat, le propriétaire en mal de trésorerie propose au locataire une prolongation du contrat, avec alors le versement du montant correspondant (pratique fréquente pour les locations pour la culture de l'ananas en BCI). Lorsqu'une location sur plusieurs cycles est envisagée d'emblée, le paiement correspond le plus souvent au coût de la location pour la totalité de la période considérée.

La théorie économique établit une relation entre l'espérance de revenu d'exploitation de la parcelle, la rente et le prix d'achat, en considérant la rente comme indexée sur le revenu d'exploitation et le prix d'achat comme la somme actualisée des flux de revenu tirés de la rente. Sur le plan empirique, cette relation est régulièrement infirmée. On observe souvent une certaine rigidité du niveau de la rente, qui semble plus relever de la convention locale avec forte dépendance de sentier que d'une indexation réactive sur des variations de niveaux de revenu associés à des changements techniques ou culturels (Colin, Bouquet à paraître). Notons également l'importance relative du niveau de la rente, comparativement au prix d'achat de la terre, lorsqu'un marché à l'achat-vente existe (on peut formuler les choses de façon symétrique et souligner le faible prix de la terre, cf. *supra*).

Comme dans le cas des achats-ventes, le niveau des locations témoigne généralement d'un effet de site (i.e. de l'existence de marchés locaux), les transactions s'opérant autour de valeurs de référence stabilisées à un moment donné, différenciées selon la nature de la végétation et les cultures concernées.

En Côte d'Ivoire forestière, à la fin des années 2000, les valeurs de référence autour desquelles les acteurs négocient varient de 100.000 FCFA pour la culture de l'ananas en Basse-Côte, à 50.000 FCFA/ha en Basse-Côte, hors production d'ananas, à 15.000 à 20.000 FCFA/ha dans les autres régions de la zone forestière (du moins sur les sites pour lesquels la pratique de la location est courante). Tous sites et toutes cultures confondus, la rente locative, lorsqu'elle est payée en espèces, s'élève en moyenne à 29.000 FCFA/ha (écart-type 15.700 FCFA, données sur 86 contrats). Les valeurs effectives varient évidemment dans un même village autour des normes locales, selon les conditions spécifiques de chaque arrangement contractuel. Si le preneur plante du manioc en sus de la culture (igname, riz, maïs) pour laquelle il avait loué la parcelle, le propriétaire réclame un complément de rente (Colin 2008b). Dans le cas de périmètres irrigués installés par l'Etat dans les savanes du centre du pays, mais où les propriétaires coutumiers ont conservé leurs droits fonciers, ces derniers exigent, sur certains périmètres, un sac de 100 Kg de paddy par cycle et par quart d'hectare, soit 400 Kg/ha, ou une location en espèces : entre 10.000 et 20.000 FCFA / cycle/ha selon les sites (Soro 2010).

Mathieu *et al.* (2000) notent également que dans la zone cotonnière de vieille colonisation du Burkina Faso, des prix de location relativement harmonisés au sein d'un même village (avec des variations inter-villageoises) : en 2000, de 10.000 à 20.000 CFA/ha/an.

Sur un même site, la valeur de la rente peut varier selon la culture pratiquée et la valeur de la production.

En Côte d'Ivoire, à Gnamagui, une location pour la culture de l'igname s'élève en moyenne, à la fin des années 2000, à 50.000 F/ha, comparativement à 30.000 F/ha pour le maïs ou le riz (Colin

2008b). En BCI, à Djimini-Koffikro ou Tchintchébé, la location pour une culture d'ananas est de 30 à 40 % plus élevée que pour une culture de manioc. On note l'absence d'indexation stricte du niveau de la rente sur la durée d'occupation du sol. Ainsi le rapport entre les valeurs de la location pour l'ananas et le manioc était de 1,4 à Djimini et 1,3 à Tchintchébé, alors que le rapport des durées d'occupation du sol (36 mois/12 mois) était de 3 (Colin, Bignebat 2009).

A Djimini-Koffikro (BCI), le coût de location enregistre une hausse sensible au début des années 1980, à mettre en rapport avec l'essor rapide de la culture de l'ananas : de 20.000 FCFA/ha en 1980-82, à 30.000 F en 1983, 40.000 F en 1984 et 50.000 F en 1985 (mes observations *in situ*).

Les caractéristiques de la parcelle influent le plus souvent sur le montant de la location, ce qui est à mettre en rapport avec le type de culture qui pourra être pratiquée et l'espérance de résultat.

Au Burkina Faso, dans l'aire cotonnière, Mathieu *et al.* (2000) indiquent des valeurs de 7.500 F/ha/an pour des terres pauvres pour céréales traditionnelles, jusqu'à 12.000 F/ha/an pour une bonne terre de bas-fonds. Paré (2003) donne entre 5.000 et 10.000 FCFA/ha/an pour les sols sableux, 10 à 20.000 FCFA/ha/an pour les bas-fonds. En 2016 Koudougou (2017) mentionne des locations à 25.000 FCFA/ha, mais dans la plaine de Di, la location d'une parcelle irriguée s'élevait en 2016 à 100.000 FCFA/ha/campagne (saison sèche), le locataire payant en sus la redevance eau (71.000 FCFA/ha). Des sources journalistiques récentes¹² affichent même des locations de quarts d'hectare à 50.000 FCFA.

En BCI, une parcelle occupée précédemment par une palmeraie qui vient d'être abattue, considérée comme un bon terrain, peut être louée 90.000 F/ha, contre 40.000 en standard local ; à l'inverse, le prix peut être minoré en cas d'association avec une jeune plantation de palmier ou d'hévéa, et selon l'âge des plants, pour compenser les effets négatifs de la croissance des hévéas sur le manioc (Colin, Bignebat 2009).

Au Bénin, le coût de location d'un *zunda* varie selon le niveau de fertilité du sol et la valeur du « bois » qui s'y trouve : entre 9.000 et 15.000 FCFA/ha/an (2 saisons) pour une terre ordinaire, 15.000 et 21.000 FCFA pour un *zun*, 21.000 et 30.000 FCFA/ha/an pour une jachère mûre (Edja 2003).

Sur différents sites au Tchad, au Cameroun et RCA, les vertisols, plus recherchés que les sols sableux, sont plus chers du double au triple (Sougnabé *et al.* 2011).

En Ethiopie, la rente locative varie du simple au triple, voire au quintuple selon la qualité des sols (Teklu 2004).

Cette règle générale connaît des exceptions, lorsque la pression foncière devient particulièrement aiguë.

A Djimini (BCI), au début des années 2000, le montant réclamé pour la location d'un hectare (100.000 FCFA/ha) ne différait pas selon la qualité des sols : la tension sur le marché du FVI était très forte du fait de la pression exercée par la demande (Colin 2004b). En 2007-2008 par contre, dans un contexte de crise sur le marché de l'ananas et de réduction de la demande de terre en FVI, les « standards » différaient selon la qualité des sols : un terrain « fatigué » par plusieurs cycles de

¹² <http://boucledumouhoun.lefaso.net/spip.php?article135&rubrique1>, consultation le 25/06/2017.

culture ininterrompus pouvait être loué 50.000/ha pour l'ananas, une bonne parcelle restant alors louée 100.000 FCFA (Colin, Bignebat 2009).

Il serait évidemment intéressant de mettre en rapport la valeur de la terre, le niveau de la rente et le résultat d'exploitation brut et net. Les données manquent pour tester systématiquement ces relations, mais quelques observations disponibles montrent qu'elles sont loin d'être mécaniques. On a déjà noté, sur des observations limitées au Mali et en Côte d'Ivoire, la faiblesse du différentiel entre prix d'achat et revenu d'exploitation. En Côte d'Ivoire forestière, cette mise en rapport fait également apparaître un niveau élevé des rentes locatives comparativement à la valeur de la terre.

Le taux d'intérêt sur le capital foncier habituellement pris en compte pour valoriser la terre varie de 2 à 6 % – en d'autres termes, le propriétaire cédant en FVI devrait chercher à obtenir une rente lui assurant ce gain. Le tableau suivant présente le montant de la rente selon divers scénarios en termes de taux d'intérêt et de prix de la terre. Pour des standards locaux variant usuellement, en zone forestière, de 100.000 à 150.000 FCFA pour l'achat, la rente locative devrait être de 6.000 à 9.000 FCFA, à comparer à des montants documentés de l'ordre de 15 à 20.000 FCFA (Colin, Kakou 2009).

Tableau 8. Estimation du montant de la rente locative selon la valeur de la terre et le taux d'intérêt sur le capital foncier (FCFA/ha/an)

		Montant de la rente locative selon le taux d'intérêt		
		2 %	4 %	6 %
Valeur de la terre (FCFA/ha)	100.000	2.000	4.000	6.000
	150.000	3.000	6.000	9.000
	200.000	4.000	8.000	12.000
	250.000	5.000	10.000	15.000
	300.000	6.000	12.000	18.000
	350.000	7.000	14.000	21.000
	400.000	8.000	16.000	24.000

Sources : Colin, Kakou (2009)

La location apparaît comme relativement « désenchantée socialement », comparativement aux ventes, le rapport contractuel se limitant le plus souvent au rapport foncier correspondant à l'accès à la terre contre le versement de la rente (M. Koné 2001 ; Colin 2004b ; Sougnabé *et al.* 2011). Seuls 29 % des contrats de location documentés par Colin (2008b) en Côte d'Ivoire avaient donné lieu à des « clauses non foncières » : aides ponctuelles en travail (aide au désherbage d'une parcelle), don de produits alimentaires (un sac d'igname, une bassine de maïs égrené, etc.).

Mise en gage

La pratique de la « mise en gage » ou « mise en garantie » correspond à l'une des modalités de transfert marchand d'un droit d'accès à la terre, à travers laquelle le prêteur avance au propriétaire une somme d'argent en échange du droit d'usage d'une parcelle – une pratique à mettre en rapport avec l'absence de (ou les difficultés d'accès à un) système de crédit formel.

Deux cas de figure se présentent.

a) L'exploitation de la parcelle par le prêteur jusqu'au terme du remboursement correspond à la perception des intérêts si le capital doit être remboursé. Ce type de mise en gage peut se muer en une vente de fait, si le capital n'est pas remboursé - d'autant que des emprunts additionnels peuvent accroître le montant de la dette.

Mathieu *et al.* (2000) mentionnent la mise en gage sous cette forme sur un périmètre irrigué au Burkina Faso, par des attributaires endettés incapables de payer la redevance due à la coopérative. Dans les périmètres du delta du fleuve Sénégal, il arrive également que la parcelle d'un attribuaire défaillant dans le paiement de la redevance en eau soit reprise par un autre producteur, qui règle la dette. Ce dernier utilise la parcelle jusqu'à ce que l'attribuaire défaillant lui restitue la somme versée dans le cadre de la caution solidaire (Ka 2017).

Ce même type de mise en gage est décrit au Sud Bénin par Edja (2003) (contrat *awoba*), qui accorde au créancier le droit de céder lui-même en location ou en métayage. Houédété (2004) mentionne la mise en gage de terre (*afassou*) de palmeraies (avec des contrats de type (a) également), mais cette pratique régresserait face aux autres formes de transactions (métayage, location, achats).

b) Le transfert du droit d'exploitation sur une durée définie à l'avance correspond à la fois au remboursement du capital et des intérêts (antichrèse en termes juridiques). L'arrangement est alors équivalent à une location de moyenne ou longue durée avec paiement intégral *ex ante* de la rente.

Dans le courant des années 1980, Ruf (1988) notait que cette forme de garantie se développait en zone forestière de Côte d'Ivoire pour des plantations arborées en production. Koffi (1999) la décrit dans la région d'Abengourou, Chauveau (1997), Zongo (2001) et M. Koné (2001) dans celle d'Oumé, avec en général une durée de deux ans. Koné note toutefois le premier type de mise en garantie comme caractéristique sur d'autres sites. Cette pratique reste rare en savane (G. Koné 2001 ; Coulibaly 2003 ; Colin 2008b), mais cette situation est susceptible d'évoluer avec le développement de l'anacardier. Tous les contrats de garantie identifiés en zone forestière dans le cadre de l'étude de 2008 correspondaient à la forme sans remboursement du prêt – avec de façon marginale des cas de « mise en garantie » de terres nues, correspondant alors à une location telle que traitée dans la section 3.2. On notera l'absence de mise en garantie en BCI, en région productrice d'ananas et de manioc, ce qui peut être mis en rapport avec un dynamisme du marché locatif permettant de répondre aux besoins monétaires conjoncturels des propriétaires (Colin 2005).

Accès à la terre contre un partage du produit (métayage)

On peut proposer une typologie simple des contrats impliquant un partage du produit, selon les apports de chacun des acteurs et leur participation à la prise de décision :

a) Certains renvoient sans ambiguïté à des rapports de travail, le « preneur » n'apportant que son travail, sans responsabilité de gestion ni pouvoir de décision, en étant rémunéré généralement par le tiers du produit – avec une dimension « risque », puisque la rémunération dépend de la production ou de la valeur de cette dernière (brute, ou nette si des coûts sont déduits avant partage).

Cas de certaines formes du contrat d'*abusa* (*abusa laborer*) au Ghana, pour la production cacaoyère ou caféière (Hill 1956 ; Amanor et Diderutuah 2001). On retrouve un tel contrat en Côte d'Ivoire, sous les termes d'*aboussan* (partage au tiers) et d'*abougnon* (partage à la moitié).

b) D'autres arrangements contractuels, moins fréquemment décrits en ASS, correspondent à un rapport foncier, lorsque le cédant n'apporte que la terre – de fait, cette configuration intègre implicitement une dimension « crédit », puisque la rente est payée après la récolte ; la dimension « partage du risque » est également présente.

c) Le contrat peut enfin correspondre à un partenariat (équilibré ou non), lorsque le cédant contribue au procès de production. L'arrangement intègre alors la dimension foncière, mais la dépasse. L'implication du cédant peut se limiter à un préfinancement partiel de la production (outre le partage des risques et la composante « crédit sur le paiement de la rente), mais peut être plus forte, lorsqu'il s'implique dans la gestion de la parcelle.

Dans ces différents contrats, le partage peut porter sur la production physique, sur la valeur de la production sur pied ou nette des frais de récolte, ou sur la valeur de la production nette d'une partie des coûts de production. Les taux de partage propriétaire/tenancier varient mais renvoient généralement à des points focaux (à la moitié, au tiers en gaveur du cédant ou du preneur, au quart en faveur du cédant ou du preneur)¹³.

Tableau 9. Typologie élémentaire des contrats avec partage du produit

	Le contrat comme...		
	rapport de travail	rapport foncier	Partenariat (équilibré ou non)
Apport du cédant	terre + totalité des facteurs hors travail*	terre	terre + une partie des facteurs*
Apport du preneur	travail	totalité des facteurs hors terre*	travail (non systématiquement) + une partie des facteurs*
Décision techno-économique	cédant	preneur	cédant & preneur

* financement (dont travail éventuel de manœuvres), équipement (ou paiement de prestations de service mécanisées), eau, semences, engrais, produits phytosanitaires. Sources : Colin, Bouquet (à paraître)

Dans ce texte, nous nous intéressons aux deux dernières configurations¹⁴.

Hors Afrique de l'Ouest, des contrats du type « rapport foncier » (avec apport de la seule terre par le cédant) sont évoqués, dans la littérature parcourue, en Ethiopie (Lastarria-Cornhiel, Melmed-Sanjak 1999 ; Gebregziabher, Holden 2011), ou Lawry (1993) au Lesotho, dans des configurations de « tenure inversée » (*reverse tenancy*).

Le concept de *reverse tenancy*, que je traduis de façon imparfaite par « tenure inversée », fait référence à des situations dans lesquelles des petits propriétaires cèdent en FVI une partie ou la totalité de leurs disponibilités foncières à de grands propriétaires fonciers, à des entrepreneurs agricoles qui, sans toujours posséder de terre, disposent du capital d'exploitation, d'un accès au capital financier et de compétences techno-économiques et de capacités organisationnelles, ou plus largement à des tenanciers économiquement plus favorisés, y compris en termes de revenus et de biens non agricoles (Colin 2014).

¹³ « L'émergence de points focaux, reconnus par tous, joue un rôle central dans l'établissement d'une convention, en favorisant la convergence des attentes réciproques des différents acteurs. L'attraction que revêtent ces points focaux tient à leur "... proeminence, uniqueness, simplicity, precedent, or some rationale that makes them qualitatively differentiable from the continuum of possible alternatives" (Schelling, 1960:70). Le magnétisme exercé par la simplicité mathématique sur les modalités de la coordination (et explicable si les acteurs sont dotés d'une rationalité limitée) apparaît clairement dans le partage de la production, point focal-clé des contrats au pourcentage, sur la base de quelques taux simples, de nature discrète (à la moitié, au tiers ou au quart) » (Colin 2002b).

¹⁴ Il faut noter les lacunes de la littérature quant aux pratiques contractuelles, tout particulièrement pour les contrats de métayage, relativement au descriptif des arrangements, des acteurs et des logiques d'acteurs.

Les contrats impliquant les cédants au-delà de la seule fourniture de la terre sont mentionnés en Ethiopie (Kassie, Holden 2007), avec un partage de la charge des fertilisants et des semences (souvent préfinancés par le tenancier), à Madagascar, où le propriétaire contribue parfois avec les semences, le semis et partage les frais de buttage, le matériel d'exploitation ou des avances d'argent sans intérêt (Ottino 1965 ; Charmes 1975, 1976), au Lesotho, où le travail peut être partagé (Lawry 1993).

Deux contrats ont été plus particulièrement décrits relativement à l'Afrique de l'Ouest¹⁵.

Au Sud Bénin, les contrats *lema* sont de deux types selon les cultures concernées (Edja 2003) :

- le *lema*-maïs-manioc, qui ne demande pas d'investissement ou d'expertise notable : le propriétaire reçoit le tiers de la récolte (partage au champ). Le contrat est reconductible. Le preneur dispose d'un droit de prélèvement de la noix de palme, lorsque la parcelle porte des palmiers. Il n'a pas le droit de déléguer son droit de culture à autrui ;
- le *lema*-tomate, qui engage des frais élevés et exige un savoir-faire spécialisé : le cédant participe à la fourniture des intrants, même si les coûts doivent être supportés par le métayer. Ce dernier et sa famille apportent la main-d'œuvre nécessaire à la conduite de la culture. Les cultures associées sont exclues. Les recettes de la première récolte reviennent intégralement au métayer et sont censées lui permettre de payer les coûts de production qui, bien que souvent avancés par le cédant, sont à sa charge. Les autres récoltes sont partagées à raison de 1/3 pour le cédant et 2/3 pour le preneur.

En Basse Côte d'Ivoire, le contrat d'*abougnon* en tant que rapport foncier concerne le manioc et l'ananas (Colin 2004b ; Colin, Bignebat 2009 ; Colin 2012b).

Abougnon-manioc. Le contrat d'*abougnon* pour des cultures vivrières est utilisé pour d'autres cultures que le seul manioc, mais 97 % des superficies en cultures vivrières en *abougnon* sur les sites enquêtés en BCI en 2008 étaient plantées en manioc, essentiellement en culture pure et sans culture de premier cycle. Le contrat est conclu pour une campagne (de l'ordre d'une année). L'*abougnon* (le terme désigne le contrat mais aussi le preneur) est en charge de l'ensemble du procès de production ; c'est également lui qui décide de la date de récolte et du choix de l'acheteur. Le partage par moitié¹⁶ porte sur la valeur nette de la production, après déduction des débours monétaires éventuellement engagés : labour au tracteur, achat des boutures, d'herbicide ou d'engrais, rémunération et frais d'alimentation des manœuvres employés lors de la récolte. Ces débours monétaires sont récupérés, après la commercialisation, par l'acteur qui les a préfinancés (les dépenses sont « coupées »). Rien n'est donc « coupé » si l'*abougnon* n'utilise pas d'herbicide mais investit davantage de travail dans le désherbage de la parcelle, ou si la récolte est réalisée par un groupe d'entraide (seuls les débours pour l'alimentation du groupe sont alors pris en compte). Dans les faits, la réalisation d'un labour au tracteur reste exceptionnelle, comme la fertilisation. La

¹⁵ Les textes mobilisés ici ne permettent pas de conceptualiser rigoureusement le *rem-peccem* (métayage à la moitié) de la vallée du Fleuve Sénégal, à travers lequel le cédant fournit terre et semences (Minvielle, 1985), faute d'appréciation sur les conditions de la prise de décision (rapport de travail ou « partenariat » ?).

¹⁶ Quelques contrats d'« *aboussan* inversé » sur manioc ont été relevés, avec un partage 2/3 – 1/3 en faveur du tenancier. Dans le Centre-Ouest, M. Koné (2001) mentionne, sans plus de précision, le glissement du contrat d'*aboussan* à la production de riz.

déduction des débours concerne surtout le coût de l'herbicide et l'emploi de manœuvres pour la récolte.

Abougnon-ananas. A partir de la fin des années 1980, ce type d'arrangement s'est étendu à la production d'ananas (Colin 2012b). Il faut en fait distinguer, sous une même terminologie locale d'*abougnon*, trois configurations différentes, selon les apports des acteurs. (i) L'*abougnon* fournit uniquement le travail manuel jusqu'à la récolte (exclue, cette dernière étant prise en charge par l'acheteur de la production), contre la moitié de la valeur de la production, après déduction d'une partie des coûts de production. Le contrat correspond à un rapport de travail (« *abougnon*-manœuvre », mes termes). (ii) Dans la configuration « *abougnon*-rente » (mes termes), le cédant apporte uniquement la terre et perçoit une rente proportionnelle à la moitié de la valeur de la production, après déduction d'une partie des coûts de production. L'*abougnon* prend en charge tout le procès de production: nettoyage du terrain, labour au tracteur, fourniture et transport des rejets, fourniture de l'herbicide, des engrais et du carbure de calcium, apports en travail manuel de la plantation à la récolte (exclue). C'est également lui qui prend toutes les décisions, y compris relativement au mode de commercialisation, et apporte l'expertise techno-économique. (iii) Dans la configuration « *abougnon*-partenariat » (mes termes), beaucoup plus rare, l'*abougnon* apporte le travail et gère la production (conduite technique), le cédant préfinance les achats d'intrants ; il dispose ou non d'une expertise dans la culture de l'ananas.

Ces contrats ne sont pas pérennisés entre des paires d'acteurs, ils sont conclus pour une ou quelques campagnes agricoles.

La part du cédant est souvent du quart ou du tiers du produit lorsqu'il ne participe pas au procès de production, de la moitié ou des deux-tiers dans le cas contraire, avec une variabilité selon l'intensité de la pression foncière et l'importance et la structure des coûts de production. Peut intervenir également la qualité du sol.

En Ethiopie, le propriétaire reçoit usuellement le quart du produit s'il n'apporte que la terre, la moitié s'il contribue également avec du travail, les deux-tiers s'il fournit en sus un animal pour l'attelage. Le partage peut passer de la moitié au tiers ou au quart si les conditions pédologiques sont mauvaises (Teklu 2004). En Erythrée, le partage du produit se fait à la moitié lorsque le tenancier fournit l'attelage et que les coûts de production sont partagés également à la moitié; il se fait aux deux-tiers ou aux trois-quarts en faveur du tenancier si celui-ci prend en charge tout le procès de production (Tikabo 2003). Dans les situations étudiées dans les années 1960 par Ottino (1965) dans la région rizicole du Lac Alaotra à Madagascar, le partage se faisait à la moitié si le propriétaire contribuait avec les semences et le semis, et contribuait au buttage, et aux deux-tiers pour le métayer si le propriétaire n'apportait que la terre.

Un élément central du rapport contractuel est le type de production agricole concernée : basée sur les facteurs terre et travail (manuel et/ou mécanisé) seulement, ou impliquant, avec le changement technique, l'usage d'intrants à acquérir sur le marché (semences, fertilisants, produits phytosanitaires...). Dans ces derniers cas, la terre et le travail (manuel) peuvent devenir secondaires dans l'arrangement, face aux contraintes de financement et d'expertise techno-économique.

Une pression de la demande de parcelles en FVI peut conduire à des modalités de partage de la production plus avantageuses pour le cédant (pourcentage plus important du produit, ou moins

important des charges), mais peut aussi se traduire par l'exigence, par les cédants, d'un « droit d'entrée » en numéraire, comme en Ethiopie (Teklu, Lemi 2004 ; Segers *et al.* 2010).

Ici encore il serait intéressant de mettre en rapport le niveau de la rente et le résultat net d'exploitation, mais les références mobilisées ne le permettent pas. On mentionnera simplement le cas, documenté, de l'ananas en BCI, où au début des années 2000, le tenancier-plantateur d'ananas obtenait un revenu moyen net de l'ordre de 630.000 FVFA/ha pour une parcelle prise en location, et seulement 338.000 FVFA/ha pour une parcelle en *abougnon*-rente (Colin 2012b).

Les superficies concernées par le métayage restent modestes.

En BCI, la superficie par contrat d'*abougnon* varie : en moyenne 1,4 ha pour l'ananas, 0,6 ha pour le manioc (Colin, Bignebat 2009). Au Bénin, Edja (2003) évoque des propriétaires cédant 4 ou 5 ha en contrat lema-tomate à une vingtaine de métayers. En Ethiopie, selon les sources, les superficies moyennes varient d'environ 0,10 à 0,6 ha (Teklu, Lemi 2004 ; Benin *et al.* 2005 ; Holden *et al.* 2006).

Accès à la terre contre une prestation de travail

L'accès à la terre peut être permis par des arrangements correspondant à des échanges de court terme terre/travail manuel ou mécanisé :

- accès à une parcelle contre des journées de travail sur les parcelles du propriétaire, comme le navétanat au Sénégal (Lavigne Delville *et al.* 2003), ou son équivalent gambien (*sama manilla*) (Lastarria-Cornhiel, Melmed-Sanjak 1999) – le preneur étant par ailleurs logé et nourri (nourriture et avances en semences correspondant à des prêts dans le cas gambien) ; ces auteurs mentionnent ce type de « *labor tenancy* » en Afrique du Sud à l'époque de l'apartheid ;
- accès à une parcelle contre le débroussaie d'une autre parcelle, ou débroussaie d'une parcelle avec en contrepartie la possibilité de pratiquer une culture de cycle court (maïs, patate douce) sur cette parcelle, le propriétaire la récupérant ensuite (Colin 1990) ;
- défrichement d'une parcelle sur laquelle le propriétaire plante des cultures pérennes, le preneur y cultivant des cultures vivrières pendant quelques années (ce qui correspond à l'une des formes possibles du *troukatlan*, M. Koné 2001) ;
- implantation de cultures vivrières ou d'ananas dans une jeune plantation pérenne (palmier, hévéa), ce qui en assure provisoirement l'entretien (i.e. le même type d'arrangement que le précédent, mais sans l'investissement initial du preneur dans le défrichement) (Colin 1990 ; Colin, Bignebat 2009). Mathieu *et al.* (2000) mentionnent l'émergence de ce type de contrat au Burkina Faso, dans une région de front pionnier.

En BCI, le prêt contre entretien est conclu pour la durée du cycle de la culture concernée (de l'ordre de 3 à 4 mois pour le maïs, la patate douce, les légumes, 8 mois pour l'igname, 12 pour le manioc, 2,5 à 3 ans pour l'ananas) ou tant que l'association avec les plants d'hévéa ou de palmier est possible. Certains planteurs d'hévéa refusent que la personne bénéficiant d'un prêt contre entretien d'une jeune plantation pérenne cultive du manioc, cette culture nuisant aux jeunes plants d'hévéa. Ils restreignent alors les cultures associées possibles au maïs, à la patate douce, à l'igname ou aux légumes. Le « prêt contre entretien » en BCI s'accompagne de l'attente implicite de

« gestes » de la part de la/du bénéficiaire. Il arrive que le cédant réclame quelques produits de la parcelle (une bassine de tubercules d'igname, des légumes, quelques tubercules de manioc), si le preneur ne le propose pas spontanément. La dynamique de ce type d'arrangement est évidemment directement indexée à la dynamique d'expansion de ces plantations. Il était ainsi fréquent à Djimini (BCI) au début des années 1980 (reconversion de vieilles caféières ou cacaoyères en palmeraies), avait pratiquement disparu au début des années 2000, pour être de nouveau pratiqué à la faveur d'une nouvelle phase de plantations de cultures pérennes (hévéa essentiellement) (Colin, Bignebat 2009) ;

- accès à une parcelle contre des prestations de travail mécanisé.

« Contrat labour » (*sèné dondonly*) au Burkina Faso (Paré 2003 ; Camara 2015) : labour d'une parcelle contre l'accès à une parcelle de superficie équivalente, pour 2 à 3 ans, fréquemment accompagné de « gestes » à l'égard du cédant, ce qui tendrait à prolonger l'usage de la parcelle.

Tous ces arrangements se traduisent, pour le propriétaire, par un apport direct en travail (manuel ou mécanisé) ou par une économie de travail (en assurant par exemple l'entretien d'une jeune plantation pérenne sans engager de dépenses de main-d'œuvre). Certains de ces arrangements permettent également à la jeune plantation de bénéficier des apports d'engrais destinés aux cultures du preneur.

Contrats de plantation

A travers un « contrat de plantation » (ma terminologie), un propriétaire confie à un exploitant la réalisation d'une plantation pérenne (cacaoyer, hévéa, palmier à huile...) et son entretien jusqu'à l'entrée en production. Au moment de l'entrée en production intervient un partage portant sur la terre et la plantation, la plantation uniquement, ou la production (cf. *infra*).

Ce type d'arrangement institutionnel est connu en Afrique de l'Ouest, où il a en particulier été utilisé lors de la phase pionnière du développement de l'économie de plantation au Ghana et au Togo.

En Côte d'Ivoire, ce type de contrat a par contre émergé beaucoup plus tardivement (années 1980), dans des phases de renouvellement de l'économie de plantation villageoise, et est en plein essor, sous des appellations diverses : *domientché* en pays agni, *nounin bônounin* ou sa version française « fais pour toi, fais pour moi » en pays krou, « travail partagé », etc. ; nous retiendrons ici « planter-partager » (P&P). Le cacaoyer domine parmi les différentes cultures pratiquées en P&P ; l'hévéa, en plein essor, est également concerné, ainsi que le palmier parfois (Akindes, Kouamé 2001 ; M. Koné 2001 ; Colin 2008b ; Ruf 2008 ; Colin, Ruf 2011 ; Kouamé 2012).

Il arrive parfois en Côte d'Ivoire que le preneur ait à acquitter initialement un pas-de-porte (« l'argent de la boisson »), dont le montant varie selon la superficie de la parcelle, la qualité du sol et les relations entre contractants (de l'ordre de 30.000 à 50.000 francs CFA par hectare, sur les sites où cette pratique s'est développée) (Colin 2008b). Au Ghana, un « remerciement » (*aseda*) semble plus systématique (y compris en intrafamilial), et d'un montant tel qu'il peut constituer une barrière à l'entrée (Amanor, Diderutuah 2003). Il est interprété comme une garantie, pour le cédant, que le preneur dispose bien des ressources nécessaires à la réalisation de la plantation, et que la parcelle sera bien utilisée pour planter une culture arborée plutôt que des cultures vivrières de faible rapport.

Trois types de contrats peuvent être distingués selon l'objet du partage et les droits induits (Colin 2008b ; Colin, Ruf 2011) (Tableau 10).

Le premier correspond à un *partage de la plantation et de la terre* : à l'entrée en production, l'exploitant qui a réalisé la plantation conserve une partie de cette dernière et la terre qui la porte. Un tel contrat permet d'accéder à un droit de propriété foncier (informel), avec un coût d'acquisition de la terre correspondant au coût de réalisation de la partie de la plantation conservée par le cédant.

Ce type d'arrangement a été décrit sous le terme d'*abusa-tenant* dans les phases initiales du développement de l'économie de plantation villageoise au Ghana (Hill 1956), le preneur bénéficiant d'un droit « à perpétuité » sur le tiers de la plantation. Robertson (1987), traitant de la situation des années 1960, le conceptualise comme du leasing (*hire and purchase*). Dans le contexte contemporain, Amanor et Diderutuah (2003) le qualifient de *abusa land system* (le preneur conservant ici aussi le tiers de la plantation), et Ruf (2010) de *Weed-and-Share (W&S)-land* (avec un partage par moitié dans les situations étudiées).

Le second correspond à un droit *sur la plantation*, mais non sur la terre : la plantation est partagée entre l'exploitant et le propriétaire foncier, le cédant conservant son droit de propriété sur l'ensemble de la terre. Une fois le partage réalisé, chacun exploite indépendamment sa part de plantation. Relativement à la partie revenant au preneur, il y a donc une dissociation du droit de propriété sur la terre (conservé par le cédant) et sur les arbres (revenant au preneur). Le coût de réalisation de la partie de la plantation revenant au cédant peut être interprété comme la rente foncière payée en nature par le preneur pour la terre portant la partie de la plantation qui lui revient, après le partage, pour la durée de vie de cette dernière.

Ce contrat, utilisé pour la création de plantation de palmiers et d'agrumes, est qualifié d'*abunu* par Amanor et Diderutuah (2003) (avec un partage par moitié), et de *W&S-Trees* par Ruf (2010).

Au Togo, le *dibi-ma-dibi*, maintenant en désuétude, était un contrat à travers lequel un immigrant créait la plantation de cacaoyers et l'entretenait, en disposant de la totalité du revenu jusqu'au moment où la production arrivait en régime de croisière. La plantation était ensuite partagée, l'immigrant disposant d'un droit d'exploitation sur une moitié de la plantation, transférable à ses héritiers tant que la plantation survivait (Antheaume 1982, Gu Konu 1986).

Dans le troisième type de contrat, il n'y a pas de partage de la plantation (ni *a fortiori* de la terre), mais *partage de la récolte*. A partir de l'entrée en production, la personne qui a réalisé la plantation l'exploite en versant au cédant une partie de la production. Dans ce cas, la terre reste la propriété du cédant.

Il s'agit de l'un des types des contrats *abusa-tenant* décrits par Hill (1956). Amanor et Diderutuah (2003) le mentionnent également, avec les mêmes termes (le preneur conservant les 2/3 du produit) ; Ruf (2010) le qualifie de *W&S-Produce* (avec un partage par moitié).

En Côte d'Ivoire, la formule avec partage de plantation domine largement dans les données disponibles. Le partage de la terre reste exceptionnel. Sur tous les sites enquêtés par Colin en 2008, deux points focaux structurent le partage entre l'exploitant et le cédant : le partage à la moitié et le partage au tiers (2/3 pour le preneur). Le partage à la moitié est le plus répandu, aussi bien pour les contrats avec partage de la plantation (90 % des parcelles) que pour les contrats avec partage de la récolte (75 % des parcelles). On retrouve le P&P (partage de plantation) dans une étude portant sur les acquisitions de terre par les cadres pour la création de plantation d'hévéa, avec un partage aux 2/3 en faveur du preneur (Colin, Tarrouth 2016). Le contrat est généralement conclu « jusqu'à ce que la plantation meure ». Lorsqu'elle est définie, la durée de l'arrangement va de 50 à 70 ans pour l'hévéa, de 25 à 70 ans pour le cacaoyer, de 25 à 30 ans pour le palmier.

Tableau 10. Les contrats de plantations pérennes comme dispositifs d'accès au droit d'usage ou de propriété

Droits acquis par le preneur	Objet du partage	Caractéristiques de la transaction
A. Droit de propriété sur la terre et la plantation	plantation et terre	Le preneur acquiert un droit de propriété sur sa part de la plantation et sur la terre qui la porte
B. Droit de propriété sur la plantation	plantation	Le cédant conserve le droit de propriété sur la terre; le preneur a un droit de propriété sur les arbres, pour la durée de vie de la plantation. Une fois la plantation partagée, chacun gère sa part
C. Droit d'exploitation pérennisé	production	Le preneur gère la plantation pendant la durée de vie de cette dernière. Il verse une part de la production au cédant. La terre reste la propriété du cédant ¹⁷

Sources : Colin (2008b)

Ces contrats de plantation pourraient être considérés comme une forme de métayage, le principe du partage étant au fondement des deux types de contrats. La convergence est forte dans le cas des contrats avec partage de la récolte – la différence avec un métayage classique venant du fait que le preneur produit lui-même le capital végétal, i.e. la plantation, qu'il exploite ensuite en reversant une partie de la production au propriétaire de la terre. En revanche, le rapprochement ne peut pas être opéré dans le cas du contrat avec partage de plantation : dans ce contrat, le niveau de la rente ne varie pas avec la production, mais correspond au coût de réalisation de la partie de la plantation revenant au propriétaire de la terre. Le contrat avec partage de la plantation *et de la terre* s'éloigne encore davantage du métayage puisqu'il y a transfert du droit de propriété sur la terre (Colin, Ruf 2011).

Comme cela a été noté pour les autres types de contrats, on ne dispose pas de données systématiques et cohérentes sur les superficies concernées par les contrats de plantation.

En Côte d'Ivoire, les superficies en P&P entre « villageois » restent réduites : 2,3 ha après partage pour les contrats avec partage de plantation, 3,4 ha pour les contrats avec partage de récolte, dans l'enquête réalisée par Colin (2008b). La superficie est nettement plus importante lorsque le preneur est un cadre : de 9 à 70 ha après partage, 22 ha en moyenne (Colin, Tarrouth 2016).

Note sur les contrats liés

Tous les contrats qui viennent d'être mentionnés peuvent potentiellement être « liés », au sens où les clauses relatives à la relation foncière sont imbriquées avec des clauses relatives à un autre type de contrat – de travail (emploi du tenancier comme manœuvre temporaire), de logement, de consommation, de crédit (fourniture d'un crédit de consommation par le propriétaire foncier à son tenancier, par exemple), de fourniture d'intrants, de prestation de service, etc.¹⁸ (Bardhan 1980).

Le navétanat, au Sénégal, constitue une illustration de tels contrats liés, avec la fourniture de logement, de nourriture et d'une parcelle contre le travail fourni par le migrant. Dans des contextes du Sud Bénin et du Centre-Ouest ivoirien, Lavigne Delville *et al.* (2003) évoquent la pression exercée par les propriétaires pour obtenir un crédit de leur tenancier, avec alors un contrat implicite

¹⁷ Ce type de rapport contractuel demande encore des investigations pour mieux cerner les droits sur la plantation et les risques d'expulsion anticipée du preneur.

¹⁸ En soi, un contrat de métayage constitue une transaction liée, en mettant en rapport au minimum trois facteurs susceptibles d'être disponibles sur des marchés différents – la terre, le travail et le crédit (le paiement de la rente après la récolte pouvant être interprété comme une forme de crédit accordé par le cédant au preneur). La question des contrats liés dépasse ce premier niveau et prend en compte des liens entre métayage et crédit à la consommation, crédit de campagne, marché des produits, etc.

d'accès à la liquidité. Dans le cas du *léma*-tomate, le logement du métayer et de sa famille est assuré par le cédant, qui lui avance le nécessaire pour ses dépenses de consommation et de production (Edja 2003). Par contre en BCI, la location ou le contrat d'*abougnon* ne s'accompagnent pas (sauf exceptions) de telles transactions liées (Colin 2004b). Selon Ottino (1965), le métayage traditionnel sur le lac Alaotra (Madagascar) s'accompagnait souvent, au début des années 1960, de prêts de subsistance du propriétaire au métayer, à rembourser avec intérêt. En Ethiopie, la concurrence pour l'accès à la terre permet à l'inverse aux cédants d'imposer aux locataires (plus aisés) qu'ils leur fournissent un prêt en espèce, remboursable sans intérêt (Teklu 2004).

Evolution des modes marchands d'accès à la terre

Les facteurs influant sur la marchandisation de la terre ont été évoqués en section 2. On les retrouve évidemment dans une appréciation des conditions non plus d'urgence des transactions, mais d'évolution des modalités d'accès marchand à la terre qui viennent d'être présentées : évolution dans les prix relatifs des intrants et des produits ; évolution des conditions du milieu productif (saturation foncière, vieillissement et renouvellement des plantations arborées, mise en culture des bas-fonds) ; introduction de nouvelles cultures ou de nouvelles techniques culturales ; changements de politiques publiques de développement rural ; changements dans le contexte politique (comme en Côte d'Ivoire les effets de balanciers dans les rapports autochtones-migrants) ; arrivée de migrants ou d'acteurs urbains (qui contribuent à augmenter la demande de terres et introduisent parfois de nouveaux arrangements) ; changements dans les systèmes de valeurs (conceptions de l'équité, de ce qui est légitime ou non).

Dans les termes de Paré (2003), « *La terre ayant acquis une valeur marchande importante, les autochtones font désormais un calcul économique de rentabilité. Pourquoi vendre une terre qui peut rapporter des revenus annuels ? Pourquoi prêter une terre qui peut procurer des ressources financières périodiques ? Pourquoi s'engager dans le long terme et s'enfermer dans un prix donné dans un contexte où la demande permet une fluctuation quasiment incontrôlée des prix ? Comment ne pas profiter des offres importantes qui sont souvent le fait des preneurs eux-mêmes ? Ce contexte incite les cédants à profiter de toutes les opportunités qu'offre le contexte de forte demande* ».

Le parcours de la littérature mobilisée ici fait apparaître quelques dynamiques fortes dans les arrangements institutionnels organisant l'accès marchand à la terre¹⁹.

a) Des changements dans la gamme des arrangements pratiqués : apparition d'un nouveau type d'arrangement (location dans l'ouest burkinabé, *léma*-tomate au Bénin, P&P en Côte d'Ivoire) ; substitution d'un type d'arrangement à un autre (voir les références, dans les sections qui précèdent, sur le passage du prêt ou du don à la location ou à la vente).

Ruf (2010) présente l'évolution des contrats de plantation dans le district de Jasikan, au Ghana, qu'il met en rapport avec la pression foncière et la réduction de la couverture forestière. Il montre l'évolution des pratiques contractuelles au fil du temps, avec l'accroissement de la pression foncière :

¹⁹ Présentation reprenant la structure proposée par Lavigne Delville *et al.* (2003).

Tableau 11. Evolution dans les contrats de plantation, district de Jasikan

1950s	Contrat avec partage de la terre <i>W&S-Land</i>	Une fois la plantation divisée en parts égales, la moitié de la terre appartient définitivement au preneur
1990s	Contrat avec partage de plantation, la terre étant sensée revenir au propriétaire après la mort des arbres <i>W&S-Trees</i>	Même système de partage par moitié, mais lorsque la plantation meurt, la terre est sensée retourner au propriétaire
2000s	Contrat avec partage du produit <i>W&LS-Produce</i>	Pas de partage de la terre ou de la plantation, mais de la récolte (50%-50%), cacao et cultures vivrières

Sources : Ruf (2010) (ma traduction)

b) Changement dans l'importance relative de l'accès à la terre par FVI ou par acquisition de droits d'appropriation.

En Côte d'Ivoire forestière, la relation entre le développement du marché locatif (et des contrats de P&P) et une (relative) réduction des ventes de terre est parfois mentionnée (Léonard 1997 ; Oswald 1997 ; Koné 2001b ; Colin 2004b ; Colin, Ruf 2011). Cette dynamique vient de l'intérêt des acteurs de ne plus se déposséder d'une terre de plus en plus valorisée, y compris par la rente locative ou la cession pour des contrats de P&P ; il n'est plus question de « brader aux étrangers ». La cession en location contribue à réduire les ventes induites par des besoins financiers urgents. Elle est par ailleurs économiquement plus avantageuse que la vente de terre, du fait d'un faible rapport entre le prix de vente et la valeur locative (cf. *supra*) (Colin 2008b).

En BCI, les dynamiques productives du milieu des années 2000 ont eu un double effet contraire : (i) la crise dans le secteur de l'ananas a conduit à une réduction de la demande sur le marché du FVI (pas totalement compensée par une hausse pour la production de manioc) sur les sites antérieurement fortement impliqués dans cette production d'ananas ; (ii) le développement de nouvelles plantations arborées (palmier à huile et surtout hévéa) s'est traduit (au moins à court terme) par une augmentation de la cession en FVI (Colin, Bignebat 2009).

c) Changement dans la part relative des différents contrats de FVI.

Cette dynamique a pu être cernée de façon empiriquement étayée dans le contexte de la BCI, où des investigations ont été conduites dans la longue durée. Pour l'ensemble du terroir du village de Djimini-Koffikro, l'évolution des pratiques de FVI entre 1983 et 2002 a été la suivante (tableau 12 : Colin 2004b) :

On note un très fort développement de la location pour la production d'ananas-export, l'apparition et le développement du contrat d'*abougnon* pour la production d'ananas, une réduction des prêts. La forte tension sur le marché du FVI explique la réduction des prêts et le développement du contrat d'*abougnon* pour la production d'ananas. De plus en plus de propriétaires cherchaient en effet à imposer un tel contrat (dans sa version *abougnon-rente*) s'ils n'avaient pas de besoins monétaires à court terme, plutôt qu'une location, économiquement moins intéressante (cf *infra*).

La situation change radicalement au milieu des années 2000, avec la crise de l'ananas destiné à l'exportation. Ici encore il est possible de cerner sur une base empirique satisfaisante ces dynamiques foncières à Djimini-Koffikro puisque nous disposons, pour ce site, de données collectées en 2002 (avant la pleine crise de l'ananas) et en 2008 (contexte de crise de l'ananas) – ces dernières données étant limitées aux cédants baoulé et tenanciers burkinabé, les données ne peuvent pas être agrégées (Tableaux 13 et 14) (Colin, Bignebat 2009).

Tableau 12. Types d'arrangements institutionnels : superficie par contrat et par culture, terroir de Djimini-Koffikro

		1983		2002	
		Superficie (ha)	Total (ha)	Superficie (ha)	Total (ha)
Location	ananas de conserve	84,9	172,1	0	293,8
	ananas-export	43,2		277,7	
	cultures vivrières	44		16,1	
<i>Abougnon</i>	Ananas*	0	22,4	51	64,1
	cultures vivrières	22,4		13,1	
Rente en travail	cultures vivrières	8,6	8,6	5,3	5,3
Prêt hors famille	cultures vivrières	30,8	30,8	11,1	19,8
	ananas	0		8,75	
Total		233,9		383	

* parcelles en *abougnon*-manœuvre exclues.

Tableau 13. Evolution des pratiques contractuelles 2002-2007 à Djimini-Koffikro, preneurs burkinabé présents aux deux périodes (ha)

	2002		2007	
	Ananas	Manioc (et autres CV)	Ananas	Manioc (et autres CV)
Location	247,30	1,75	126,00	23,70
<i>Abougnon</i> *	7,93	3,50	0,75	19,50
Emprunt contre travail	0	0	5,25	2,45
Emprunt gratuit	0,25	3,50	0,25	2,75
Total	255,48	8,75	132,25	48,40
	264,23		180,65	

* parcelles en *abougnon*-manœuvre exclues

Tableau 14. Evolution des pratiques contractuelles 2002-2007 à Djimini-Koffikro, cédants baoulé (ha)

	2002		2007	
	Ananas	Manioc (et autres CV)	Ananas	Manioc (et autres CV)
Location	64,23	1,84	41,89	17,94
<i>Abougnon</i> *	35,54	5,33	3	30,07
Prêt contre travail	0	5,28	1,50	0
Prêt gratuit	3	3,65	0	1,90
Total	102,77	16,10	46,39	60,42
	118,87		106,81	

* parcelles en *abougnon*-manœuvre exclues

Ces données font apparaître quelques points forts.

- En termes absolus, la superficie en FVI se réduit du fait d'une réduction de moitié des superficies prises ou cédées en FVI pour la culture de l'ananas, partiellement compensée par une forte hausse des superficies en FVI pour la culture du manioc.
- La location demeure le contrat dominant, même si son importance relative se réduit pour les preneurs ; l'augmentation de la location pour la culture du manioc est très forte.
- Les superficies en *abougnon* augmentent chez les tenanciers et restent stables chez les cédants, mais avec une quasi-disparition de ce type de contrat pour l'ananas et un fort développement pour la culture du manioc. Là où ce type d'arrangement existait, le contrat d'*abougnon*-rente pour la culture de l'ananas disparaît, ce qui peut être interprété (a) par la fin de la tension sur le marché du FVI, qui permettait à des cédants d'imposer ce contrat à des tenanciers qui recherchaient en vain des parcelles à louer ; (b) par la perte d'intérêt,

pour les cédants, de ce type de contrat, du fait du risque de mauvais résultat, dans le contexte d'un marché européen plus risqué que par le passé ; (c) par la crainte de certains tenanciers de conflits avec les cédants, en cas de mauvais résultat ; (iv) par un report des producteurs vers la culture du manioc et, de ce fait, à une augmentation du FVI pour cette dernière culture, en location ou en *abougnon*.

- La dynamique de développement de nouvelles plantations arborées impulse une offre de parcelles en cultures associées avec les jeunes plants en FVI.

d) Changement dans les clauses d'un arrangement : modifications des règles de partage du produit ou des charges dans les contrats de métayage ; augmentation de la rente locative ; durcissement ou assouplissement des restrictions sur les investissements (en particulier la réalisation de plantations pérennes) ; évolution dans les modes de sécurisation (recours au contrat écrit, cf section 6).

En Côte d'Ivoire, on a noté l'évolution des prix de location en BCI, dans des contextes de boom ou de crise des cultures concernées (ananas, manioc). Zongo (2001) note qu'à Bodiba (Centre-Ouest), la location était à ses débuts conclue pour une année (autorisant deux récoltes en maïs et riz dans l'année) ; au moment de ses enquêtes, la durée de la location ne couvrait plus que la récolte principale. A Djimini (BCI), le partage par moitié dans les contrats d'*abougnon*-manioc était limité, au début des années 1980, à cette culture et n'incluait pas les cultures vivrières de cycle court (igname, patate douce ou maïs) alors usuellement implantées en premier cycle ou en association (Colin, 1990). Ces cultures disparaissent ensuite en tant que composante standard de l'arrangement, et le produit d'une éventuelle culture de premier cycle est partagé avec le propriétaire (Colin 2008b).

En Ethiopie, Teklu (2004), dans le panorama général qu'il dresse, évoque une pression foncière et une demande de terre en FVI croissantes, se traduisant par une augmentation du niveau des rentes locatives, des conditions de partage des charges et du produit plus avantageuses pour les cédants, un partage désormais étendu aux sous-produits (pailles), ou encore l'imposition de la fourniture d'un prêt pour accéder au contrat.

e) Transfert d'un arrangement existant à de nouvelles cultures, d'autres espaces ou d'autres acteurs.

Au Burkina Faso comme en Côte d'Ivoire, la location s'étend aux bas-fonds ; en BCI le contrat d'*abougnon* passe du manioc à l'ananas ; dans l'ouest burkinabé, initialement seuls les urbains pratiquaient l'achat, avant d'être suivis par les migrants (en particulier de retour de Côte d'Ivoire).

Au Nord-Cameroun, jusque dans les années 1990, les ventes de terres portaient sur les vertisols pour le muskuwaari (sorgho de contre-saison) et les terres proches des cours d'eau pour le maraîchage ; à la fin des années 2000, elles commencent à s'étendre aux parcelles de coton (Sougnabé *et al.* 2011).

f) A l'échelle de la parcelle, il peut y avoir renégociation du contrat, aboutissant à substituer un arrangement à un autre.

Dans le Centre-Ouest ivoirien, les « ventes » antérieures aux migrants sont renégociés sous contrainte en droits délégués, par exemple en n'accordant plus aux migrants le droit de transmettre leurs plantations, ou en exigeant une redevance annuelle correspondant, selon les modalités, à une location ou à un partage de la production (M. Koné 2001). Au Burkina Faso, les cédants imposent parfois le passage, pour une même parcelle, du prêt sans limitation de durée au prêt à durée

déterminée, puis à la location. Au Bénin, « (...) la vente de terrain, comme la mise en gage, se fait rarement en un seul paiement. Ainsi le gage, concédé depuis longtemps, ayant donné lieu à des versements répétés, se transforme en vente définitive par la force des choses, le montant total des sommes versées étant trop élevé pour que le gageur puisse le rembourser et reprendre son champ » (Vallet 1968, cité par Houédété 2004).

Comme dans bien d'autres situations, les dynamiques institutionnelles se font généralement, dans les contextes considérés ici, par « traduction » (Boyer, Orléan 1994), ou encore par « bricolage » (Campbell 1997), avec le passage d'une convention à une autre par glissement, par déformation de la convention initiale (Colin 2002b) – voir les cas des contrats *abusa* au Ghana ou *abougnon* en Côte d'Ivoire. Une des limites cependant des capacités locales d'innovation institutionnelle apparaît cependant lorsque, face à des conditions nouvelles, il manque la capacité à élaborer/adopter/ adapter de nouvelles règles. C'est typiquement le cas, dans certaines régions, pour des « ventes » qui, faute d'être reconnues comme légitimes d'un point de vue local, relèvent de « marchés gris » sans règles, où les comportements opportunistes sont fréquents, et que les systèmes locaux d'arbitrage ont du mal à traiter (Lavigne Delville *et al.* 2003).

Les acteurs des transactions foncières

La littérature reste souvent imprécise quant au profil des acteurs des transactions foncières, les analyses étant par ailleurs évidemment construites autour des catégories faisant le plus sens dans les contextes étudiés. La catégorie des autochtones est ainsi mobilisée dans les situations où les dynamiques foncières sont marquées par l'arrivée de migrants : structurante en Afrique de l'Ouest, elle est absente des analyses mobilisées ici portant sur l'Afrique de l'Est. On note par ailleurs, comme relativement aux thèmes développés jusqu'ici, une absence fréquente de données permettant d'apprécier en termes objectifs (même localisés) le poids de ces différentes catégories.

On peut mettre en avant quelques catégories structurantes :

Origine de l'acteur : autochtone / allogène : national ou étranger, récent ou ancien ; rural (autochtone ou allogène) / urbain.

Statut social : autorités coutumières ; chefs de lignage ; chef de famille (homme, parfois femme) ; chef d'exploitation (pouvant ne pas être un chef de famille) ; dépendant familial hommes (jeunes), femmes.

Genre : homme / femme.

Catégorie socio-économique (non exclusive) : agriculteur familial aisé ou sous contraintes (homme ou femme, d'âge mûr ou jeune) ; entrepreneur agricole (d'origine rurale ou urbaine) ; investisseur-spéculateur ; entreprise (nationale ou étrangère) ; acteur impliqué dans des activités hors exploitation agricole, urbaines (fonctionnaire, cadre du privé, etc.) ou rurales (manœuvre, prestataire de services, activités de transformations, commerce).

Statut foncier du cédant lors de la transaction : gestionnaire d'un bien commun (certaines autorités coutumières), héritier gestionnaire d'un patrimoine foncier familial, propriétaire coutumier (biens propres ou biens hérités gérés de façon privative), chef d'unité de production exploitant des terres sur le patrimoine foncier familial, dépendant familial ayant accès au patrimoine foncier familial ; producteur sans terre localement (PST) ; dépendant familial de PST.

Les catégories mobilisée dans la littérature, comme nouveaux acteur, autochtones, migrants, exploitant agricole, etc. recourent ces diverses « entrées » et recouvrent ainsi de fait des profils extrêmement diversifiés.

Prendre en compte les profils des acteurs est une nécessité absolue pour comprendre les pratiques foncières et envisager leur éventuelle régulation. Il est évident que les risques de rapports déséquilibrés (et donc de conflits latents), d'asymétries informationnelles, de jeux de pouvoir politiques ou économiques, ne sont pas les mêmes lorsque les partenaires de l'échanges sont des acteurs locaux ou lorsque les transactions mettent en rapport acteurs locaux et acteurs allogènes, ou encore lorsque la demande de terre est exprimée par des membres de l'élite nationale (ou par des entreprises étrangères, cas de figure non couvert par cette revue). La forme revêtue par les transactions pourra également différer grandement.

Cédants

Les *autorités coutumières* ont joué un rôle majeur dans la marchandisation de la terre dans certains contextes, comme au Ghana précolonial où des ventes (explicitement complètes) étaient réalisées par des chefs de village. A l'époque coloniale, sous le régime de l'*Indirect rule*, les chefs « suprêmes » étaient les seuls à pouvoir vendre les terres qui étaient sous leur autorité ; une façon pour les chefs de village de contourner le contrôle des « chefs suprêmes » a été alors de développer les cessions avec des contrats de partage de plantation (*abusa tenant*) (Firmin-Sellers 1996; Amanor 2010). Les autorités coutumières ghanéennes continuent à être actives dans les transactions foncières. En ce qui concerne l'Afrique de l'Ouest francophone, les autorités coutumières contribuent aux cessions aux entrepreneurs nationaux dans plusieurs régions, comme le Centre-Est du Bénin, sont ponctuellement impliquées ailleurs, mais n'apparaissent pas comme des cédants majeurs (vente, contrats de plantation, FVI) dans les transactions foncières *marchandes* réalisées ces dernières décennies. Une des raisons est peut-être que les réserves foncières villageoises, non contrôlées par les lignages, se réduisent. Il y a évidemment des exceptions.

Voir Magnon (2012) et Adjilé (2012), pour des cas béninois, Benjaminsen et Sjaastad (2003) dans des cas maliens (voir également Sougnabé *et al.* (2011) relativement à des contextes d'Afrique centrale). Au Burkina Faso, une étude récente (Ouédraogo, 2015) relate le cas d'un chef de village qui a demandé une attestation de possession foncière sur 1287 ha et qui projette déjà de louer ce domaine à 25.000 FCFA l'hectare.

Les « *ainés autochtones* », chefs de lignage détenteurs de réserves foncières et chefs de famille, sont présents, comme vendeurs ou bailleurs – la littérature spécifie rarement ce qui est entendu par famille, segment de lignage (plus ou moins élargi) ou famille « étroite ».

Sur les ventes, pour des observations en Guinée maritime, voir Rey (2011) ; au Burkina Faso, Mathieu *et al.* (2003), Paré (2003), Kaboré (2012); au Bénin, Adjahouéhoué (2013), Angsthelm *et al.* (2010), qui mentionnent, comme vendeurs, des groupes familiaux élargis ; en Côte d'Ivoire, nombreuses références in Colin et Ayouz (2005) ; au Mali, Camara (2015), Benjaminsen et Sjaastad (2003). Ces derniers font référence à l'implication directe des chefs de terre dans les ventes (contextes périurbains où ces autorités ont conservé un contrôle effectif sur le foncier) – ces acteurs avaient cédé 73% des superficies vendues (observations sur 34 transactions). La description qu'ils font (des individus possédant davantage de terres que les autres) suggère que

ces terres ne sont pas prélevées sur le « commun » sur lesquelles s'exerce le « ministère » de ces chefs de terre.

Sur les cessions en FVI, voir sur le Bénin Edja (2003). En BCI Colin et Bignebat (2009) dénombrent 146 chefs de famille sur 183 individus enquêtés cédant en FVI.

Dans les contextes marqués par l'installation d'installations d'*exploitants allogènes* nationaux ou étrangers (comme en zone forestière de Côte d'Ivoire), ces derniers apparaissent non seulement comme acquéreurs de terre (avec un degré variable d'enclassement social), mais également comme vendeurs (vente d'une plantation à l'occasion du retour dans le village d'origine, avec alors toute la question de la nature de la transaction quant à la terre, cf. sections 5.1 et 6.1), cédant en P&P ou en FVI (nombreuses références sur la Côte d'Ivoire, de l'époque coloniale à nos jours).

Une catégorie mentionnée comme cédants dans quelques études récentes est celle des « *(jeunes) héritiers* ».

Selon Camara (2015) (cas portant sur une région cotonnière au Mali), les « jeunes héritiers » de terre sont plus enclins à céder leurs terres en location que les personnes âgées, ce qui renverrait à un changement des mentalités. Colin (2004b), sur la base de données exhaustives à 20 ans d'écart entre 1983 et 2002, met en évidence l'apparition d'un groupe de « bailleurs structurels » dans le village de Djimini-Koffikro constitué dans une bonne mesure de « jeunes héritiers » contribuant fortement (60%) à l'augmentation du volume apporté sur le marché foncier entre 1983 et 2002.

Dans les contextes où la dichotomie autochtone/allogène ne structure pas l'accès à la terre, les cédants en FVI apparaissent dans la littérature comme des *chefs d'exploitation* disposant de trop de terre au regard de leur capacité de travail et dotation en matériel d'exploitation – propriétaires aisés ou au contraire petits propriétaires sous fortes contraintes d'accès aux facteurs de production.

Les analyses portant sur l'Ethiopie proposent une lecture (souvent quantitative) en ces termes, reflétant des situations de tenure inversée et des « locations de détresse » (cf. *infra*) (Lastarria-Cornhiel, Melmed-Sanjak 1999 ; Segers *et al.* 2010). Voir également, avec cette perspective de tenure inversée, Tikabo (2003) sur l'Erythrée, Gebregziabher, Holden (2011) et Holden, Otsuka (2014) sur l'Ethiopie, Lawry (1993) sur le Lesotho, références in Lastarria-Cornhiel et Melmed-Sanjak (1999) sur l'Afrique du Sud, Charmes (1975, 1976) sur Madagascar après la réforme agraire.

La catégorie *dépendants familiaux* (souvent autochtones, parfois devenus citadins) apparaît fréquemment dans les études mentionnant des ventes « cachées », réalisées à l'insu de la famille (section 6).

Sur les ventes, les références sont nombreuses sur la Côte d'Ivoire. Voir par exemple Koné *et al.* (2005) ; Colin, Tarrouth (2016). Ces derniers, ciblant plus spécifiquement les cessions aux cadres, indiquent que 52 des 152 cédants de leur échantillon sont des jeunes, qualifiés de cadets sociaux. Sur le Sud-Ouest du Burkina Faso, voir Dabiré, Zongo (2005), Mathieu (2005), Kaboré (2012). Dans la zone cotonnière de vieille colonisation au Burkina Faso, les vendeurs « *sont le plus souvent des jeunes autochtones qui revendiquent l'appropriation des terres familiales et/ou lignagères et sont désireux d'investir dans de nouvelles activités ou d'acquérir un moyen de déplacement ou de bâtir une maison en dur* » (Mathieu *et al.* 2000). Kaboré (2012) note également que « *l'émancipation relative des cadets par rapport aux aînés et l'éclatement des lignées ou des familles élargies qui s'en*

est suivi concourent à la segmentation des domaines fonciers lignagers et à la revendication par les groupes familiaux restreints des droits d'appropriation sur les terres qui sont passées sous leur contrôle. Ces transformations qui entraînent l'émergence des cadets sociaux comme acteurs fonciers favorisent la multiplication des "vendeurs" ou des cédants potentiels (...) ».

Le constat de Chauveau *et al.* (2006) relativement au Burkina Faso fait également sens en Côte d'Ivoire, en particulier dans le Centre-Ouest et l'Ouest de la zone forestière : « *Au Burkina, les opportunités économiques qu'offrent l'accueil et l'installation des migrants provoquent l'émergence des cadets comme acteurs fonciers. Par le passé, le terroir était divisé entre les lignages autochtones et seuls les chefs de ces lignages pouvaient donner la terre à un migrant. Aujourd'hui, certains vendent des terres familiales à l'insu des aînés, voire cèdent des terres n'appartenant pas à leur famille, ou vendent la même parcelle à plusieurs acheteurs. L'émergence des cadets sociaux, qui constitue une remise en cause du droits d'aînesse et la revendication d'une reconnaissance sociale, se manifeste soit par l'installation de migrants par des personnes non autorisée, soit surtout par la manifestation de plus en plus ouverte d'une opposition aux ventes de terre* ».

L'opportunité d'accéder à la rente foncière active parfois les demandes émanant de dépendants familiaux résidant au village (épouses, enfants de propriétaires) de bénéficier de délégation de parcelles afin de céder ces dernières en FVI.

Dans la seule étude « micro-quantitative » ayant à ma connaissance traité ce point (Colin, Bignebat 2009), 34 des 183 enquêtés cédant en FVI étaient des dépendants familiaux (près de 20 % des cédants, 13 % du nombre de contrats et 10 % des superficies cédées en FVI) – ces cessions étant interprétées comme résultant de faveurs accordées par le chef de famille, et non comme résultant de « droit à la cession » qu'auraient ces dépendants.

La dynamisation des marchés fonciers conduit également dans certaines situations des ayants droit familiaux ayant quitté le village pour s'installer en ville à « réactiver » leurs droits pour se positionner comme cédants et bénéficier d'une rente locative sur des héritages familiaux en indivision, comme en BCI lors du « boom » du marché du FVI au début des années 2000 (Colin 2004b), ou du produit d'une vente, comme au Bénin où un projet aéroportuaire valorise fortement le foncier (Magnon 2012).

Une autre catégorie de cédants en FVI correspond à des *non résidents*. Outre les ayants droit ou dépendants familiaux dont il vient d'être question, il s'agit de propriétaires (ayant hérité ou acheté) qui résident en général en ville et ne s'impliquent pas dans l'activité agricole (Cabanes 1975; Segers *et al.* 2010).

En BCI, sur 183 individus cédant en FVI enquêtés en 2008, 43 étaient non résidents (24 % des cédants et 26 % des superficies cédées en FVI) (Colin, Bignebat 2009).

Les *spéculateurs* apparaissent logiquement en zone périurbaine, comme à proximité de Cotonou.

Adjahouéhoué (2013) évoque les « revendeurs » ayant acheté à prix bas dans une logique spéculative, émanant de diverses catégories socio-professionnelles (cadres de l'administration, professions libérales, commerçants, chauffeurs de taxi, etc.).

Parfois, lors de transactions portant sur de grandes surfaces, qui dépassent les domaines d'une famille ou d'un segment de lignage, le contrat peut être établi par « *la communauté* », avec toutes les ambiguïtés sur

ce qu'est cette « communauté », sur la réalité du consentement à la transaction, sur le devenir des ménages qui exploitaient les espaces cédés²⁰.

Sans qu'il s'agisse toujours de spéculateurs, les *revendeurs* sont généralement des acquéreurs urbains qui cèdent des parcelles précédemment acquises, pour répondre à des besoins de trésorerie ou pour d'autres raisons (zones périurbaines étudiées au Mali par Moussa Djiré lors du programme CLAIMS, cité par Chauveau *et al.* 2006).

Ainsi, dans la région de l'Ouémé au Bénin, des acheteurs urbains ayant acheté des terres et fait des plantations de palmier à huile dans un but d'investissement d'épargne, peuvent revendre leur plantation en cas de besoin monétaire. Il se développe ainsi un « marché secondaire » des plantations, qui peut représenter jusqu'à un tiers des transactions (Lavigne Delville 2017).

Preneurs

Une première catégorie majeure de preneurs, tout particulièrement en Afrique de l'Ouest, est celle des *allogènes, nationaux ou étrangers*.

Dans l'aire cotonnière du Burkina Faso, il s'agit de Mossi venant des plateaux centraux ou (plus récemment) de planteurs installés en Côte d'Ivoire et chassés par le conflit politico-militaire dans ce pays. Ils sont mentionnés tant pour les achats que pour le FVI (Mathieu *et al.* 2003 ; Paré 2003). Mathieu *et al.* (2000) notent que l'achat est, pour les allogènes résidant de longue date, la seule façon de sécuriser leur accès passé à la terre (cf. section 6) ; ils notent également que les locations se pratiquent toujours d'autochtone propriétaire vers un migrant, ancien ou récent, la location étant proscrite entre autochtones, « *sauf sur les terres aménagées (périmètre de Bama) où tout le monde peut louer à tout le monde: autochtone à autochtone, mari à sa femme..., comme si l'aménagement purgeait la terre des significations sociales qui limitent les relations foncières acceptables sur les terres "coutumières"* ».

Au Sud Bénin, les métayers (*lema*-manioc et *lema*-tomate) sont des migrants temporaires venus du plateau adja (Edja 2003).

En Côte d'Ivoire, dans l'enquête réalisée en 2008 portant sur 13 sites, 95 % des parcelles vendues par des enquêtés (essentiellement autochtones) avaient été acquises par des allogènes (essentiellement étrangers) ; 85 % des parcelles prises en location l'étaient par des allogènes (Colin 2008b). Les allogènes (avec l'acception retenue dans ce texte) sont d'autant plus présents comme tenanciers que lorsqu'ils possèdent de la terre, ils tendent souvent à utiliser leurs disponibilités foncières pour planter intégralement ou presque en cultures pérennes et ont recours à la prise en FVI (marchand ou emprunt) pour la production vivrière destinée à l'autoconsommation ou à la vente (Koné 2001b ; Zongo 2001 ; Colin 2008b).

Le terme de *producteurs sans terre* (PST), au sens de « ne possédant pas de terre sur le site d'étude », est rarement mobilisée dans la littérature traitant de l'Afrique de l'Ouest, où on peut penser qu'elle est « subsumée » dans celle de migrants – les autochtones disposant encore, le plus souvent, d'un accès à la

²⁰ Cf. le cas rapporté par G. Kouamé d'un protocole d'accord entre une entreprise et une « communauté » pour un bail emphytéotique sur 1000 ha pendant 60 ans. De tels accords sont beaucoup plus fréquents dans le cas de grandes acquisitions en Afrique de l'Est (Tanzanie, Mozambique, etc.).

terre sur le patrimoine familial ou lignager. Elle a été mobilisée en BCI par Colin (diverses références), mais est surtout présente dans la littérature portant sur l'Afrique de l'Est et Australe (*landlesses*).

En BCI, l'étude exhaustive du village de Djimini-Koffikro (Colin 2004b) permet de mettre en rapport, de façon cohérente, les pratiques de FVI et le statut foncier des acteurs. Sur le marché locatif, la dichotomie « Propriétaires fonciers versus producteurs sans terre (PST) » est pratiquement totale, seul un petit groupe de producteurs propriétaires fonciers, ou de dépendants familiaux de propriétaires, prenant en FVI. En d'autres termes, la demande sur le marché du FVI est alimentée pour l'essentiel par les PST. Ces derniers représentent 82% du nombre d'acteurs prenant en FVI recensés à Djimini et 74% des superficies exploitées en FVI sur le terroir même. La bi-polarisation Ivoiriens versus étrangers sur ce marché est également presque totale (ce qui renvoie aux conditions historiques d'accès à l'appropriation foncière et de la migration à Djimini-Koffikro, cf. Colin, 1990).

Tableau 15. Origine ethnique ou nationale des acteurs du marché du FVI à Djimini-Koffikro (2002)

		Propriétaires et ayants droit familiaux (AF) cédant à bail	Preneurs	
			propriétaires fonciers/AF	PST
Ivoiriens	Groupe Akan	101	14	-
	Ivoiriens du Nord	12	8	10
	Autres Ivoiriens	3	-	-
Etrangers	Burkinabé	5	7	125
	Maliens	2	5	15
	Autres étrangers	1	-	9
Total		124	34	159

Dans les contextes ouest-africains, les *chefs d'exploitation autochtones* n'apparaissent pas dans la littérature comme des preneurs majeurs. Ils peuvent le devenir lorsque les dotations foncières familiales ou les terres héritées ne suffisent plus (sud du Bénin, région de Maradi au Niger, ouest du Burkina Faso) ou dans des processus d'expansion d'unités de production dynamiques (Berry, 1988).

Ils sont par contre largement mentionnés en tant que preneurs en Afrique de l'Est (Ethiopie, Erythrée) ou Australe (Zambie, Malawi, Lesotho) où l'on retrouve le versant « demande » des configurations de tenure inversée évoquées plus haut. Les preneurs apparaissent alors comme des exploitants disposant le plus souvent de terre (mais souhaitant élargir l'assiette de leur unité de production) et surtout de moyens de production dépassant ceux des cédants (Lawry 1993 ; Tikabo 2003 ; Holden *et al.* 2006 ; Segers *et al.* 2010 ; Chamberlin, Ricker-Gilbert 2015).

L'achat est mentionné comme élément essentiel des stratégies d'accumulation foncière pour des autochtones non propriétaires, par Floquet et Mongbo (1998) dans une situation étudiée au Bénin.

Brokensha et Glazier (1973) notent que certains acheteurs en pays Mbeere au Kenya sont Mbeere eux-mêmes, aisés, l'achat visant à pallier la faiblesse de la dotation coutumière.

Relativement à la prise en FVI, la plupart des chefs de ménage enquêtés par Magnon (2012) à Glo-Djibgé (Bénin) avaient recours à la location, en plus des terres lignagères dont ils avaient la jouissance. Paré (2003) mentionne également dans son étude au Burkina Faso quelques autochtones aux faibles disponibilités foncières parmi les preneurs en location.

Quelques études évoquent de façon allusive les *dépendants familiaux* comme preneurs en FVI. Ces dépendants, dans une des rares études quantifiées, apparaissent dans un échantillon de BCI avec un poids nettement plus important que les chefs de famille.

Les dépendants familiaux représentaient l'essentiel des preneurs de terre en FVI dans les groupes familiaux possédant de la terre : 61 sur 94 individus. La prise en FVI par ces dépendants familiaux s'explique évidemment par la contrainte sur la terre sur le patrimoine familial, mais aussi dans certains cas, par la recherche de parcelles de meilleure qualité ou plus proches du village (Colin, Bignebat 2009).

Les *femmes* apparaissent également parfois comme actrices des marchés fonciers en tant qu'acquéreuses grâce à des revenus d'activités non agricoles (de transformation/commercialisation), constituant ainsi des patrimoines fonciers distincts de ceux de leurs maris. La contrainte aux acquisitions foncières par les femmes vient fréquemment de contraintes de financement (Lastarria-Cornhiel 1997), mais aussi des réticences des époux qui voient d'un mauvais œil une telle source d'indépendance – en Ouganda, Bikaako et Ssenkumba (2003) évoquent, pour cette raison, des achats réalisés à l'insu du mari.

Sur les achats par les femmes, voir Pescay (1998) sur le Bénin ; également Adjahouéhoué (2013) qui mentionne 67 femmes sur 248 acquisitions dans le foncier périurbain de Cotonou, ou Floquet et Mongbo (1998), qui évoquent le fait que des femmes achètent de la terre pour l'exploiter, mais aussi dans la perspective de la céder en métayage sur leurs vieux jours. Kevane et Gray (1999) mentionnent des achats de terre par des femmes au Burkina Faso. Au Ghana, 11 % des ménages enquêtés par Dei (1994) dont les responsables étaient des femmes avaient eu accès à la terre par achat ; de 34 à 43 % (selon les groupes enquêtés) des femmes enquêtées par Vellenga (1986) avaient également acheté de la terre (cités par Gray et Kevane 1999). Dans une collection d'études éditées par Wanyaki (2003), des acquisitions par des femmes sont également mentionnées (plus que documentées empiriquement) au Mozambique, au Nigéria, au Cameroun.

Relativement au FVI, les femmes (de toutes origines) sont largement impliquées, en BCI, dans les « prêts contre entretien » dans les nouvelles plantations de palmier et d'hévéa. Zongo (2001) évoque des femmes immigrées louant de la terre à Bodiba (centre-ouest ivoirien) pour y produire maïs et condiments. Dans le contexte de l'Afrique centrale, Sougnabé *et al.* (2011) présentent les femmes et les migrants comme dominant la prise en location.

Les *acteurs urbains* sont assurément ceux des preneurs sur lesquels l'attention s'est le plus portée ces dernières années. Leurs acquisitions ne relèvent pas toujours de transferts marchands, mais on peut essayer d'identifier plus spécifiquement ces derniers. Dans le contexte de l'Afrique de l'Ouest francophone, les acquisitions de terre par les acteurs urbains, et en particulier les élites urbaines, sont mentionnées au Sénégal (transactions marchandes déguisées, Ka 2017), en Guinée maritime, au Bénin, au Burkina Faso et en Côte d'Ivoire. Ces acquisitions peuvent être réalisées à des fins productives comme à des fins spéculatives ou de thésaurisation (section 5).

En Guinée maritime, la marchandisation naissante de l'accès à la terre vient d'une demande émanant d'urbains ayant pour objectif la création de plantations pérennes sur des terres proches des axes routiers (Rey 2011).

Au Sud Mali, Goisard et Djiré (2007) présentent commerçants et fonctionnaires comme les principaux acheteurs dans les trois zones périurbaines qu'ils ont parcourues. Benjaminsen et Sjaastad (2003), également en périurbain, décrivent les acquéreurs (16 transactions sur 34) comme étant généralement des citoyens qui disposent de sources de revenu extra-agricoles (commerçants,

fonctionnaires, entrepreneurs) et souhaitent se lancer dans les activités agricoles, en étant eux-mêmes issus du milieu rural.

Au Burkina Faso, les « nouveaux acteurs » apparaissent sur la scène dans les années 1990. Dans l'étude réalisée par Ouédraogo (2003) dans la province du Ziro, il s'agit d'agents de l'Etat ou du secteur parapublic (45%), de commerçants ou entrepreneurs (19%), de salariés du secteur privé (14%) ou d'hommes politiques (17%). Mathieu *et al.* (2000), Paré (2003) et Kaboré (2012) les mentionnent, également en région cotonnière, comme principaux acquéreurs ; voir également Ouédraogo (2006) relativement au lac Bazèga (avec dans ce cas des acquisitions pour la réalisation de cultures fruitières et maraîchères).

Au Bénin, Bélières *et al.* (2002) évoquent des fonctionnaires et commerçants qui achètent à partir des années 1990 des terres pour y planter du palmier sélectionné. Angsthelm *et al.* (2010) présentent les « investisseurs » comme fonctionnaires (76 % de leur échantillon sur une commune), membres de professions libérales (20 %) ou commerçants (4 %). Adjahouéhoué (2013) les mentionne également. Magnon (2012) décrit l'évolution dans le profil des acteurs urbains. Avant l'annonce du projet aéroportuaire dans la commune étudiée, il s'agissait d'une clientèle citadine plutôt aisée (cadres, commerçants) investissant dans la perspective d'une activité après la retraite. Après cette annonce, les acheteurs urbains sont plus modestes (cadres moyens, agents administratifs, etc.) qui investissent dans des lopins destinées à la construction et non plus à des fins de production agricole.

Dans une étude conduite au Bénin, au Burkina Faso et au Niger par Hilhorst *et al.* (2011), les « agro-investisseurs » nationaux sont essentiellement des fonctionnaires, des hommes politiques, des commerçants, généralement sans expérience agricole – l'acquisition foncière visant parfois une perspective de partenariat avec des compagnies étrangères. Les acquisitions marchandes ne porteraient que sur 43 % des cas (les données présentées ne permettent d'analyser spécifiquement ces dernières). Au Sud Bénin, les terres de plateau, propices à cet usage, sont vendues de longue date aux acteurs urbains pour la réalisation de palmeraies sélectionnées (Lavigne Delville 2017).

En Côte d'Ivoire, l'implication des « cadres » dans l'agriculture de plantation n'est pas un fait nouveau mais depuis les années 2000, la dynamique d'acquisitions foncières par les élites urbaines ivoiriennes a pris la forme d'un recours généralisé au marché foncier. Dans une étude réalisée à une échelle nationale, Colin (2008) note que les élites ivoiriennes apparaissent comme les nouveaux acteurs dans les achats-ventes. Sur tous ces sites, la dynamique serait très récente (depuis 2005) et est mise en rapport avec l'essor de l'hévéaculture. Colin (2008), Colin et Ruf (2011) évoquent également le rôle des cadres dans le développement du contrat P&P. Ruf (2011) décrit l'engouement des cadres pour la terre à partir d'observations dans un village abbey où ils affluent à partir de 2005 pour acheter de la terre. Outre les cadres au profil « classique » (avocats, juges, préfets, comptables, cadres des ministères et des sociétés hévéicoles), l'auteur identifie deux types d'acteurs qui jouent un rôle central dans le processus de concentration foncière dans le cas étudié : les militaires (la crise militaro-politique offrant des opportunités d'enrichissement « hors-solde »), et les cadres des institutions régulant le marché du cacao, la pseudo libéralisation permettant à ces derniers de capter une partie des revenus du cacao.

L'étude la plus détaillée reste à ce jour celle de Colin et Tarrouth (2016), sur base des investigations de terrain de G. Tarrouth ciblées spécifiquement sur l'accès à la terre à travers le marché,

essentiellement dans la perspective de créer une plantation d'hévéa. Les acquéreurs y sont distingués sur la base d'une typologie professionnelle simple : (i) « petits cadres » : personnes ayant un rôle d'exécutant dans une organisation (entreprise, administration) : sous-officier, instituteur, etc. ; (ii) « cadres moyens », renvoyant à des professions intermédiaires : officiers subalternes, professeurs de l'enseignement secondaire, etc. ; (iii) « grands cadres » : personnes occupant une position importante dans la hiérarchie d'une organisation (officier supérieur, directeur d'administration publique ou d'entreprise privée, professions libérales, entrepreneurs, commerçants, hommes politiques. Tous les acquéreurs sont ivoiriens et non autochtones. Dans leur échantillon, les « grands cadres » dominent largement, en termes de nombre de transactions et de superficie. Les acquéreurs ont dans leur grande majorité (82 sur 100) un niveau d'éducation supérieure. Les arrangements institutionnels identifiés sont l'achat, le P&P (avec partage de la plantation) et la location à long terme avec paiement intégral *ex ante* de la rente. L'achat domine largement, avec 82 % des transactions et 85,5 % des superficies.

Dans une série de textes récents, Jayne *et al.* (2014), (Sitko, Jayne 2014), Jayne *et al.* (2015), Sitko et Chamberlin (2015), Anseeuw *et al.* (à paraître), portant sur le Ghana, le Kenya, le Malawi et la Zambie, évoquent le développement rapide d'une classe d'exploitants « moyens », possédant entre 5 et 100 hectares. Ces exploitants sont dans leur grande majorité (de l'ordre de 60 %) des hommes résidant en milieu urbain, souvent fonctionnaires, qui accèdent à la terre à travers le marché foncier ou des dotations par les autorités coutumières ou l'Etat (données générales non différenciées). En Zambie, pour laquelle des données portant sur les achats-ventes sont présentées, les acquéreurs urbains concernés ont eu accès à la terre par achat dans 42 % des cas où la terre est titrée, et dans 14 % pour les terres non titrées (outre alors 12% de location) (Sitko, Jayne, 2014). Sur les achats par des urbains, voir également Brokensha et Glazier (1973) sur le Kenya, Holden *et al.* (2006) sur le Malawi (des locations par des urbains, pour produire du maïs, sont également notées dans ce dernier cas).

Courtiers fonciers

L'émergence d'intermédiaires fonciers, courtiers œuvrant (en général comme une activité d'appoint) à faciliter les transactions, est observée dans les contextes les plus divers, tout particulièrement lors d'achats réalisés par les acteurs urbains (Goislard, Djiré 2007 ; Angsthelm *et al.* 2010 ; Graf 2011 ; Hillhorst *et al.* 2011 ; Sougnabé *et al.* 2011 ; Kaboré 2012 ; Colin, Tarrouth 2016), ainsi parfois que pour la location (Camara 2015). Ce type de pratique tranche avec les transactions intervenant entre acteurs « villageois », pour lesquels les réseaux sociaux (le capital social) jouent un rôle certain, mais sans cette « semi-professionnalisation » de l'intermédiation. Cette dynamique mériterait des investigations intensives ciblées, qui à ma connaissance n'existent pas à ce jour.

Trois profils peuvent être distingués parmi les intermédiaires : (i) des autochtones – l'autochtonie du courtier est vue par certains acquéreurs comme une garantie et une source de sécurité (Adjahouéhoué 2013) ; il s'agit parfois d'originaires des villages résidant en ville ; (ii) des agents de l'administration, techniciens agricoles, commerçants, transporteurs, etc. qui du fait de leurs activités professionnelles ont l'occasion de parcourir les régions concernées et ont noué des relations avec les populations locales ; (iii) des agents immobiliers, sur les sites ruraux très attractifs pour les acquéreurs urbains, ou des promoteurs immobiliers réalisant des opérations de lotissement en zones périurbaines, au Sénégal, dans les Niayes (Ka 2017), au Mali (Benjaminsen, Sjaastad 2003), Au Burkina Faso (Koudougou 2017), au Sud Bénin, où des sites

internet sont même dédiés au marché foncier et où les utilisateurs de certains réseaux de téléphonie mobile reçoivent des offres de parcelles urbaines ou rurales à vendre, en fin d'appel (Lavigne Delville 2017). En Côte d'Ivoire les promoteurs immobiliers sont également très actifs en zone périurbaines, mais on ne dispose pas encore de publications sur cette dynamique.

Hors cas des agents immobiliers, l'activité des intermédiaires est informelle. Ils apportent leur connaissance de l'offre potentielle, voire la stimule : identification des sites où des terres seraient disponibles, des cédants potentiels, information sur les conflits en cours ou les risques de conflits. Ils facilitent les négociations et peuvent être impliqués comme témoins de la transaction. Ils offrent parfois ensuite leurs services pour la mise en valeur de la terre acquise (recrutement de manœuvres, supervision de travaux, etc.). Certains, du fait de leurs relations avec l'administration, interviennent également dans la formalisation de la transaction (section 6).

Dans la commune de Djidja au Bénin, 80% des acquisitions se feraient avec intervention d'un intermédiaire (Angsthelm *et al.* 2010). Au Bénin également, Magnon (2012) note l'évolution du profil des intermédiaires : avant l'annonce du projet aéroportuaire, les quelques acquisitions par des urbains impliquaient comme intermédiaires des autochtones résident in situ (généralement scolarisés), contre des honoraires symboliques. Avec l'explosion ultérieure des transactions, on trouve toujours des autochtones, résidents mais également des autochtones non-résidents (agents administratifs, cadres moyens, jeunes émigrés ruraux exerçant des « petits boulots ») et des non-autochtones (mêmes profils, mais également des animateurs agricoles, petits commerçants, revendeurs, chauffeurs, etc., qui, du fait de leurs activités, sont régulièrement présents dans l'arrondissement).

En milieu périurbain au Mali (Koutiala), Benjaminsen et Sjaastad (2003) estiment que près du tiers des transactions font intervenir un intermédiaire.

En Côte d'Ivoire, les cadres acquéreurs de terre mobilisent leurs réseaux personnels dans l'accès à la terre, depuis le choix du site jusqu'à l'acquisition de la parcelle. Ils mobilisent également aussi des « démarcheurs » rémunérés (50 transactions sur 150 documentées). Sur 16 démarcheurs sur lesquels des informations ont pu être collectées, huit étaient des jeunes autochtones (souvent de retour de la ville), deux, des agents du ministère de l'Agriculture, deux, des planteurs villageois et quatre, des démarcheurs urbains (Colin, Tarrouth 2016).

Des rémunérations de l'ordre de 5 à 20 % de la valeur de la transaction sont parfois indiquées (lorsque l'intermédiation ne se fait pas sur un registre personnel, les gestes de reconnaissance restant symbolique) (Benjaminsen, Sjaastad 2003 ; Magnon 2012 ; Adjahouéhoué 2013 ; Colin, Tarrouth 2016), ou correspondant à une somme fixe par hectare (de 5.000 à 40.000 FCFA/ha dans des cas mentionnés par Colin et Tarrouth). Il arrive également que l'intermédiaire se rémunère en jouant sur la différence entre le prix négocié avec le vendeur et celui négocié avec l'acheteur (Benjaminsen, Sjaastad 2003 ; Sougnabé *et al.* 2011) ; à Madagascar les courtiers (*mpanera-tany*) s'aménagent également une marge, « le mangé » (Di Roberto 2017). Selon la situation, le coût de l'intervention de l'intermédiaire est assumé par le vendeur ou l'acquéreur.

Transferts marchands intrafamiliaux

Une configuration particulière de relations entre preneurs et cédants mérite attention : les transactions marchandes au sein même des groupes familiaux. Le principe d'un « droit de préemption », voire d'un

« devoir d'acquisition » par un parent, lorsqu'une parcelle est mise en vente pour des besoins pressants de numéraire, est parfois mentionné dans le cas de transactions touchant des terres familiales ou lignagères. Les transactions intrafamiliales ne sont pas inconciliables avec une détermination des prix par les valeurs de marché, mais leur raison d'être (et parfois leurs conditions de réalisation) renvoie à l'enchâssement social du rapport au foncier.

Amanor et Diderutuah (2001) et Amanor (2010) décrivent, dans des situations étudiées au Ghana, une contractualisation explicite des rapports fonciers (et de travail) intrafamiliaux. Amanor (2010) parle en la matière de sapes de l'économie morale familiale. L'hypothèse d'une telle contractualisation, testée explicitement en BCI, y a été infirmée (Colin, Bignebat 2009).

Au Sud Bénin, Edja (2003) identifie des locations intrafamiliales, avec un même niveau de rente que les autres locations, mais avec des facilités de paiement (versement progressif). La cession en location est alors vue comme une aide du preneur au cédant, « afin de le "sauver" du piège de la mise en gage de terre ». Edja interprète donc ces rapports intrafamiliaux dans une perspective plus positive qu'Amanor, comme « œuvrant au raffermissement des liens familiaux dans un contexte où l'accès à la terre de culture et au crédit sont des problèmes majeurs ».

Segers *et al.* (2010) identifient également en Ethiopie de telles cessions intrafamiliales pour le métayage, entre parents et enfants devenus indépendants, alors sans le « droit d'entrée » (*mewgaya*) autrement demandé au preneur.

A Madagascar, Cabanes (1975) et Charmes (1975, 1976) évoquent le métayage intrafamilial (dans 30 % des contrats documentés par Charmes), aux conditions du marché. Le métayage entre parents intervient alors comme une forme de pré-héritage. Lorsque la pratique est de courte durée, elle relève de l'entraide.

Dans une commune des hautes terres de Madagascar, 57% des transactions réalisées entre 1960 et 2010 l'ont été en intrafamilial : dans 35% des cas dans la famille proche (parents, enfants, frères et sœurs, oncles et tantes du couple enquêté), dans 22 % dans un cadre familial plus large. Il arrive que les ventes se fassent à un prix inférieur à celui du marché ; elles correspondent alors à des ventes « de façade » visant à sécuriser un transfert intergénérationnel définitif réalisé du vivant des parents – un achat de terre aux parents étant moins contestable de la part des autres ayants droit qu'une donation. Hormis ces cas particuliers, la grande majorité des transactions conduites dans le cadre familial est réalisée au prix du marché. Le principe d'exo-inaliénation de la terre qui caractérisait par le passé la société *merina* est tombé en désuétude et la vente hors du cadre familial d'une terre héritée est socialement tolérée, à condition que l'héritier respecte certaines règles : les frères et sœurs du vendeur doivent être informés du projet de vente et, si aucun membre de la famille n'a les moyens d'acheter la parcelle, elle pourra être proposée dans un cadre social élargi (famille éloignée, relations amicales, autres villageois). Pour autant, garder les « terres des ancêtres » aux mains de membres de la famille reste important dans les esprits et contribue à expliquer ces transferts intrafamiliaux. Par ailleurs, les membres de la famille constituent un *pool* d'acheteurs potentiels facilement mobilisables, avec de surcroît de meilleures chances pour le cédant de pouvoir racheter la terre si l'occasion se présente (Boué, Colin 2015).

Logiques de participation aux marchés fonciers

Contribuer à la réflexion sur les politiques publiques quant à une éventuelle régulation des marchés fonciers suppose de s'interroger sur les logiques qui président à la participation des acteurs à ces marchés en tant que preneurs ou cédants, avec tel ou tel type d'arrangement institutionnel.

Les analyses qui suivent ne traiteront pas du cas des arrangements correspondant à des rentes en travail, dont la logique est évidente : pour le preneur, ils évitent le débours d'une location et le partage du produit du métayage. Pour le cédant, un tel arrangement représente une économie de travail et donc d'un éventuel débours pour rémunérer des manœuvres ; ils peuvent également permettre de bénéficier d'un apport de fertilisant, dans le cas de certaines cultures associées à la plantation du cédant.

Achats-ventes

Ventes

La vente peut renvoyer à des logiques très différentes dans leurs natures et leurs implications en matière de développement.

a) La vente de terre peut correspondre à un retrait délibéré de l'activité agricole, dans une logique de départ à la retraite, d'émigration en ville ou à l'étranger. Cette logique est mentionnée dans le contexte des économies de plantation villageoise ayant impliqué des allogènes, les ventes intervenant lors du retour dans le village d'origine, si les plantations ne sont pas reprises par un parent. De nombreuses ventes « cachées » réalisées par de jeunes dépendants familiaux en Côte d'Ivoire (section 6) visent à financer un projet urbain.

Une analyse diachronique exhaustive des ventes réalisées dans un contexte d'une ancienne zone pionnière en BCI montre que les ventes ont été essentiellement impulsées par le départ de planteurs pionniers, rentrant dans leur village d'origine sur leurs vieux jours – le marché foncier, largement ouvert à la fin de la phase pionnière, se refermant presque totalement une fois disparue la génération des pionniers (Colin, Ayouz 2005).

b) Une cession est qualifiée de vente de détresse lorsqu'elle ne relève pas d'un projet mais constitue l'unique moyen d'obtenir les liquidités nécessaires pour parer à un choc²¹ (perte de production agricole d'autoconsommation, problèmes majeurs de santé, etc.) dans des contextes de défaillance des dispositifs publics ou privés d'assurance, de sécurité sociale ou de crédit. Ce type de transaction pose clairement des questions d'équité (section 7). Dans certains contextes, ces ventes alimentent la dynamique du marché de l'achat-vente – voir en particulier André et Platteau (1998b) sur le Rwanda.

Des ventes de détresse sont mentionnées au Bénin (Pescay 1998 ; Houédété 2004), au Mali (Floquet, Mongbo 1998 ; Goislard, Djiré 2007). En Côte d'Ivoire, elles ne semblent pas avoir revêtu une importance déterminante (Colin 2008b), même si des périodes de crise économique ont pu parfois y conduire (dans le cas de la région d'Oumé, voir Zongo 2001 ; Chauveau 2006). Sur 53

²¹ L'appréciation de ce qui constitue une vente de détresse reste subjective, hors situations de détresse radicale. La littérature mentionnant de telles ventes ne précise généralement pas la situation affrontée par les cédants.

ventes à des cadres pour lesquelles l'information sur la logique de la cession était disponible, 8 pouvaient être interprétées comme relevant d'une vente de détresse (Colin, Tarrouth 2016).

c) Des ventes sont réalisées dans l'objectif de réaliser le capital foncier à une fin ou à une autre.

- Il s'agit parfois de financer des dépenses sociales importantes non interprétables en termes de réaction à un choc : mariage (Hecht 1985 ; Paré 2003), cérémonies funèbres (retournement des corps, à Madagascar, Boué, Colin 2015), construction ou l'amélioration de l'habitat (Floquet, Mongbo 1998 ; Kaboré 2012 ; Colin, Tarrouth 2016), scolarisation (Brokensha, Glazier 1973 ; Ruf 1982 ; Dozon 1985 ; Paré 2003 ; Angsthelm *et al.* 2010).
- Lorsque des contraintes s'exercent en termes de force de travail familiale disponible et/ou de trésorerie, la vente d'une partie des disponibilités foncières peut permettre le financement de l'exploitation directe d'une autre partie de ces disponibilités, par exemple finançant l'emploi de manœuvres rémunérés en numéraire (Hecht 1985).
- La vente de terre peut répondre à une logique de diversification productive nécessitant une mise de fonds ; le produit de la vente est alors réinvesti dans l'activité non agricole, commerce le plus souvent (Paré 2003 ; Angsthelm *et al.* 2010 ; Kaboré 2012).
- La vente peut être nécessaire pour rembourser une dette (Paré 2003, voir également des cas instructifs présentés par Adjilé (2012) au Sud Bénin), et est souvent le terme d'une mise en gage impossible à rembourser. Elle peut même être réalisée pour payer des frais de justice induits par un litige foncier (Brokensha, Glazier 1973) ; Adjilé décrit un cas de vente par une collectivité villageoise à un acteur urbain, rendue nécessaire par les coûts de procédures judiciaires (cette dynamique de ventes contraintes par des frais de justice a été décrite dans le contexte de l'Algérie coloniale du 19^{ème} siècle).
- La vente est parfois réalisée pour l'acquisition de biens de consommation : moto, voiture.
- La cession de terre dans une perspective d'achat foncier vise parfois (quelques rares cas mentionnés dans la littérature) à améliorer qualitativement ou quantitativement le patrimoine foncier : vente d'une parcelle non inondable pour achat d'une parcelle inondable sur un terroir rizicole (Sougnabé *et al.* 2011), vente de terres périurbaines de forte valeur pour acquérir des terres plus éloignées mais moins chères (Holden *et al.* 2006).

d) Peut intervenir une logique d'aubaine, avec la capture de la rente foncière...

- dans les contextes de frontière agricole où s'exprime une forte demande de terre par des nouveaux venus, et où les cédants ont la perception d'une abondance de la ressource foncière...

Dans le contexte ivoirien du Centre-Ouest ivoirien et de l'Ouest des années 1960-70, les terres étaient d'autant plus facilement cédées qu'elles étaient perçues comme une ressource abondante dont on n'avait pas l'utilité immédiate et dont on pouvait ainsi tirer un profit facile (Paulme 1962; Léna 1981; Lesourd 1982; Chauveau, Richard 1983). Chauveau et Richard (1983:75), évoquant le cas de Bodiba, en pays gban, dans les années 1970, notent également : « (...) *devant la hausse de la "valeur" du sol, [les autochtones] ont préféré vendre massivement plutôt que de mettre en culture. Ces ventes ne sont pas forcément conjoncturelles, c'est-à-dire liées à des besoins momentanés de liquidité ("dots", funérailles ...); elles sont systématiques : on voit d'année*

en année les mêmes planteurs céder des portions de forêt, s'assurant ainsi une sorte de rente foncière annuelle » ;

- ... ou à l'inverse dans les contextes de forte pression foncière avec explosion des prix, comme dans les contextes périurbains,
- ou encore, en zone rurale, lorsque la demande d'acteurs urbains portant sur des superficies importantes se traduit par des offres de fortes sommes (même si la valeur d'acquisition reste faible lorsqu'elle est rapportée à l'hectare) (voir par exemple Lavigne Delville 2017 sur le Sud Bénin, mais cette logique joue dans bien d'autres contextes).

e) La vente peut répondre à une stratégie visant à anticiper le risque d'être dépossédé de la terre :

- politiques publiques (ou slogans politiques) du type « la terre à celui qui la travaille », qui créent une incertitude sur la pérennité des droits fonciers des autochtones (voir les analyses *supra* sur la marchandisation de la terre en Côte d'Ivoire ; sur le Burkina Faso, Graf 2001) ;
- risque d'expropriation, en zone périurbaine tout particulièrement (Benjaminsen, Sjaastad 2003 ; Houédété 2004 ; Holden *et al.* 2006 ; Goislard, Djiré 2007) ;
- cessions de terres faisant l'objet de litiges entre villages : cas classique en Côte d'Ivoire, encore identifié récemment relativement aux acquisitions foncières de cadres (Colin, Tarrouth 2016) ;
- conflits socio-politiques avec risque « d'arrachage » des terres. En Côte d'Ivoire, Ruf (2011) évoque, dans les années 2000, les ventes de terre en pays abbey par des planteurs burkinabé dont les droits fonciers étaient remis en cause par les jeunes autochtones, dans le contexte de la crise politico-militaire initiée en 2002 ;
- vente par un individu prévoyant de quitter le village, du fait de la crainte de voir la terre inexploitée saisie par des proches ou par le chef du village, faute de mise en valeur (Sougnabé *et al.* 2011).

f) Les ventes réalisées par des autorités villageoises peuvent être motivées par les attentes à l'égard des acquéreurs, vus comme des promoteurs potentiels du village lorsqu'il s'agit de membres de l'élite urbaine (facilitation d'accès aux infrastructures publiques du fait de leur capital social, investissement dans des réalisations collectives comme la construction d'écoles ou de dispensaires, la réalisation de forages, création d'emploi) (Graf 2011 ; Hilhorst *et al.* 2011 ; Kaboré 2012 ; Colin, Tarrouth 2016).

g) La vente est parfois un moyen de gérer l'héritage en sortant de l'indivision, en cas de conflit ou lorsque le patrimoine, trop réduit pour être partagé entre les ayants droit, vendu, en étant parfois racheté par l'un de ces derniers (Angsthelm *et al.* 2010 ; Boué, Colin 2015 ; Lavigne Delville 2017).

Achats

a) Les achats de terre peuvent avoir (ont souvent) comme objectif la constitution d'un capital foncier productif, avec ainsi une perspective sécurisée de production et d'investissement sur le long terme, et la disparition des contraintes liées à des modes d'accès à la terre non pérennisés (comme l'interdiction de plantation d'arbres dans les contrats de FVI ou à travers certains modes coutumiers d'accès à la terre) (Paré 2003; Dabiré, Zongo 2005; Magnon 2012; Colin, Tarrouth 2016).

b) Peut intervenir également une logique de constitution d'un patrimoine familial transmissible à la génération suivante.

c) Les acquisitions peuvent être faites à des fins spéculative ou de prestige, en particulier par des acteurs urbains (Brokensha, Glazier 1973 ; Haugerud 1983 ; Platteau 1996) – la dimension spéculative est bien présente, dans la littérature revue, dans des contextes périurbains maliens ou béninois (cf. section 7).

d) L'achat de terre peut viser à sécuriser un transfert foncier antérieur réalisé dans un cadre coutumier (Pescay 1998 ; Mathieu *et al.* 2004 ; Bologo 2005 ; Mathieu 2005 ; André 1996).

e) Les acquisitions par des femmes permettent de se défaire des contraintes d'accès et de transfert coutumiers, comme cela est rapporté par Gray et Kevane (1999) en Ouganda, en Tanzanie et surtout au Ghana.

f) Joue parfois aussi un objectif de maintien de la terre dans le patrimoine familial, lorsqu'une cession doit avoir lieu pour un cas de force majeure et que l'acquisition par un membre de la famille évite la sortie de la parcelle des terres contrôlées par des membres de la famille (comme à Madagascar, cf. *supra*).

g) Dans des contextes où les dispositifs d'épargne sont inexistantes ou jugés incertain, l'achat d'une parcelle peut être une forme de thésaurisation provisoire, la revente étant d'emblée prévue (Di Roberto 2017).

Notons que dans les situations étudiées, l'acquisition foncière pour permettre l'accès au crédit par la mise en garantie du titre de propriété n'a pas été documentée, ce qui est à mettre en rapport avec le manque généralisé de dispositifs de crédit agricole formel, et avec l'absence fréquente de titre.

Faire-valoir indirect : location & métayage

Cessions en FVI

Les déterminants de l'offre sur le marché du FVI renvoient d'une part, aux déterminants du choix de céder en FVI, quel que soit l'arrangement institutionnel considéré (cette section), et d'autre part, aux déterminants du choix contractuel entre location et métayage (section 5.5).

L'ajustement des facteurs de production (typiquement terre et travail, mais aussi d'autres facteurs, tels que la traction attelée ou les prestations de services mécanisés, les intrants monétaires, la maîtrise technique et/ou commerciale) joue alors un rôle central. L'analyse du marché du FVI renvoie ainsi à l'environnement de marché dans lequel se déroule l'activité agricole, et notamment aux imperfections qui émaillent le fonctionnement de ces marchés. La gestion du risque peut jouer également un rôle important (Colin, Bouquet à paraître).

a) La première logique de cession en FVI est l'accès à la rente foncière. Cet accès peut être structurel : possesseurs de terre non résidents ou engagés dans des activités hors exploitation agricole (Houédété 2004 ; Segers *et al.* 2010) ; individus ou famille disposant de réserves foncières importantes (Lavigne Delville *et al.* 2003) ; propriétaires âgés sans aide familiale (Edja 2003) ; propriétaires disposant de trop peu de terre, cédant ces dernières en FVI et s'employant comme manœuvre (Holden *et al.* 2006), ou ne disposant pas de l'équipement nécessaire à la mise en culture (attelage par exemple) (Lawry 1993) ; cession de parcelles jugées peu intéressantes par le propriétaire : éloignées, demandant un équipement d'irrigation (alors apportée par le tenancier), érodées, peu fertiles (Teklu 2004 ; Segers *et al.* 2010).

La cession en FVI peut aussi être plus conjoncturelle : location par un attributaire de terre sur un périmètre irrigué faute de pouvoir payer la redevance en eau (Coulibaly, Belières 2006 ; Ka 2017) ; cession pour répondre à un manque conjoncturel de force de travail familiale ou à un besoin conjoncturel de numéraire à travers une location (multiples références) (Lavigne Delville *et al.* 2003), ou encore pour financer des

achats d'intrants agricoles (Holden *et al.* 2006) ; cession pour assurer une rotation culturale sur ses propres parcelles (cf. *infra*).

b) Les locations de détresse sont fréquemment mentionnées dans la littérature. Elles visent à accéder rapidement à des liquidités pour faire face à un choc (lorsque la location est réglée en début de contrat). Lorsque les besoins en liquidité sont importants, la location de détresse peut se traduire par une cession sur plusieurs années, avec paiement anticipé. La location de détresse permet de résoudre à court terme une contrainte majeure. Elle peut porter sur une fraction seulement du patrimoine foncier, et n'implique pas une décapitalisation foncière, à la différence des ventes de détresse.

Dans une situation éthiopienne, Segers *et al.* (2010) notent que les locations de détresse, peu fréquentes par le passé, se développent en réponse à l'incapacité de remboursement de microcrédits. Ils soulignent que cette logique offre une alternative aux analyses qui mettent en évidence, en Ethiopie, des corrélations entre accès au crédit et cession en FVI, interprétées comme assurant une meilleure capacité des tenanciers à prendre de la terre en location.

c) Une logique de mise en adéquation des facteurs de production, en fonction de contraintes qui se posent sur des facteurs autres que la terre – cette logique s'exprime tout particulièrement lors de cession en métayage (cf. *infra*). Ces contraintes renvoient aux conditions de fonctionnement des marchés pour ces facteurs, ainsi qu'aux implications de la monétarisation du procès de production. Le FVI peut alors s'analyser comme une alternative face au FVD avec recours au marché pour chacun des facteurs considérés. Ces marchés peuvent être absents ou imparfaits, porteurs de rationnement ou de coûts de transactions. Le recours aux marchés des facteurs peut également être restreint par des contraintes de liquidité dans des contextes de rationnement du crédit (Teklu 2004).

En BCI, dans le contexte étudié par Colin et Bignebat (2009), une contrainte en travail familial pourrait potentiellement être compensée par l'emploi de manœuvres (annuels, semestriels, journaliers ou contractuels), mais interviennent alors les contraintes de financement et les coûts de transaction sur le marché du travail : difficulté de trouver des manœuvres annuels ; crainte de ne pas trouver des manœuvres temporaires (journaliers ou contractuels) au moment opportun ; et surtout du souci de se décharger d'un contrôle des manœuvres, avec comme discours général « Il faut surveiller les manœuvres alors que les *abougnons* travaillent bien ». De ces différents déterminants, qui ne sont pas exclusifs, l'élément fort ressortant des investigations reste la contrainte de trésorerie. Dans un contexte généralisé de contraintes sur le travail familial, d'imperfections du marché du travail rémunéré et de contrainte de financement, la cession en FVI prend tout son intérêt (conjoncturellement) lors des reconversions de vieilles plantations caféières ou cacaoyères, ou de brousse, en plantations d'hévéa ou de palmier.

En Erythrée, l'absence d'un marché de location d'attelage pour les travaux de préparation du sol contraint les acteurs qui disposent de terre mais sont dépourvu d'attelage de la céder en FVI (Tikabo 2003).

La cession en FVI, dans le cas du métayage, peut avoir pour objectif de bénéficier de l'expertise du tenancier – comme au Bénin pour le contrat *lema*-tomate (Edja 2003), où les cédants disposent du capital nécessaire à l'exploitation intensive mais manquent des savoir-faire nécessaires à la réussite de cette culture.

d) On retrouve, comme pour les ventes, une possible dimension intrafamiliale des cessions en FVI, lorsque ces dernières (souvent avec un contrat de métayage) assurent un accès à la terre aux enfants arrivés à l'âge adulte et démarrant une activité agricole indépendante (Boué, Colin 2013).

e) La cession en FVI pour sécuriser les droits sur la terre est utilisée par certains acteurs non résidents (ou sur le départ) non seulement pour en tirer un revenu, mais également pour sécuriser leurs droits en évitant une mainmise sur la terre par des membres de la famille (Edja 2003 ; Magnon 2012).

Dans le cas béninois étudié par Magnon (2012), la cession en FVI est un « marqueur » du statut foncier non seulement pour les jeunes autochtones migrants, mais aussi pour les « étrangers » non résidents qui ont acheté la terre et ne l'exploitent pas encore. Avant l'annonce du projet aéroportuaire qui a conduit à une forte valorisation du foncier, ces terres étaient prêtées sans condition aux membres des lignages vendeurs ; depuis cette valorisation, elles sont cédées en FVI pour éviter un risque de spoliation.

f) Sur plusieurs sites étudiés dans le cadre du programmes CLAIMS (Sud Bénin, Centre-Ouest ivoirien), la cession en location par les autochtones se diffuse comme alternative aux affectations de terre avec contrepartie symbolique, on l'a vu, mais aussi comme dispositif visant à *réaffirmer les droits lignagers sur la terre* et limiter les risques de revendication d'appropriation des terres par les preneurs (Lavigne Delville *et al.* 2003).

Prise en FVI

A la différence des achats de terre, la prise en FVI obéit exclusivement à une logique d'accès au foncier pour la production agricole.

a) Il s'agit très généralement d'étendre le foncier exploité. Deux profils de tenanciers (qui se positionneront différemment dans les choix contractuels) émergent : (i) des tenanciers aisés sous contrainte foncière au regard de leurs moyens de production. Lorsque la production est conduite en culture attelée, la prise en FVI permet d'ajuster les superficies cultivées à la capacité de travail avec l'attelage ; (ii) des PST ou petits propriétaires sous contraintes relativement à leurs ressources productives non foncières (trésorerie, équipement), qui prennent en métayage en profitant des apports du cédant ou, alternativement, s'emploient comme manœuvres.

Sur les hautes terres de l'Ethiopie du sud, Teklu et Lemi (2004) montrent formellement que la demande de terre en FVI est positivement liée à la disponibilité d'un attelage (voir également Segers *et al.*, 2010).

b) Le besoin de rechercher des terres en FVI pour la production vivrière peut venir d'une stratégie d'occupation par les cultures pérennes du sol possédé.

Chauveau (1997) et Zongo (2001) notent que dans le Centre-Ouest ivoirien, la pratique du « louage » permet à la majorité des immigrants d'utiliser les réserves foncières dont ils disposent pour le cacao ou le café, la production vivrières étant reportée sur des parcelles prises en FVI. En BCI, sur 328 propriétaires fonciers enquêtés en 2008, 116 (35 %) affichaient une stratégie de plantation intégrale en palmier ou en hévéa (au moment des enquêtes, 39 % des patrimoines fonciers portaient d'ores et déjà des cultures pérennes sur plus de 70 % de leur superficie) ; selon ces acteurs, la prise en FVI devait assurer l'alimentation du groupe domestique ou permettre une production vivrière marchande (Colin, Bignebat 2009).

c) La prise en FVI peut obéir à une logique d'adéquation des types de terre exploitée (localisation, rotation culturale, état phytosanitaire, accès à l'irrigation) : prise en FVI pour mettre en jachère sa propre terre (Edja 2003 ; Houédété 2004), ou recherche, via le FVI, de parcelles plus fertiles que les terres possédées (Segers *et al.* 2010).

Contrats de plantation

Ce type de contrat repose fondamentalement sur la complémentarité entre (i) la capacité en travail et/ou techno-économique d'un exploitant (sous contrainte foncière) à créer une plantation pérenne et (ii) les disponibilités foncières d'un propriétaire n'ayant pas les moyens ou le désir de s'investir dans la création d'une plantation. Colin et Ruf (2011) identifient deux facteurs qui se combinent pour expliquer l'essor du P&P en Côte d'Ivoire forestière (paragraphe suivants tirés de ce texte ; voir également Kouamé, 2012 ; pour des analyses convergentes au Ghana : Amanor, Diderutuah 2003 ; Amanor 2010 ; Ruf 2011) :

En premier lieu intervient le jeu des contraintes sur le financement, le travail et l'expertise technique. De façon structurelle, les planteurs autochtones font face à une contrainte de financement et à un manque de main-d'œuvre familiale (du fait en particulier d'une stratégie déjà ancienne de scolarisation). Les allogènes (tout particulièrement les étrangers) disposent, eux, d'un accès privilégié au réservoir de main-d'œuvre dans leurs villages d'origine et font preuve d'un fort dynamisme productif. Dans ce contexte, un contrat de plantation est la meilleure option pour un acteur disposant encore de réserves foncières : il évite l'investissement en travail familial qui aurait été nécessaire à la création d'une plantation et à son entretien jusqu'à l'entrée en production. L'option alternative de recourir à du travail rémunéré se heurte à la contrainte de financement et aux coûts de transaction sur le marché du travail. Ce type de contrat permet le cas échéant au cédant de récupérer une plantation « clés en main », en production, pour une culture qu'il ne pratique pas lui-même, comme l'hévéa. Une complémentarité entre cédant et preneur peut en effet s'organiser entre l'apport de terre de l'un et les apports en travail, capital mais aussi expertise technique (ou capacité de financer cette expertise), de l'autre. On retrouve au Ghana cette logique de complémentarité entre besoins et disponibilités des cédants et des preneurs (Amanor, Diderutuah 2003 ; Amanor 2010 ; Ruf 2011).

En second lieu joue une dimension sociopolitique, le P&P étant un dispositif contractuel alternatif à des ventes de plus en plus contestées. Les conflits autour des transactions monétarisées passées (et plus largement des cessions aux immigrants) se sont exacerbés, dans un contexte d'épuisement des réserves foncières. Dans la Côte d'Ivoire des années 2000, le nouvel arrangement contractuel peut être ainsi vu comme un élément d'apaisement des fortes tensions autochtones et non-autochtones (et intergénérationnelles), en tant qu'alternative aux ventes, très conflictuelles. Le contrat de P&P permet aux cédants de surmonter les contraintes à la création d'une plantation tout en conservant un droit sur la terre (sauf évidemment cas, très rares, de contrats intégrant le partage de la terre). Ce dernier élément devient crucial dans un contexte de raréfaction foncière où le « bradage » antérieur de la forêt sous forme de ventes est dénoncé par les jeunes et les élites autochtones. Du point de vue des preneurs, un élément majeur est la perception d'une moindre fragilité des droits d'exploitation acquis à travers le P&P, comparativement aux droits acquis par achat, susceptible de donner au cédant le sentiment d'une dépossession abusive (Encadré 2). Avec les configurations de P&P avec partage de plantation ou de récolte, les autochtones conservent la propriété de la terre, ce qui évite un risque majeur de conflit avec les migrants acquéreurs. De plus, alors que l'incomplétude des

ventes porte sur l'enjeu central des droits d'appropriation sur la terre de l'acquéreur, dans ces configurations de P&P elle porte sur les questions nettement moins sensibles aux yeux des acteurs, comme les conditions d'établissement de la plantation ou les droits du preneur sur les arbres. Dans un contexte d'amertume des autochtones face à ce qu'ils perçoivent comme une dépossession foncière à la suite des transferts passés aux migrants, le P&P est perçu par les premiers comme un contrat équitable.

Encadré 2 Etude de cas d'un contrat de Planter-Partager impliquant des cadres

Un groupe de cinq cadres associés (le directeur adjoint d'un centre de recherche, un médecin du travail, le responsable d'une association encadrant des jeunes producteurs, etc.) est engagé, depuis 2007, dans un contrat de P&P pour la culture de l'hévéa dans la région de Tiassalé. La prospection de terrain avait été réalisée auparavant dans cette région car les associés avaient appris que de nombreux cadres y développent l'hévéaculture en P&P. Le groupe familial partenaire qui a cédé la terre aux associés était d'ailleurs déjà engagé dans un autre contrat de ce type.

« A notre arrivée, on avait déjà le contact avec un membre de cette famille. On a été présentés à la famille et aux notables du village, on a fait des cérémonies, des libations, on a remis des présents, et comme ça on est devenus en quelque sorte des enfants du village. Depuis, il y eu des sollicitudes sociales pour un montant d'environ 200.000 FCFA, pour des funérailles et de la boisson. Mais il n'y a pas encore eu de sollicitation pour l'école ou l'infirmerie [rire]. On a eu 87 ha en deux parcelles, une de 79 ha et une de 8 ha. On gardera les deux-tiers et eux récupéreront le tiers. Mais attention, c'est la plantation seulement qu'on va partager, la terre reste pour eux. Au début, on a aussi donné 400.000 FCFA à la demande des vieux de la famille, qui disaient qu'ils ne seront plus là quand la production commencera. Cette somme-là, c'est une avance, on récupèrera ça. On n'a pas encore envoyé les bulldozers pour préparer le terrain et faire le planting car on attend d'avoir les papiers. On a envoyé une demande écrite au sous-préfet, qui a diligenté une équipe de la direction départementale de l'agriculture pour une enquête auprès de la famille et des propriétaires des parcelles voisines et pour faire un plan. Tous ces frais de papiers, on les préfinance mais ensuite ce sera à la charge de la famille qui nous donne la terre, on a discuté ça. Maintenant il va falloir préparer un contrat qu'on va signer devant un notaire ou un greffier du tribunal. On ne sait pas encore exactement ce qu'on va mettre dans le contrat. [En réponse à une question sur la durée envisagée du contrat] Pour la durée, on va prendre les normes des structures comme la SAPH qui font de l'hévéa, ça doit être 30-40 ans après l'entrée en production. Dans la région, il y a un contrat de Planter-Partager sur 100 ans, pour deux cycles d'hévéa. Un autre est pour 50 ans. [En réponse à une question sur l'intervention éventuelle des cédants lors de la réalisation de la plantation et relativement aux cultures vivrières associées] Pour le travail, on va embaucher un contremaître qui va se charger de tout parce qu'il connaîtra. La famille qui a donné la terre n'a rien à voir là dedans [les cédants n'exerceront pas de contrôle sur la réalisation de la plantation]. Ils ne peuvent pas penser qu'on va mettre autant d'argent pour faire n'importe quoi... Planter un hectare, ça coûte plus d'un million, jusqu'à l'entrée en production ! Pour les cultures vivrières qu'on mettra au début dans la plantation, on n'a pas discuté ça, mais ce sera pour nous, ça c'est sûr. Soit on paiera des manœuvres pour ça, soit on leur laissera la terre et ils prendront une partie de la production pour eux. En tous cas il n'y aura pas de manioc parce que ce n'est pas bon pour l'hévéa. On a prévu de faire le planting sur 5 ans. On donnera à la famille sa partie dès que la plantation commencera à produire, pour qu'ils aient vite de l'argent, qu'ils soient contents et qu'ils diminuent leurs sollicitation sociales. Et comme ça ensuite nous on sera tranquille chez nous le plus vite possible. [En réponse à une question sur le choix du type de contrat] Pourquoi on n'a pas acheté plutôt la terre ? D'abord, parce que la famille n'aurait pas voulu, mais ensuite et surtout, parce qu'après il y a trop de problèmes, il y a un risque d'amertume et de palabres lorsque la production commencera ». (Entretien réalisé à Abidjan. Sources : Colin (2008b))

Au Ghana, la dimension sociopolitique a particulièrement joué à l'époque coloniale, lorsque la cession par les chefs de village de terre à des allogènes avec ce type de contrat constituait une forme de détournement du contrôle que les « chefs suprêmes » voulaient exercer sur les transferts fonciers (Amanor 2010).

Type de transaction pratiquée : du choix à la contrainte

Achat-vente versus location

Pour de nombreux acteurs, la cession en FVI constitue une alternative cruciale à la vente, car elle permet d'éviter la liquidation de l'actif foncier ; elle pallie ainsi l'absence de dispositifs d'assurance et de crédit. La terre joue alors un rôle de filet de sécurité socio-économique. La vente reste cependant parfois nécessaire, en cas de besoin d'une somme relativement importante.

En BCI (Djimini-Koffikro), le développement du marché locatif influe sur la réduction de l'offre sur le marché de l'achat-vente à travers d'une part, l'intérêt affirmé des acteurs de ne pas se déposséder d'une telle source de rente, et d'autre part, le fait que la cession en location pallie l'absence de marché du crédit et évite ainsi les ventes de détresse ou la mise en gage, totalement absente dans le village (Colin 2004b). Dans le Sud-Ouest et le Centre-Ouest ivoiriens la location est également désormais privilégiée au détriment de la vente, perçue comme hypothéquant le patrimoine foncier familial (Colin 2008b) ; pour des analyses anticipant cette dynamique, voir Léonard (1997), Oswald (1997).

Sur les sites de l'aire cotonnière burkinabé étudiés par Paré (2003), les autochtones privilégient la location, alors que les nouveaux arrivants préféreraient acheter.

Le recours à la prise en FVI plutôt qu'à l'achat peut renvoyer à différentes logiques : (i) comme réponse à la contrainte financière, en particulier pour les PST ou petits propriétaires. Il est évidemment plus facile de prendre une parcelle en location, et plus encore en métayage, que d'acheter ; (ii) pour privilégier l'investissement dans du capital circulant (tenanciers entrepreneurs) ; (iii) comme expression d'une stratégie minière d'exploitation des sols, sans contribution au maintien de la fertilité ou au contrôle de la pression parasitaire (à travers des arrangements de FVI sur le court terme) ; (iv) par un manque d'offre sur le marché de l'achat-vente ; (v) dans les contextes juridiques marqués par des restrictions effectives sur les ventes (comme en Ethiopie), le recours au FVI peut être motivé par défaut. De façon générale, la première interprétation domine largement dans la littérature portant sur l'ASS mobilisée pour cette revue.

Location versus métayage

Pour les cédants, les options contractuelles retenues renvoient à des arbitrages entre différentes considérations.

a) Une préférence pour le métayage plutôt que pour la location peut venir :

- du niveau espéré de la rente, généralement plus élevé que pour une location – l'argument jouant davantage encore dans le cas de cultures à haute valeur ajoutée (tomate, ananas). Plus que la location, le métayage permet alors aux cédants de tirer profit des compétences techno-économiques et des investissements du tenancier, on l'a vu ;

En BCI, à l'époque de la production d'ananas florissante (début des années 2000), la rente perçue par le cédant était en moyenne de 385 000 FCFA/ha en *abougnon*-rente (données sur 47 contrats), à comparer à 100 000 FCFA / ha pour une location (le seul cas d'un revenu locatif inférieur correspondait à un gain de 94 000 FCFA/ha). Si le besoin en numéraire n'était pas pressant, de plus en plus de propriétaires cherchaient alors à imposer un contrat d'*abougnon*. La cession en *abougnon*-manioc était également vue comme plus intéressante économiquement qu'une location. La position favorable des cédants relativement au métayage était rapportée par les

cédants au gain « excessif » du preneur d'une parcelle en location. En d'autres termes, la comparaison n'était pas établie par le cédant seulement entre le gain attendu d'une cession en location ou en métayage, mais également au regard de la perception des gains du preneur. L'idée clé est alors celle d'un déséquilibre dans les gains des acteurs, avec des expressions comme « la location c'est cadeau », « il va profiter de nous » ;

- de l'intérêt pour une rente en produit vivrier et non en numéraire²², ce qui évite le risque de s'approvisionner sur le marché (Edja 2003) ;
- d'un objectif de maintenir une implication (effective ou formelle) dans la production agricole ;

En BCI, la cession en location sans de bonnes raisons est stigmatisée pour différentes raisons. Elle est vue comme une marque de paresse lorsque le bailleur est un homme en bonne santé, comme une source de revenus vite dilapidés, comme une pratique comportant un risque d'engrenage vers une cession structurelle en FVI (le besoin de trésorerie conduisant certains propriétaires fonciers à louer de façon anticipée pour plusieurs cycles de culture), et comme un moyen peu efficace de valoriser le capital foncier. La cession en *abougnon* (manioc ou ananas) ne souffre pas de cette perception négative : même si le cédant reste passif, il dispose d'un droit sur une partie de la récolte et peut s'afficher comme producteur (« planteur d'ananas ») même si de fait il ne s'implique pas dans la production. De plus, le risque d'engrenage dans une cession structurelle en FVI n'existe pas, puisque le paiement de la rente intervient *ex post*. Par ailleurs, le gain attendu est tel que cette cession est jugée justifiée. La cession en location, pour pratiquer des cultures annuelles, de parcelles occupées par de jeunes plantations pérennes ne souffre pas non plus de stigmatisation : dès lors qu'un preneur accepte le contrat, le propriétaire se retrouve doublement gagnant, puisqu'il perçoit une rente foncière tout en économisant sur les frais d'entretien de sa plantation (Colin 2004b ; Colin, Bignebat 2009).

- un risque de dégradation du sol par le tenancier (crainte de pratiques minières d'un locataire) conduit parfois le bailleur à privilégier le métayage.

En BCI, certains planteurs préfèrent céder en *abougnon* leurs jeunes plantations de palmier ou d'hévéa – avec donc l'idée implicite qu'une parcelle en *abougnon* serait conduite moins intensivement qu'une parcelle louée.

Ce type de dégradation peut cependant venir du cédant, et non du preneur :

En BCI, on note une dégradation des conditions de production de l'ananas, avec une réduction de moitié, en 20 ans, du rendement moyen (le rendement marchand moyen à Djimini-Koffikro passe de 47 tonnes/ha en 1983 à 20,9 tonnes/ha en 2003) et une incidence avérée de la qualité de la parcelle sur le rendement²³. Le problème ne vient toutefois pas des pratiques minières des tenanciers, mais du fait que de nombreux propriétaires cèdent en location cycle d'ananas après

²² Cet argument ne joue donc pas dans une comparaison entre le métayage et une location avec versement d'une rente en nature.

²³ Un traitement statistique des données collectées sur 148 parcelles fait apparaître la qualité du sol (estimée par les producteurs lors des enquêtes : « bonne » ou « fatiguée ») comme premier facteur expliquant les différences de rendement selon les parcelles (différence significative de rendement moyen, de 23.4 t/ha pour les premières, 16.9 t/ha pour les secondes).

cycle d'ananas, sans assurer de jachère entre deux cessions, avec tous les effets négatifs induits par la monoculture. L'origine de la dégradation des conditions de production est alors à rechercher dans la logique de gestion à court terme des disponibilités foncières par les propriétaires, et non dans l'opportunisme des tenanciers (Colin 2012b).

- la cession en métayage peut s'expliquer, dans certains environnements, par le risque de remise en cause du droit de propriété du cédant sur la parcelle en cas de cession en location. Ce risque n'est cependant pas apparu dans les contextes d'Afrique de l'Ouest couvert par la présente revue de littérature, même si les contrats restent informels (cf. section 6) ;

b) La cession en location plutôt qu'en métayage pourra s'expliquer :

- par un besoin de liquidités, urgent (locations de détresse) ou moins pressant (pour financer des achats d'intrants : engrais, plants de palmiers ou hévéas, etc., ou des besoins de consommation). Dans un contexte de marché dynamique du FVI, la cession en location permet de pallier l'absence de marché du crédit formel et informel, on l'a vu. Une forte préférence pour le présent semble intervenir fréquemment dans l'arbitrage entre la disponibilité immédiate de numéraire (location avec paiement *ex ante*) ou un report de la perception de la rente après la récolte d'une parcelle cédée en métayage²⁴ ;
- par une aversion au risque de production ou de marché.

Les tests formels conduits en Ethiopie (Teklu 2004; Gebregziabher, Holden 2011) témoignent de l'incidence de ce facteur dans les pratiques contractuelles.

L'appréciation que peuvent porter les cédants sur le risque varie cependant selon le type de culture et le niveau des prix. Ainsi en BCI au début des années 2000, le niveau de gain espéré dans les conditions de marché de l'époque étant tel que la prise de risque représentée par la cession en métayage, comparativement à la cession en location, restait des plus limitée. Avec la crise du milieu des années 2000, la production d'ananas devient « une loterie ». Loin d'être considéré comme permettant de réduire le risque dans ces temps difficiles, le contrat d'*abougnon*-rente est alors vu par les cédants comme ayant un effet inverse : le risque de perte, une fois déduits les coûts de production et partagé le résultat net, augmente considérablement dans la perception des acteurs. Ils cessent donc de rechercher ce type de contrat (Colin 2012b) ;

- par la perception d'un risque trop important de pratiques opportunistes du métayer. L'argument (classique en économie et faisant sens dans d'autres contextes) selon lequel le métayer pourrait investir de façon non optimale son travail ou les apports en intrants, ou frauder lors du partage du produit, n'est cependant pas étayé par la littérature parcourue (voir Colin, Bignebat 2009, pour une discussion spécifique). On peut dire à tout le moins que ce type de considération n'est pas structurant dans les situations traitées par les auteurs (lorsque ces derniers s'interrogent sur le sujet) ;

²⁴ Ce constat venant d'observations ponctuelles de l'auteur de ce rapport demanderait à être validé par la mobilisation de l'économie expérimentale.

- par des contraintes en moyens de production (travail familial, attelage, trésorerie) qui excluent une implication dans un contrat de métayage requérant l'implication du cédant dans le procès de production (Tikabo 2003; Teklu 2004).

Le choix contractuel opéré par le cédant peut aussi être orienté par la qualité des sols – cession en métayage de parcelles de bonne qualité et cession en location de parcelles de moindre qualité (Tikabo 2003).

La question du choix entre location et métayage ne se pose pas toujours, faute de partenaire prêt à s'engager sur ce dernier. On touche là la question, trop peu abordée dans les études empiriques, de la distance pouvant exister entre contrat recherché et contrat pratiqué (Colin 2002a) – le contrat effectivement conclu ne correspond pas toujours au contrat recherché. La question du choix ne se pose pas non plus lorsque les normes locales excluent certains types d'acteurs de certains rapports contractuels. Ainsi en BCI, la cession en FVI par des dépendants familiaux ne peut se faire (sauf exception) qu'à travers un contrat d'*abougnon* (Colin 2008a).

Du côté des preneurs

a) On observe une préférence généralisée pour la location, qui permet généralement de verser une rente inférieure à celle d'un contrat de métayage, de conserver la totalité du retour sur l'investissement et sur l'expertise, et d'éviter l'intromission du cédant dans la gestion de la production (Edja 2003; Teklu, Lemi 2004). Cette logique s'exprime tout particulièrement lorsque la production requiert l'investissement d'un capital circulant important et mobilise l'expertise techno-économique du producteur (sur les contrats pratiqués dans des configurations de tenure inversée, cas extrêmes de ce type de situations, voir Colin 2014). Sur les périmètres irrigués, la location dans une configuration de tenure inversée sera souvent observée pour les campagnes de saison sèche, où peuvent être pratiquées des cultures à haute valeur ajoutée (tomate, oignon).

En BCI les tenanciers optent pour la location dès lors qu'ils ont les moyens de régler la rente locative (systématiquement payée *ex ante*) et qu'ils trouvent une parcelle à louer. Ils opèrent un calcul simple mais éclairant, sur la base de ce qu'ils considèrent comme l'espérance de rendement. Ainsi, relativement à une production de manioc « *Lorsqu'on loue un 1 ha à 50.000 F, on obtient 6 bâchées [vente par véhicule de type pick-up] ; une bâchée c'est 60.000 F donc 6 bâchées c'est 360.000. Avec la location il te reste 310 000, avec abougnon 155 000. Donc tu vois la location est rentable* » (Colin, Bignebat 2009).

Sur le périmètre de Di au Burkina Faso, la location en campagne sèche est destinée à la production d'oignon, dont les coûts élevés (plus d'un million de FCFA/ha ne peuvent être assumés que par des acteurs ayant une forte capacité économique (Koudougou 2017).

b) L'engagement dans un contrat de métayage pourra venir :

- de contraintes de trésorerie relativement au paiement de la rente (si ce dernier intervient avant le cycle de production) et aux avances aux cultures (si ces dernières sont apportées pour partie ou en totalité par le cédant dans le contrat de métayage).

En BCI, la prise en *abougnon* s'explique fondamentalement par la contrainte de financement qui empêche certains tenanciers de régler *ex ante* le montant de la rente (Colin, Bignebat 2009) – outre le

contexte spécifique où les cédants pouvaient imposer ce contrat du fait de la tension sur le marché du FVI, cf. *infra*).

A travers un jeu d'études sur échantillons larges conduites en Ethiopie, au Kenya, au Malawi et en Ouganda, Holden *et al.* (2009) établissent formellement un lien entre l'accès au crédit et la prise en location, le recours au métayage étant interprété (entre autres facteurs) par le report du paiement de la rente, qui relâche la contrainte de trésorerie pour les producteurs n'ayant pas accès au crédit (voir également Tikabo, 2003) ;

- de contraintes en moyens de production, qui ne permet pas une prise en location, alors que le cédant peut contribuer à la production dans un contrat de métayage (Tikabo 2003) ;
- de la gestion du risque, partagé entre les parties, alors qu'il est assumé entièrement par le locataire (Holden *et al.* 2009).

Dans le cas de la BCI, on ne peut pas mobiliser l'hypothèse d'une aversion au risque des tenanciers pour expliquer l'arbitrage entre métayage et location pour la culture de l'ananas au début des années 2000 : 75% des *abougnons* prenaient en location parallèlement, et les autres l'auraient fait s'ils en avaient eu les moyens ou s'ils avaient trouvé une parcelle en location (Colin 2012b) ;

- d'un déséquilibre important entre l'offre et la demande sur le marché du FVI, le tenancier devant accepter un rapport de métayage faute de trouver une parcelle à louer.

Le cas de la BCI en offre un exemple saisissant. Au début des années 2000, le contrat d'*abougnon*-rente pour la culture de l'ananas s'expliquait avant tout (80 % des contrats) par le fait de ne pas trouver de parcelle à louer. Le boom de l'ananas et la perception, par les cédants, de l'intérêt du contrat d'*abougnon*, les incitaient (sauf besoin de numéraire pressant) à imposer ce contrat. Les PST grands planteurs d'ananas n'avaient pas, eux, de difficultés à trouver des parcelles sur le marché local : ils étaient au contraire sollicités par les propriétaires en quête de numéraire, car connus pour être en position de régler immédiatement le montant de la location pour des superficies relativement importantes (un hectare ou plus). Les PST qui avaient développé des relations privilégiées avec des propriétaires fonciers étaient également en meilleure position pour surmonter la difficulté de trouver une parcelle à louer. Dans ce contexte de forte tension sur le marché locatif, le rôle du capital social dans l'accès au marché locatif devenait crucial (Colin 2012b) ;

- d'une stratégie de construction de capital social.

Toujours en BCI, les PST grands planteurs d'ananas expliquaient leur implication dans le contrat d'*abougnon*-rente par le souci de « rendre service ». Pour eux, la prise en *abougnon* ne venait pas de la difficulté à trouver des parcelles à louer ou de la contrainte de trésorerie, mais d'une logique de construction de capital social dans la communauté locale. En répondant favorablement à la proposition de tels contrats par des membres de groupes familiaux possédant de la terre (femmes âgées, etc.), ils construisaient leur réputation et assuraient leur position socio-économique dans le village (Colin 2012).

Contrats de plantation avec partage de plantation ou partage de récolte

Dans les contrats de P&P avec partage de récolte, il arrive que le cédant ait la perception d'une fraude du preneur lors du partage de la récolte. Lorsqu'un ce dernier problème est rencontré, il conduit au partage de

la plantation, chacun exploitant dès lors sa partie. Du point de vue des cédants, un critère majeur du choix entre le partage de récolte (qui permet de résoudre le problème de l'accès au travail, une fois la plantation en production) et le partage de plantation, tient ainsi à la perception du risque de fraude sur la récolte par le preneur (Colin 2008b, 2017).

On notera l'absence, à ce jour, d'analyses économiques permettant de comparer, dans la perspective des acteurs, l'intérêt et le coût des différents types de contrats de plantation, comparativement à des options alternatives de réalisation de nouvelles plantations et d'acquisition de droits d'exploitation sur le long terme, voire de droits de propriété.

Conflits et sécurisation des transactions foncières

La question de la sécurisation des transactions est déterminante dans l'analyse du fonctionnement et des effets des marchés fonciers. Si les conditions de la sécurisation ne sont pas réunies, le marché foncier peut être fortement contraint, dans son niveau d'activité ou dans l'identité de ses participants, même en présence d'une offre et d'une demande potentielles. Pour les achats de terre, cette sécurisation concerne les droits de propriété de l'acheteur. Pour les contrats de FVI, il peut s'agir de sécuriser les droits de propriété du cédant (assurer la restitution de la parcelle au terme du contrat) et les engagements contractuels des acteurs (Colin, Bouquet à paraître).

La question des tensions et conflits autour des transactions marchandes est également essentielle à prendre en compte dans une perspective de paix sociale – une dimension malheureusement insuffisamment intégrée par les politiques publiques qui voient dans le développement des marchés fonciers la solution au problème de développement en milieu rural.

La sécurité foncière n'est pas mécaniquement liée au statut juridique de la parcelle : on peut être en sécurité foncière avec des droits « informels » et inversement, ne pas pouvoir exercer ses droits même avec un titre de propriété, si l'accès à la parcelle est bloqué (le cas échéant par des pratiques « mystiques » : pose de fétiches en particulier), si les plantations, jugées illégitimes, sont détruites la nuit. De même, il ne faut pas confondre insécurité et précarité : une location de court terme peut être précaire si l'exploitant n'est pas sûr de la voir reconduite, mais elle n'est porteuse d'insécurité que s'il risque de ne pas pouvoir récolter ce qu'il a semé ou planté. La sécurité foncière vient avant tout de la confiance dans le fait que ses droits, quels qu'ils soient, ne seront pas contestés sans raison et que, s'ils le sont, des instances d'arbitrage les confirmeront (Lavigne Delville, 2006). La sécurité foncière suppose des droits légitimes et des autorités capables de les garantir effectivement, qu'elles soient coutumières, étatiques ou hybrides. Un des problèmes de l'insécurité foncière en Afrique tient à la pluralité des normes et des instances d'arbitrage, qui fait qu'il peut y avoir contradiction entre les registres de légitimité, et entre les autorités mobilisées par les deux parties : ainsi, un arbitrage rendu dans un sens par une autorité, en fonction d'un type de normes, sera récusé par l'autre partie, qui cherchera un arbitrage auprès d'une autre autorité.

Tensions et conflits autour des transactions foncières marchandes

Les types (ou craintes) de tensions ou conflits peuvent être présentés à travers quelques entrées structurantes (Mathieu *et al.* 2000 ; Chauveau *et al.* 2006 ; Lavigne Delville 2006 ; Colin, Bignebat 2009 ; Colin 2013).

Tensions et conflits induits par la marchandisation de l'accès à la terre

Certains conflits ne viennent pas des transactions marchandes elles-mêmes (sections qui suivent), mais marquent le processus même de marchandisation.

En premier lieu, ce processus peut induire une fragilisation des droits fonciers des allogènes ayant bénéficié par le passé de transferts fonciers dans un cadre « coutumier » (du type « prêt à durée indéterminée avec devoir de reconnaissance symbolique ») lorsque les autochtones exercent des pressions pour redéfinir ces cessions passées en rapports contractuels marchands – et, s'ils n'y parviennent pas, cherchent à expulser ces bénéficiaires pour réallouer la terre dans un cadre marchand.

Au Burkina Faso, notent Chauveau *et al.* (2006), « *"l'arrachage" de terre semble (...) intervenir moins comme une contestation de transactions passées (comme en Côte d'Ivoire), qu'être impulsé par la perspective de transactions à venir (Bologo, 2005 ; Mathieu, 2005)* » (voir également Paré 2003 ; Dabiré et Zongo 2005). Ces terres sont alors revendues aux exploitants antérieurement installés (parfois depuis des dizaines d'années), ou à de nouveaux allogènes. Au Mali ces pressions exercées sur les bénéficiaires passés de prêts, afin de récupérer les terres, sont également source de conflits (Benjaminsen, Sjaastad 2003).

En second lieu, sur un tout autre registre, l'émergence d'une rente foncière – tout particulièrement lorsqu'elle est importante, avec une demande d'achat, de FVI ou de contrats de plantation émanant d'agroindustries ou de grands entrepreneurs privés, est susceptible de faire naître ou renaître des conflits territoriaux entre communautés villageoises, ou à réactiver les prétentions autochtones sur des terres exploitées de longue date par des allogènes.

Ainsi à Ayénouan, village d'allogènes sénoufo installés dans le Sud Comoé. Le projet d'une société agro-industrielle de créer une unité agro-industrielle dans le village (huilerie, plantations sur des terres prises en location, aide à la création de plantations villageoises sous contrat) a fait naître des tensions entre les villageois et le village agni d'Adaou, qui avait installé les migrants à Ayénouan au début du 20ème siècle, et qui revendique la perception de la rente (Colin 2008b). Déjà en 1957, Raulin décrivait, dans le Centre-Ouest, les disputes entre villages autochtones d'origine et villages autochtones déplacés par administration coloniale et accueilli par les premiers, autour du contrôle de la redevance versée par les Baoulé. Voir également Kouamé (2017).

Tensions et conflits induits par une contestation des droits du cédant

Les (craintes de) conflits peuvent venir de la remise en cause de la transaction même, du fait d'une incertitude sur le droit ou la légitimité du cédant à céder.

a) Contestation extrafamiliale du droit de céder (vendre, louer ou apporter la terre dans un contrat de plantation), du fait d'une remise en question du droit de propriété du cédant – liée par exemple à une contestation de limite de terrain.

b) Contestations par le « tuteur » (ou ses héritiers) qui avait accordé un accès à la terre à un allogène, du droit de cet allogène ou de ses héritiers à vendre la terre.

c) Cession jugée illégitime par des membres de la famille du cédant. Il s'agit là d'un type majeur de source de conflits, portant sur des cessions de terres familiales héritées par le cédant (et non bien propre acheté). Les contestations intrafamiliales des cessions peuvent porter sur le principe même de la vente ou d'une cession « excessive » en location, avec la condamnation d'un détournement de patrimoine commun par un

héritier que le « dilapide » ou ne le gère pas en « bon père de famille » (Floquet, Mongbo 1998 ; Edja 2003 ; Houédété 2004 ; Colin 2008b ; Sougnabé *et al.* 2011).

En Côte d'Ivoire ces conflits sont à mettre en rapport avec la perception de la raréfaction foncière, l'arrivée de la génération des héritiers des cédants, le retour au village de jeunes (et de moins jeunes) en situation d'échec dans leurs projets urbains, avec également, depuis le début des années 2000, la « fièvre du caoutchouc » qui a saisi aussi bien les villageois que les cadres originaires de ces villages, soucieux de « récupérer » les terres « dilapidées » par leurs aînés et premiers pourfendeurs des transferts de terre aux « étrangers ». Relativement au P&P en Côte d'Ivoire, le fait que la passation de l'accord s'accompagne dans certaines régions d'un versement monétaire initial explique l'implication de certains jeunes dans des cessions « cachées » (Colin 2008b). Ces contestations touchent également les acquisitions par les cadres (non autochtones), avec dans certains cas une opposition à la demande de certificat foncier par l'acquéreur (Colin, Tarrouth 2016).

La contestation porte parfois moins sur ce principe même, que sur l'usage fait de la somme perçue – avec alors une dimension d'économie morale (Hagberg 2006), mais aussi un souci de « partage du gâteau » (Colin *et al.* 2007 ; Kouamé 2010). Ces contestations intrafamiliales du droit du cédant à céder débouchent, dans certains contextes, sur des tensions interethniques.

Un cas illustratif de la répercussion, sur les tenanciers, des tensions internes au groupe cédant de la terre en FVI, est offert par le conflit entre jeunes abouré et tenanciers burkinabé producteurs d'ananas, en 2001 dans la sous-préfecture de Bonoua (Colin *et al.* 2007 ; Kouamé 2010) : durant le premier semestre 2001, de jeunes abouré essaient d'imposer la prohibition des locations de terre aux étrangers. Les tensions avec les Burkinabé trouvent leur source dans un fort ressentiment face leur succès dans la production d'ananas, mais aussi, en amont, dans les tensions structurelles autour des héritages dans cette société matrilineaire.

A l'inverse, l'étude de Soro et Colin (2008) montre comment la prise en FVI sur un terroir proche réduit fortement la pression foncière sur le terroir étudié et donc, également, les tensions foncières intrafamiliales.

Dans certains cas le conflit vient de cessions par des cadets sociaux, à l'insu de la famille.

En Côte d'Ivoire, ce sont ces jeunes qui « *se lèvent, vendent la terre de la famille et partent se chercher en ville ou derrière l'eau [en Europe]* », pour reprendre les termes de M. Koné (2001). La transaction génère des tensions intrafamiliales, et sa contestation crée des tensions entre la famille concernée et l'acquéreur.

Certains conflits autour des transactions ne sont que les révélateurs de contestations d'héritage et plus largement de droits de propriété au sein des familles, avec en particulier des tensions entre fratries, dans le cas des ménages polygames. Dans une perspective symétrique, la cession en FVI peut opérée comme moyen d'assurer ses droits sur la terre familiale (Colin 2004b).

Selon les situations, cette catégorie de conflits peut donc porter sur le principe même de la marchandisation de la terre (instrumentalisé le cas échéant par les acteurs), ou (beaucoup plus souvent semble-t-il) sur le fait que certaines transactions n'auraient pas dû avoir lieu, ou pas dans les conditions qui ont marqué leur réalisation.

d) Les litiges sur les limites de parcelles ayant fait l'objet de vente, de contrats de plantation ou de location, sont monnaie courante. Ces litiges renvoient pour certains, de fait, à un questionnement des droits fonciers du cédant (qui cède « trop » en empiétant chez le voisin).

e) Risque de contestation du droit de propriété du bailleur dans certains contextes où la location est légalement prohibée (après une dotation publique par exemple, comme en Ethiopie), ou lorsque les droits coutumiers ne semblent pas bien établis localement (Lyne *et al.* 1994 ; Kevane 1997 ; Fafchamps 2000). Dans la situation soudanaise présentée par Kevane, il s'agissait, selon l'auteur, d'une rhétorique commune sur l'insécurité de la location, sans incidence sur le fonctionnement du marché locatif.

Ce risque semble présent sur certains sites au Burkina Faso, Koudougou (2017) faisant référence à la production de contrats écrits pour les anticiper. Au Bénin (Dogbo), dans un contexte de forte pression foncière, Lavigne Delville (2017) évoque de « grands » propriétaires de terre réticents à la location, de peur que l'exploitant ne revendique la propriété de la parcelle. En Côte d'Ivoire les pratiques de FVI s'inscrivent dans des rapports contractuels explicites qui ne laissent pas de doute sur le statut foncier du preneur (Colin, Bignebat 2009).

Tensions et conflits interprétables en termes d'incomplétude du contrat²⁵

Remise en cause du type de transaction

Il peut y avoir non pas remise en cause de la transaction même, mais de son type ou de ses termes. Ce sera le cas lorsque les droits transférés à travers une « vente » restent largement non spécifiés, ouvrant le champ à des interprétations divergentes de la transaction. Nombreux sont les autochtones de la zone forestière de Côte d'Ivoire qui réinterprètent aujourd'hui les transactions passées comme des cessions du droit d'exploitation, et non de l'ensemble du faisceau de droits sur la terre, comme des ventes « complètes ».

Cette question n'est en rien nouvelle en Côte d'Ivoire forestière – il suffit de mentionner les études de Köbber (1956), Raulin (1957) ou Paulme (1962:118), qui notait ainsi : « *Il y a (...) aujourd'hui, en pays bété, un problème foncier : d'une part, devant la perspective d'une somme d'argent immédiate, les habitants vendent, et surtout, ont vendu, de manière inconsidérée; d'autre part, ayant pris conscience de la valeur de leurs terres, certains et parfois les mêmes voudraient revenir sur des cessions qui ne peuvent être que définitives si l'on s'en tient à la forme dans laquelle l'acte a été passé* ». Ces contestations peuvent intervenir longtemps après la transaction initiale, en particulier lors du renouvellement des générations dans les groupes familiaux des vendeurs, les jeunes remettant en cause les transferts passés et ne s'estimant pas être liés par les arrangements conclus par la génération antérieure. Dans cette dynamique, le contexte sociopolitique joue évidemment un rôle majeur. Des situations foncières qui semblaient stabilisées²⁶ sont ainsi susceptibles d'être largement remises en cause, avec un « arrachage » de terres cédées ou une réinterprétation des

²⁵ Pour une analyse spécifique de la question de l'incomplétude des contrats de P&P en Côte d'Ivoire et leurs incidences conflictuelles, voir Colin (2017).

²⁶ Ainsi Chauveau notait-il en 1997 que rares étaient les transactions foncières entre autochtones et étrangers remises en cause directement en pays gban et diagnostiquait-il un haut niveau de sécurisation foncière des planteurs étrangers. Une décennie auparavant, Ruf (1988) notait également que dans le Centre-Ouest, la propriété allogène semblait reconnue par la grande majorité des autochtones.

ventes comme des mises en garantie (Zongo 2001) ou comme des cessions à bail (Chauveau 2006). (Extrait de Colin et Ayouz 2006).

Le lien entre la contestation de transferts passés (monétarisés ou non) et l'opportunité de réaliser de nouvelles cessions doit être souligné. Très fréquemment, la tentative de récupération (tout particulièrement par les jeunes) de parcelles vendues s'explique en effet par une stratégie de nouvelle cession (sous forme de vente ou de contrat de P&P) des terres alors récupérées, et non par une stratégie de mise en valeur directe (Colin 2008b). Ibo (2006) interprète ces tentatives de récupération ou de renégociation comme venant d'une stratégie des jeunes autochtones d'instituer un type de tutorat fondée non pas sur un contrat moral, mais sur la perception d'une rente foncière. Les résultats des travaux de terrain réalisés dans le cadre des investigations conduites par Colin (2008b) vont largement dans ce sens.

Les élites autochtones (intellectuels, cadres, hommes politiques, etc.) sont très actives dans la mobilisation d'un argumentaire « autochtoniste » anti-cession, contre les ventes surtout, mais également parfois contre les locations, comme en pays abouré en Côte d'Ivoire (Kouamé 2010). Ces tentatives de créer des barrières sociopolitiques aux transactions foncières se traduisent par un projet de segmentation ethnique ou nationale des marchés fonciers (Colin 2004b; Hagberg 2006; Colin 2008b).

Tensions et conflits venant de divergences sur les termes du contrat

a) Certains preneurs évoquent parfois les tentatives de redéfinition ex post du montant de la location par le cédant, lorsque ce dernier réalise la pleine réussite de la culture (Colin 2008a), ou d'imposer un contrat lié, comme Bénin, avec les tentatives du bailleur de faire du locataire un créancier (Edja 2003). Il pourra également y avoir tentatives de renégocier le prix d'achat, parfois longtemps après la transaction, lorsque les prix ont fortement augmenté et que les vendeurs ou leurs héritiers ont le sentiment d'avoir été bernés.

b) Des tensions peuvent porter sur les cultures pratiquées par le preneur :

- mise en place, par le locataire, d'une culture de premier cycle (culture de cycle court implantée avant la culture principale) ou d'une association de culture non explicitement prévue.

Ce reproche des cédants, y compris lorsqu'il n'y a pas d'allongement du temps d'occupation de la parcelle (associations maïs/igname, ou tomates/igname, par exemple) est révélateur de la perception, par les cédants, d'un « juste prix » au regard non seulement de la durée d'occupation du sol, mais aussi des gains tirés par le preneur (Colin 2008a) ;

- renégociation des conditions d'accès à la terre selon l'usage fait de la terre.

En Côte d'Ivoire, avec l'avènement de l'hévéaculture, il arrive que les héritiers des cédants exigent des acquéreurs, avant qu'ils n'utilisent leurs réserves foncières ou ne reconvertisent d'anciennes plantations en hévéa, de renégocier les conditions d'accès à la terre, l'argument étant que cette dernière avait été cédée pour la production de cacao et non la plantation d'hévéa (Colin 2008a, 2013).

Tensions et conflits venant de l'exécution du contrat

a) Des tensions peuvent apparaître quant aux échéances du contrat (parcelle louée non rendue à temps, tentative du cédant de récupérer la parcelle avant le terme du contrat), ou être anticipées, en particulier

dans le cas des contrats de plantation – la crainte étant que le preneur « fasse durer la plantation » en fin de vie des arbres. La clause selon laquelle « le preneur conserve la plantation tant qu'elle produit » est ambiguë. Si la fin de vie de la plantation est bien identifiable dans le cas du palmier à huile, du fait de son abattage systématique, elle est beaucoup plus vague dans celui du cacaoyer (la plantation est susceptible d'être renouvelée progressivement) ou de l'hévéa (les acteurs locaux ignorent la durée de vie de cette nouvelle culture) (Colin 2017).

b) Il peut y avoir des retards dans le paiement du loyer, lorsque ce dernier n'est pas versé en début de cycle (Soro 2010) – mais on a vu que ce n'est pas là le cas général.

c) La qualité médiocre de la réalisation ou de l'entretien de la plantation avant le partage, dans le cas de contrats de plantation, est parfois mentionnée mais nous verrons l'efficacité à cet égard de certaines innovations en terme de design contractuel (Colin 2017).

d) Dans les contrats de P&P, on a pu documenter des tensions autour des cultures vivrières *associées* à la plantation à ses débuts (contestation du preneur d'un droit du cédant sur cette production) ; insatisfaction lors du partage de la plantation, les cédants choisissant la partie de la plantation qui a le mieux réussi ; remise en cause de l'impartialité d'une tierce partie intervenue dans la délimitation ; fraude lors du partage de la récolte, dans les contrats avec partage de la récolte (cf. section 5.4) (Colin 2008b, 2017).

e) Certains litiges sur les limites de parcelles ayant fait l'objet de transactions viennent de débordements du preneur (qui « coupe trop » dans le domaine foncier du cédant ou chez un voisin) (Houédété 2004; Colin 2008a; Sougnabé *et al.* 2011).

f) On a évoqué les attentes, en termes de développement local, lors des acquisitions de terre par les membres des élites nationales. Les références parcourues font état de fréquentes récriminations sourdes face au non respect de ces engagements, plus que de conflits ouverts, mais il est évident que ces acquisitions foncières sont porteuses de conflits à venir – qu'elles soient ou non sécurisées formellement (Graf 2011 ; Hilhorst *et al.* 2011 ; Colin, Tarrouth 2016).

Pratiques ouvertement frauduleuses

Un dernier champ de conflits, largement mentionné dans la littérature, trouve ses racines dans des pratiques ouvertement opportunistes : ventes, cessions en FVI ou en contrat de plantation de la même parcelle à différents preneurs, cession de parcelles sur lequel le cédant n'a aucun droit, voire de parcelles fictives (Floquet, Mongbo 1998 ; Mathieu *et al.* 2000 ; Benjaminsen, Sjaastad 2003 ; Houédété 2004 ; Colin 2008b ; Sougnabé *et al.* 2011 ; Human Rights Watch 2013).

La majorité des cas de dépossession foncière en situation dite de « post-conflit » documentés par Human Rights Watch dans le grand ouest ivoirien venait de ventes de terres à des migrants burkinabé par des autochtones de villages voisins n'ayant aucun droit sur ces terres.

Certains débordements de limites de parcelles objets de transaction peuvent relever d'une pratique opportuniste mais cela n'est pas vérifiable empiriquement.

Un degré d'insécurité variable

De façon générale, le FVI apparaît peu ou non conflictuel dans littérature mobilisée ici. Les difficultés contractuelles sont beaucoup plus souvent évoquées dans les enquêtes en termes généraux que comme ayant été directement subies. Les conflits sur les contrats de métayage restent exceptionnels, ceux sur les locations sont également rares. Ce constat est à mettre en relation avec le fait que ces dernières mettent en

rapport des acteurs qui généralement se connaissent, pour une durée limitée des arrangements, dans un cadre contractuel qui ne fait de doute pour personne, et avec usuellement un paiement de la rente avant le cycle cultural (M. Koné 2001 ; Zongo 2001 ; Edja 2003 ; Colin 2004b ; Chauveau *et al.* 2006 ; Colin 2008b).

Dans l'étude de Colin et Bignebat (2008) réalisée en BCI, 6 % des cédants et 6 % des preneurs seulement déclarent avoir eu des problèmes contractuels (tous arrangements institutionnels confondus). Les investigations les plus systématiques sur la question ont été conduites dans le village de Djimini-Koffikro (Colin 2004b). Tous les acteurs cédant en FVI et tous les tenanciers résidant dans le village et prenant des terres en FVI à Djimini ou sur des terroirs limitrophes ont fait l'objet d'une enquête spécifique portant sur les difficultés rencontrées dans les arrangements contractuels en cours ou dans le passé. Au regard de l'importance des pratiques contractuelles, le marché locatif apparaît comme particulièrement sûr, même s'il demeure informel. Seulement 32 litiges passés ou « insatisfactions fortes » (relevant de différents problèmes mentionnés *supra*) ont été mentionnés par les 124 cédants interrogés ; 15 litiges seulement ont été évoqués par les tenanciers, sur un nombre estimé de 900 contrats depuis leur arrivée dans le village²⁷. Les pratiques de FVI apparaissent donc avec un niveau de conflictualité particulièrement faible, même si le nombre de litiges ou surtout d'insatisfactions a pu être sous-évalué lors de l'enquête.

Les contrats de plantation apparaissent également comme peu conflictuels, au Ghana (Amanor, Diderutuah 2003), comme en Côte d'Ivoire – du moins comparativement aux ventes, car l'incomplétude des contrats reste porteuse de certaines tensions (Colin, Ruf 2011; Colin 2017).

L'enjeu majeur actuel en matière de sécurisation des transactions marchandes, en particulier en termes de paix sociale, porte donc avant tout sur les ventes de terre.

Les stratégies de sécurisation

Face aux risques de litiges ou conflits auxquels ils sont confrontés, les acteurs impliqués dans les transactions foncières mettent en œuvre des stratégies de sécurisation visant à prévenir ces derniers.

Design contractuel

Dans le cas des contrats de FVI, un enjeu primordial, au-delà de la sécurisation des droits de propriété du cédant ou d'usage du preneur (cf. *infra*), est celui du respect des engagements contractuels – il s'agit en particulier de se prémunir contre des comportements opportunistes de l'autre partie. A cet égard, la construction même des termes du contrat peut être porteuse d'incitations ou de mécanismes auto-exécutoires.

- a) Le paiement de la rente locative en début de contrat prévient les défauts de paiement en fin de cycle.
- b) Les restrictions sur les droits d'usage du preneur (interdiction de planter des arbres en particulier) cherchent à prévenir une revendication ultérieure de la propriété de la parcelle par le tenancier. Lavigne

²⁷ Par contre, des planteurs burkinabé d'ananas résidant à Djimini mais louant quelques parcelles dans la sous-préfecture de Bonoua, en pays abouré, ont été directement affectés par les troubles survenus dans cette région en début d'année 2001 (cf. *supra*). La situation s'est calmé au bout de quelques mois et la production a pu reprendre pour la majorité des planteurs, même si ensuite, nombreux étaient les PST qui évitaient de prendre en location des parcelles en pays abouré (Colin *et al.* 2007).

Delville *et al.* (2003) soulignent la mauvaise interprétation fréquente de telles clauses restrictives, vues comme la preuve d'une insécurité foncière contraignant l'investissement, alors qu'en ASS ces clauses révèlent d'abord une stratégie de sécurisation du bailleur.

c) Dans les contextes où la législation considère que l'exploitation continue est une condition de maintien du droit sur la terre (« la terre à qui la travaille »), les cessions sont pratiquées à court terme pour réduire le risque de perte de la terre.

En Ethiopie (Teklu 2004) comme dans les Niayes au Sénégal (Ka 2017), les cédants cherchent à se prémunir du risque d'opportunisme d'un locataire (qui pourrait jouer de la prohibition de la location pour conserver la parcelle) en cédant pour une année au maximum et en opérant des rotations de tenanciers.

d) Lorsque le contrat prévoit une restitution de la parcelle en fin de cycle cultural, l'introduction d'échéances temporelles (de date à date) vise parfois à éviter des retards excessifs de restitution (Colin 2004b).

e) Dans le cas des contrats de métayage, il arrive que le cédant exerce un contrôle sur la production et, surtout, sur la récolte.

Le contrat *lema* au Bénin est utilisé plus particulièrement pour le maïs et le manioc, « *cultures particulièrement recherchées par le propriétaire terrien car elles sont relativement faciles à surveiller et à partager au moment de la récolte. Le métayer est tenu d'informer le propriétaire de la date de la récolte afin que celui-ci soit présent ou bien se fasse représenter. [Les cédants] opèrent un suivi de la gestion de la parcelle. Ils font des contrôles inopinés pour constater le nombre de sarclages apportés et discutent avec le métayer de certains aspects de cette gestion qu'ils jugent peu compatibles avec des objectifs de maximisation des résultats* » (Edja 2003).

Ce contrôle est en fait loin d'être systématique, même dans le cas de productions à fort enjeu économique.

En BCI, le contrôle des cédants en *abougnon*-rente ou *abougnon*-partenariat pour la culture de l'ananas reste distant. Environ un propriétaire sur deux visite la parcelle de temps à autre (d'une fois par semaine à une fois tous les trois mois) ; sur 47 parcelles pour lesquelles des données précises ont été collectées, le propriétaire n'est intervenu qu'une seule fois auprès de l'*abougnon* pour que le champ soit mieux entretenu. Le contrôle de l'usage des intrants dont le coût sera ultérieurement déduit est pratiquement inexistant (deux cas). Même le contrôle à la récolte est loin d'être systématique. Cette distance du cédant par rapport aux agissements du preneur peut s'expliquer par la confiance qui lui est accordée, mais renvoient plus généralement à un différentiel important de maîtrise technique entre preneur et cédant, et à une logique des acteurs qui n'est pas à interpréter en termes de maximisation, mais en terme de « satisfaction » (pour reprendre le terme de H. Simon). Même si le gain du cédant ne correspond pas au maximum possible, il reste alors (à cette époque d'un marché florissant de l'ananas ivoirien sur les marchés européens) des plus satisfaisants dans l'optique des propriétaires, tant en valeur absolue que comparativement à une location, cf. *supra* (Colin 2004b).

f) Le risque d'opportunisme du preneur, dans le cas des contrats de partage de plantation, disparaît avec certaines modalités de partage.

Dans les contrats de plantation, le risque d'un investissement insatisfaisant du preneur dans la création et l'entretien initial de la plantation est flagrant lorsque le preneur réalise une plantation pour le compte du propriétaire sur une parcelle, en échange d'une autre parcelle où il réalise sa propre plantation (pratique documentée lors de phases initiales du développement des contrats de P&P en Côte d'Ivoire). Cette disjonction des parcelles revenant au cédant et au preneur porte en germe le risque d'un mauvais

entretien de la parcelle du propriétaire, mais elle est peu pratiquée de nos jours. La pratique générale est que le preneur crée une plantation sur une seule parcelle, le cédant choisissant ensuite sa portion au moment du partage. Cette simple modalité dans le design contractuel est d'une grande efficacité au regard du risque considéré ici (Colin, Ruf 2011).

g) Dans les contextes où le marché du FVI est déséquilibré en faveur de l'offre, la menace implicite de non renouvellement du contrat peut contrôler les risques d'opportunisme du preneur (Taklu 2004) – la menace implicite pouvant également porter sur la réputation de ce dernier, dans ses rapports avec d'autres propriétaires du lieu.

« Rendre visibles » les droits

« Rendre visible » la possession contribue à exprimer les droits et défendre la possession : panneaux, bornes, clôtures, investissements concrets sur les terres, voire gardiens – ce que la Common Law appelle le *clear act*, en d'autres termes l'expression claire de la possession par l'occupation effective du terrain concerné (voir Rose 1994).

Sécurisation par les relations sociales entre les parties

Un autre registre de sécurisation passe par la mobilisation ou la construction du capital social.

a) La sélection du partenaire : contracter avec des personnes « de confiance » (liens familiaux, relation contractuelle établie dans la durée, relation de clientèle, etc.) et faire jouer les réseaux pour s'informer de la « moralité » d'un partenaire potentiel permet de réduire le risque d'opportunisme (M. Koné 2001 ; Lavigne Delville *et al.* 2003 ; Teklu 2004 ; Colin, Bignebat 2009 ; Colin 2013) ;

En BCI, les arrangements de FVI ne mettent qu'exceptionnellement en rapport des inconnus (7,5 % de 867 contrats documentés), les autres étaient dans un rapport d'interconnaissance antérieure variable :

Tableau 16. Qualification des relations entre les contractants en Basse Côte d'Ivoire (2008)

	Relation de travail*	A l'habitude de prendre/de lui céder de la terre	Ami	Apparenté	Simple connaissance	Aucune	Autres	Total	Nombre de contrats
Location	7,8 %	20,2 %	11,2 %	1,8 %	48,9 %	9,0 %	0,8 %	100 %	499
Abougnon	14,2 %	20,6 %	11,7 %	6,9 %	40,1 %	4,0 %	2,4 %	100 %	247
Prêt contre travail	9,9 %	14,0 %	20,7 %	6,6 %	38,8 %	8,3 %	1,7 %	100 %	121
Total	9,9 %	19,5 %	12,7 %	3,9 %	45,0 %	7,5 %	1,4 %	100 %	867

* Manœuvre ou ancien manœuvre, épouse de manœuvre. Sources : Colin et Bignebat (2009).

Des relations de parenté ne sont pas toujours un gage de sécurité contre le risque d'appropriation indue, ou de respect des engagements induits par le FVI. Dans certains contextes, le partenaire sera donc recherché préférentiellement hors de la sphère des parents – une pratique documentée sur plusieurs des sites du projet CLAIMS (Lavigne Delville *et al.* 2003).

Kassie et Holden (2007) montrent formellement, dans des situations éthiopiennes, que les parcelles en métayage entre parents sont conduites de façon moins productive que celles correspondant à des contrats entre non apparentés. Ils interprètent cette différence comme venant d'une moindre efficacité de la menace d'éviction.

b) L'implication de témoins lors de l'établissement du contrat est une pratique quasi systématique. La mobilisation à ce titre de membres de la famille du cédant (première source de possibles contestations

ultérieures) ou du chef de village est importante pour la sécurisation de la transaction (outre parfois la demande d'un procès verbal du conseil de famille validant le transfert de droits, tout particulièrement pour les ventes et les contrats noués dans la durée, comme les contrats de plantation) (M. Koné 2001 ; Colin 2008b ; Hilhorst *et al.* 2011 ; Adjahouéhoué 2013).

Dans l'étude réalisée sur divers sites de Côte d'Ivoire en 2008, des témoins étaient présents dans 93 % des ventes et 97 % des cessions en P&P (Colin 2008b) ; à Djimini-Koffikro au début des années 2000, 99 % des locations, 93 % des contrats d'abougnon-rente pour l'ananas, 81 % des contrats en abougnon-manioce faisaient intervenir des témoins – contre 33 % des prêt en cultures associées dans de jeunes plantations pérennes (Colin 2004b). Dans une étude consacrée aux acquisitions foncières par les cadres, 158 transactions sur 160 avaient été conclues devant témoins (Colin, Tarrouth 2016). Dans l'est du Ghana, les contrats de partage sont également généralement réalisés devant témoins (Amanor, Diderutuah 2003).

c) Pour un preneur allogène, la sécurisation de l'accès à la terre demande de se comporter « en un bon étranger », y compris en répondant aux sollicitations ou en augmentant de soi-même les contreparties non contractuelles à travers divers services et témoignages (symboliques ou non) de reconnaissance (Lavigne Delville *et al.* 2003 ; Mathieu *et al.* 2003a). Ce type de stratégie étant également documentée dans le cas de certaines acquisitions par les élites nationales (Graf 2011 ; Hilhorst *et al.* 2011 ; Colin, Tarrouth 2016).

Mathieu *et al.* (2003b) notent toutefois que dans l'ouest du Burkina Faso, « être un bon étranger » n'est plus une garantie, avec le développement important des ventes et des « retraits » de terre. Les auteurs du rapport du GRAF (2011) soulignent que cette stratégie tend par ailleurs à être abandonnée par les *agrobusinessmen* dès lors qu'ils peuvent sécuriser leur accès à la terre avec des documents administratifs.

d) Il faut mentionner, sur le registre de la sécurisation par les relations sociale, la place des relations de pouvoir (ou d'une proximité sociale avec des tenants du pouvoir) comme facteur de sécurisation, tout particulièrement dans des contextes où les autorités (coutumières ou non) réproouvent les transactions, comme en Zambie (Sitko 2010), au Zimbabwe (Chimhowu , Woodhouse 2010) ou en Ethiopie (Teklu 2004).

La sécurisation par les relations sociales correspond à une pratique de sécurisation des transactions que l'on retrouve en ASS comme dans bien d'autres contextes. Elle présente l'inconvénient potentiel, en termes d'efficacité économique et d'équité (et donc de développement), de segmenter le marché foncier, en excluant des acteurs qui auraient pu s'y impliquer.

André et Platteau (1998b) notent ainsi, au Rwanda, un défaut d'offre sur le marché du FVI du fait d'un refus de louer à des « étrangers » dans contexte de tensions sociales croissantes.

Formalisation « locale »

Les transactions en Afrique sub-saharienne portent, dans leur grande majorité, sur des droits de propriété non reconnus légalement, et ne font pas l'objet d'un enregistrement ayant une valeur légale. Pour autant, nombreuses sont celles qui font l'objet d'une production de documents écrits, dont le niveau de formalisation suit un gradient depuis la simple feuille volante signée par les parties et des témoins, jusqu'à des formes plus élaborées impliquant divers représentants de l'administration foncière ou territoriales (Lavigne Delville 2003). Ces pratiques sont qualifiées de « formalisation informelle » (André 2003 ; Benjaminsen *et al.*

2008), de « semi-formelles », « *au sens de procédures qui n'ont pas de validité légale mais qui sont mises en œuvre par ou qui mobilisent des acteurs publics, et présentent certaines caractéristiques de procédures légales (document écrit, terminologie retenue, éventuelle légalisation des signatures des parties)* » (Colin, 2013), ou encore de « formalisation locale » – tout en reconnaissant que la formalisation légale peut avoir une composante locale (Boué, Colin 2015).

Cette production écrite est généralisée de nos jours lors des ventes, des mises en gage et des contrats de plantation²⁸ (Haugerud 1989 ; Koffi 1999 ; M. Koné 2001 ; Benjaminsen, Sjaastad 2003 ; Edja 2003 ; Houédété 2004 ; Chauveau *et al.* 2006 ; Colin 2008b). Les « papiers » concernent aussi parfois d'anciennes transactions restées jusqu'alors informelles, lorsque la montée des tensions fait craindre leur contestation (Zongo 2001). Lorsqu'il s'agit d'une vente dans un contexte local d'interdiction ou d'illégitimité, le terme de « vente » peut ne pas figurer sur ces documents, l'objectif est alors de laisser une trace de la transaction sans aller ouvertement à l'encontre de la loi ou de la tradition (Mathieu *et al.* 2003b).

La formalisation locale est également présente à des degrés variables pour les locations dans des situations étudiées en Côte d'Ivoire et au Bénin (M. Koné 2001 ; Edja 2003) – l'enjeu étant en particulier la reconnaissance d'un versement d'agent. En zone cotonnière de vieille colonisation burkinabé par contre, elle restait marginale à la fin des années 1990, la transaction reposant sur un simple engagement oral (avec ou sans témoins), sur la base de la perception d'une relation de confiance (Mathieu *et al.* 2000).

A Djimini-Koffirko, où le marché locatif était très actif au début des années 2000, 17 % des contrats de location faisaient l'objet d'un « papier », usuellement très sommaire ; cette pratique n'avait pas été documentée au début des années 1980 (Colin 2004b).

La formalisation locale reste par contre exceptionnelle ou inexistante pour les contrats de métayage ou les prêts contre travail, y compris sur les sites où cette formalisation est utilisée pour la location, et y compris pour des cultures à fort enjeu économique, comme la tomate au Bénin ou l'ananas en BCI (Edja 2003 ; Colin 2004b ; Teklu, Lemi 2004). L'élément déterminant (mais qui ne joue pas de façon systématique, on l'a vu) reste, s'agissant de contrats de FVI à court terme, le versement d'une somme d'argent, alors acté par un « papier ».

Dans le cas d'investigations sur le FVI en BCI, le fait de ne pas « faire de papier » relativement à des transactions pour lesquelles les acteurs jugeaient cette pratique souhaitable lors de conversations générales, non indexées sur le cas spécifique de la personne enquêtée, s'expliquait, outre par le registres de la confiance (le processus de « filtrage », sur la base de l'interconnaissance ou de la réputation semblait efficient), par un rapport social tel qu'une demande de papier était jugée inappropriée – y compris quant au souci de ne pas créer un sentiment de défiance chez le cédant (Colin 2004b). Dans le cas des contrats de P&P, la production (à la charge du preneur) d'un document (qui sera « validé » par une autorité, cf. *infra*) par le cédant est souvent reportée au moment du partage de la plantation (sauf s'agissant des contrats impliquant des cadres) : le risque latent d'éviction est sensé éviter que le preneur ne fasse « trop durer » la création de la plantation, et ce report assure une période de test quant aux capacités techniques de l'exploitant (Colin 2017).

²⁸ Déjà à l'époque coloniale, Raulin (1957) notait l'usage de reçus signés par les contractants « attestant de la vente définitive ». Hecht (1985) évoque des reçus, en pays dida, à partir des années 1960.

Les autorités villageoises ou communales peuvent être impliquées dans la formalisation locale, à titre de témoins, pour « viser » le document (une pratique courante en Afrique de l'Ouest, mentionnée également sur certains terroirs camerounais, Sougnabé *et al.* 2011, ou au Kenya, Brokensha, Glazier 1973), voire dans le cadre d'une procédure édictées par les autorités locales, même sans valeur légale.

Au Bénin, dans le nord Zou, Edja (1998) mentionne la mise en place, à l'instigation d'autochtones installés en ville, de « Livres Fonciers » destinés à enregistrer les tenanciers (allogènes) et le paiement des redevances.

A Guepahou (Côte d'Ivoire), le chef de village, devant la recrudescence des litiges induits par les ventes de terre « illicites » par des jeunes du village, demande à ce que toute transaction foncière lui soit présentée, afin qu'il s'assure de l'accord de tous les membres de la famille du vendeur (un acquéreur qui ne le solliciterait pas ne se verrait pas défendu, en cas de contestation ultérieure de la transaction) (Beauchemin 2000). Dans certains villages enquêtés en 2008 où un Comité de gestion foncière avait d'ores et déjà été installé, le chef de village, en même temps président de ce comité, « visait » à ce titre les ventes de terre (sans validité légale) (Colin 2008b).

Les administrations sont également fréquemment impliquées dans les procédures de sécurisation locale. On entre là dans le champ de ce que Ley (1972) qualifie de « pratiques administratives coutumières », au sens de jeu informel des agences et des représentants locaux de l'État dans la mobilisation des institutions. Pour les acquéreurs urbains, il s'agit d'une pratique systématique (Lavigne Delville *et al.* 2003 ; Mathieu *et al.* 2003b ; Paré 2003 ; Chauveau *et al.* 2006 ; Graf 2011 ; Kaboré 2012).

Ces administrations interviennent souvent en premier lieu par la légalisation des signatures portées sur le document (mairie, sous-préfecture). Même sans valeur légale quant au contenu de la transaction, ce visa transforme l'administration en « super témoin » à l'interface des pratiques locales et de la légitimité de l'Etat et donne du poids à l'acte (Mathieu *et al.* 2003b).

En Côte d'Ivoire, les sous-préfets, conscients de ce que la législation ne leur permet pas de valider des ventes portant sur des terres non certifiées ou titrées, soulignent qu'ils ne font que légaliser les signatures et non la transaction (Colin 2008b).

Outre la légalisation des signatures, l'implication de ces administrations va parfois plus loin, avec en particulier la proposition de modèles de contrats, comme dans certaines sous-préfectures en Côte d'Ivoire.

En Côte d'Ivoire, les sous-préfets concernés par la mise à disposition de formulaires d'« attestations de vente » ou de « contrats de cession de jachère » rappellent que ces derniers n'ont pas de valeur juridique mais sont proposés à des fins de paix sociale. Dans l'une de ces sous-préfectures, l'agent chargé du domaine avait rédigé un modèle de contrat qui explicitait plus qu'à l'accoutumée certains termes de la transaction, en précisant en particulier « *Le contrat qui définit la cession de la jachère stipule que c'est une acquisition définitive de la part de l'acquéreur* », « *Le contrat est conclu pour une durée indéterminée : acquisition définitive* » et « *Le contrat conclu, aucune résiliation n'est envisageable. Toutefois, si par le fait du propriétaire ou ses ayants droits, il devenait impossible pour l'acquéreur ou à ses ayants droits de disposer et d'exploiter la jachère pour toutes causes, le propriétaire ou ses ayants droit doivent rembourser à l'acquéreur ou ses ayants droits, toutes les dépenses engagées par ce dernier* ». Ce dernier article était particulièrement pragmatique, au regard de contestations fréquentes des acquisitions sur des registres extra-légaux (pratiques « mystiques » susceptibles de bloquer l'accès à la parcelle par crainte de conséquences néfastes) (Colin 2008b).

Les acquéreurs ont par ailleurs recours à des documents administratifs produits par les directions départementales du ministère de l'Agriculture : attestation de délimitation (parcelle non encore mise en valeur) ou de plantation (parcelle déjà cultivée), délivrées après relevé topographique par des techniciens du ministère.

« Face aux nombreux litiges et les risques fréquents de remises en cause des transferts fonciers, le service de l'agriculture de la région d'Agboville, en attendant la certification et l'immatriculation effective des terres rurales conformément au cadre juridique existant, a mis en place un dispositif permettant d'accompagner les opérateurs économiques dans leur rapport contractuel avec les détenteurs coutumiers de droits sur la terre à travers l'usage de deux documents : (i) le "Procès Verbal de conseil de famille et (ii) le Procès Verbal de délimitation de parcelles. Le Procès Verbal (PV) de conseil de famille comme document attestant de l'accord d'une famille détentrice de droit coutumier à céder ses droits sur le marché foncier est une pratique récente en rapport avec le boom de l'hévéaculture à partir des années 2000. (...) Quant au PV de délimitation, il vise s'assurer des limites effectives de la parcelle objet de cession et à éviter les litiges liés aux empiètements sur les terres voisines. L'usage de ce document constitue une pratique administrative ancienne (...) ». (Kouamé 2017)

Le tableau suivant présente les modalités de sécurisation mobilisée par des cadres ivoiriens acquéreurs de terre (par achat essentiellement ; 160 transactions documentées) :

Tableau 17. Modes de formalisation de transactions impliquant des cadres en Côte d'Ivoire

Mode de formalisation	Nombre de transactions
Aucune formalisation	16
Acte sous-seing privé	56 (dont 36 « visées »*)
Acte sous-seing privé + attestation de délimitation ou de plantation	72
Acte sous-seing privé + attestation de délimitation/plantation + demande de certificat foncier	16
Total	160

* Visa de la chefferie villageoise ou légalisation des signatures par la sous-préfecture. Sources : Colin et Tarrouth (2016)

Un niveau intermédiaire (avant le stade légal proprement dit) dans la « formalisation locale » des transactions peut intervenir à travers des procédures reconnues par la puissance publique.

Au Burkina Faso, la fourniture d'un « procès-verbal de palabre » (PVP) était jusqu'en 2009 une condition pour engager une procédure légale d'obtention d'un titre foncier (cf. *infra*)²⁹. Le PVP « porte généralement les noms et les références des cartes d'identité des personnes impliquées dans la transaction, leurs signatures, précise la superficie du terrain vendu, la localisation, la délimitation et la détermination du nombre d'hectares, la date d'établissement, la distance du terrain par rapport au centre administratif du village. De plus en plus souvent, (il) fait apparaître clairement qu'il s'agit d'une vente et mentionne la somme versée. Cette spécification des clauses de la transaction ne laisse donc pas subsister d'ambiguïté autour de la nature et du contenu des droits transférés » (Kaboré 2012). Kaboré note, à la suite de Mathieu *et al.* (2003a), que le PVP, pièce administrative essentielle dans

²⁹ Prévus dans la loi de 1960 réglementant les terres du domaine privé de l'État, le PVP est supprimé par la RAF (loi de réforme agraire et foncière) en 1984, réintroduit en 1996 et supprimé en 2009, tout en continuant à être utilisé, en particulier là où les dispositifs de la loi 034-2009 n'ont pas été mis en place.

les procédures visant à l'acquisition de titres fonciers, ne constitue cependant pas, au plan juridique, une preuve de la propriété.

Au Bénin, les communes impriment et vendent des formulaires de convention de vente et tiennent un registre des conventions. Toutes les ventes ne passent cependant pas par ce dispositif, un certain nombre d'entre elles demeurant validées à un niveau inférieur (arrondissement ou village), ce qui permet une certaine sécurisation sans supporter les taxes communales. Ce dispositif a été abrogé par le Code domanial et foncier de 2013 mais continue à être appliqué, les dispositions prévues dans le Code domanial et foncier n'étant pas encore en place (Lavigne Delville 2017). Dans les cas de « nouveaux acteurs » étudiés par Angsthelm *et al.* (2010) dans la commune de Djidja, 90% des transactions avaient donné lieu à des conventions de ventes avec signature du chef village, puis du chef arrondissement qui avait délivré un certificat de non litige, avant d'être certifiées par la mairie. Voir Lavigne Delville (op. cit.) pour une analyse détaillée ; cet auteur qualifie ce dispositif de « semi formel » au sens où il n'était pas explicitement intégré au cadre légal du foncier.

A Madagascar, le marché foncier est actif, extra-légal, mais pas pour autant « informel » : les dispositifs de formalisation locale des transactions et des droits sur les parcelles transférées y sont fortement standardisés. Sur l'ensemble d'un échantillon retenu par C. Boué, 92% des transactions marchandes avaient été formalisées par un acte de vente, qui pouvait être validé à différents niveaux : (i) les contrats sous-seing privé sont en priorité validés par les autorités élues au niveau du hameau, puis par le chef de village, puis éventuellement enregistrés au niveau de l'arrondissement après légalisation des signatures par la commune ; les actes de vente y sont enregistrés dans un cahier. Ces documents n'ont pas de valeur légale au sens strict mais ils agissent comme un élément de preuve de propriété en cas de conflits. Les enquêtés voient le niveau de validation de l'acte comme déterminant un certain degré de sécurisation : plus l'acte est validé par une autorité au delà du chef de village, plus il est considéré comme porteur d'une « force » garantissant les droits. Sur 841 achats documentés par un acte de vente dans l'échantillon, 6% seulement ont été formalisés par un sous-seing privé non visé par une autorité. Les pratiques de sécurisation, en particulier le choix de l'autorité signataire des actes de vente, sont principalement influencées par le niveau de risque de contestation de la transaction tel qu'il est perçu par les acteurs, seules les parcelles jugées les plus menacées étant documentées avec un niveau de validation considéré comme « fort ». Ce risque dépend de la nature des relations interpersonnelles entre les individus, de l'origine du droit du vendeur sur la parcelle cédée et du type de document qu'il détenait pour attester (avant le transfert) de ce droit (Boué, Colin 2015).

Deux acteurs des dispositifs de formalisation des droits prévus par les interventions publiques actuelles sont quasi absents des observations reportées dans la littérature explorée ici : les notaires d'une part, qui à l'évidence dans le contexte de l'ASS rurale ne sont pas des « juristes de proximité » (les exceptions, dans les textes consultés pour cette revue, venant de Goislard et Djiré (2007) au Mali en zone périurbaine, et de l'étude d'Angsthelm *et al.* (2010) au Bénin, selon lesquels 3 % des achats-ventes seraient notariés) ; les géomètres-experts d'autre part (l'exception ici venant de Adjilé (2012) dans des cas d'acquisitions par des

acteurs urbains au Sud Bénin³⁰, et Magnon (2012), mais à propos des techniciens de terrain employés par les géomètres, qui se font prestataires de service indépendants.

La formalisation locale des transactions a un coût. Les données, ici encore, restent très parcellaires et impossible à comparer, du fait de leur hétérogénéité et de bases temporelles variables et pas toujours précisées ; on manque généralement d'éléments pour rapporter ces coûts à la valeur de la transaction. Quelques éléments disponibles sont cités ici à titre d'indicateurs.

a) La mobilisation de témoins n'apparaît pas comme un poste notable (même si le versement de petites sommes d'argent est assez fréquent), d'autant qu'il s'agit souvent de proches des acteurs concernés par la transaction. Elle se limite aux éventuels frais de déplacement, si ces derniers sont nécessaires (Edja 2003).

Dans le cas des cadres acquéreurs de terre en Côte d'Ivoire, les témoins reçoivent parfois un « cadeau » en espèces ou en nature, cédant et acquéreur prenant chacun en charge le coût de leur témoin. En numéraire, la somme, pour les transactions documentées, variait de 5.000 à 300.000 FCFA – ce dernier montant, considérable, correspondant à une transaction impliquant comme cédant les autorités villageoises, et avait été utilisé pour l'achat d'un bœuf et l'organisation d'une cérémonie de libation publique. En nature, il s'agissait le plus souvent de quelques bouteilles de Gin pour les libations (Colin, Tarrouth 2016).

b) La production du contrat écrit lui-même peut donner lieu à un débours, ici encore peu conséquent.

A Madagascar, dans le cas de la commune étudiée, les acheteurs peuvent faire imprimer un modèle d'acte de vente par le secrétariat de la commune pour 50 ariary (le prix d'un café) (Boué, Colin 2015). Les contrats relatifs aux acquisitions de terre par des cadres, en Côte d'Ivoire (le plus souvent saisis sur ordinateur) sont rédigés par un jeune du village, par le cédant ou l'acquéreur, par le secrétaire du chef du village, ou par un agent du ministère de l'Agriculture à titre privé (rémunéré de 10.000 à 20.000 FCFA) (Colin, Tarrouth 2016).

c) L'implication de la chefferie (ou plus largement des autorités villageoises) a un coût.

Dans les situations étudiées par Edja (2003) au Bénin, il faut verser au chef de village des frais de déplacement (quel que soit le lieu où se situe la parcelle) et des frais d'enregistrement et d'apposition de signature (environ 2.000 FCFA par contrat de location pour que le cachet du chef de village soit apposé). Vient en sus le devoir implicite d'organiser un repas pour les acteurs impliqués dans la signature du contrat. Les paysans trouvent cela excessif pour un simple contrat de location et préfèrent de ce fait des arrangements « officieux ».

Au Nord-Cameroun, sur les sites étudiés par Sougnabé *et al.* (2011), la transaction se fait en présence du chef du village, qui délivre une attestation à l'acheteur et perçoit 10 % de la valeur de la parcelle.

Le coût de formalisation au niveau du village reste modeste à Madagascar, de l'ordre de 4.000 ariary, équivalent de 5 kg de paddy (quelle que soit la superficie de la parcelle), payés en argent ou en nature (rhum, café, riz...) (Boué, Colin 2015).

d) Démarches au niveau de l'administration :

³⁰ Devant le risque de conflits fonciers, les acquéreurs enquêtés par Adjilé ont recours depuis la fin des années 1990 à un géomètre pour les nouvelles acquisitions, mais également, ex post, pour des acquisitions réalisées plus de 10 ans auparavant.

- La légalisation de la signature (mairie ou sous-préfecture) reste peu onéreuse.

En Côte d'Ivoire, le coût de légalisation des signature à la mairie ou à la sous-préfecture varie de 500 à 5.000 FCFA (Colin, Tarrouth 2016).

A Madagascar, la légalisation d'une signature à la mairie coûte 200 ariary, auxquels il faut ajouter des frais de dossier d'environ 2000 ariary (environ 3 kg de paddy) (Boué, Colin 2015).

- Par contre, l'établissement d'actes ou documents administratifs demande des frais conséquents.

Au Bénin, les formulaires de convention de vente sont vendus autour de 2000 FCFA. Le visa du chef de village et du chef d'arrondissement reste peu onéreux (3.000 à 10.000 FCFA), mais l'enregistrement de la convention de vente à la mairie suppose de payer une taxe de 4 à 8% du montant de la transaction (Lavigne Delville 2017).

Dans le cas des acquisitions par des cadres en Côte d'Ivoire, la production d'attestation de délimitation ou de plantation, après levé topographique (détournés de leur vocation), a eu un coût moyen (à la charge de l'acquéreur) de 87.000 FCFA pour les cas étudiés, avec un minimum de 60.000 FCFA et un maximum de 300.000 FCFA (Colin, Tarrouth 2016).

Le coût de la délivrance de l'acte de vente par un arrondissement malgache s'élève à 8% du prix d'achat déclaré, soit 80.000 ariary (l'équivalent de 130 kg de paddy) pour la superficie moyenne des rizières achetées, avec un prix moyen d'achat de l'ordre d'un million d'ariary (Boué, Colin 2015).

Formalisation légale des droits et transferts de droits

Certains conflits induits par des transactions foncières ne relèvent pas d'un registre contractuel mais viennent, en amont, d'incertitude sur les droits du cédant sur la parcelle concernée. Une reconnaissance formelle du contenu et des détenteurs des droits avant leur transfert résoudrait une bonne partie de ces conflits. Plus largement, la formalisation légale des droits de propriété et des transferts de droits est souvent vue comme indispensable à l'activation des marchés fonciers – outre évidemment son rôle attendu en matière de paix sociale. La mise en œuvre de politiques de formalisation des droits présente cependant des difficultés trop souvent ignorées par les tenants de telles politiques (voir Colin *et al.* 2009).

En Côte d'Ivoire, 18 ans après la promulgation de la loi de 1998 (mars 2016), seulement 1.730 certificats fonciers avaient été délivrés, sur une superficie cumulée de 60.691 ha, pour un domaine foncier rural d'environ 23 millions d'hectares. Ces certificats ont de surcroît été établis pour l'essentiel dans des zones pilotes bénéficiant du soutien des partenaires financiers de la Côte d'Ivoire, avec alors une délivrance gratuite du certificat (Kouamé 2017).

Par ailleurs, un marché foncier dynamique peut exister sans droits de propriété formalisés, comme par exemple en Côte d'Ivoire ou à Madagascar, y compris lorsque ce marché est illégal (André, Platteau 1998b), et la formalisation des droits n'active pas automatiquement le marché foncier (Platteau 1996).

La relation forte postulée entre la formalisation par le titre et la dynamisation du marché foncier est discutée. Elle est observée dans certaines situations : un impact positif de la formalisation des droits sur la participation aux marchés fonciers est ainsi formellement montré par Holden *et al.* (2011) en Ethiopie du nord, la certification foncière favorisant la cession en FVI par des femmes en réduisant leurs risques de dépossession – ce cas correspond toutefois à une situation générale de forte incertitude sur les droits fonciers, induite par la réforme agraire de 1975 (avec redistribution périodique des terres). Cette relation est par contre infirmée au Kenya, relativement aux ventes de

terres, du fait de la persistance d'un contrôle familial ou communautaire sur le transfert des terres titrées (Haugerud 1983).

Les relations (qui jouent potentiellement dans les deux sens) entre formalisation (des droits ou des transferts de droits) et dynamisation des marchés font sens avant tout pour des acteurs extérieurs aux sociétés locales. Lorsque l'option de la formalisation légale des droits ou des transactions existe, le parcours des références mobilisées pour cette revue la fait apparaître comme étant recherchée avant tout par les acteurs urbains – et aussi comme restant non encore véritablement opérationnelle dans certains cas, car lourde en termes de procédures et parfois très coûteuse.

Au Burkina Faso, les « agrobusinessmen » enquêtés ont bien fait établir des PVP pour pouvoir ensuite se faire délivrer un titre foncier, mais sans que cela ait abouti, la loi O34 précisant qu'au-delà de 100 hectares, seul le conseil des ministres est compétent pour autoriser la cession (Kaboré 2012).

« Au Mali dans les zones enquêtées [lors du projet CLAIMS] (Cercle de Kati, Zones de l'Office du Niger et de l'Office des périmètres irrigués de Baguinéda), généralement, le cédant n'exerce que des droits coutumiers qui ne peuvent être cédés à des tiers qu'à certaines conditions fixées par le Code domanial et foncier, notamment leur constatation selon une procédure dont les modalités devraient être fixées par un décret non encore adopté. De ce fait, les ventes de terres détenues en vertu de droits coutumiers apparaissent comme non conformes à la loi ; cependant, la plupart des ventes ainsi réalisées sont par la suite formalisées à travers un acte de vente dont l'authenticité est attestée par la signature d'une autorité administrative (Sous-Préfet ou Maire) (Djiré, 2004 & 2005) » (Chauveau et al. 2006).

Au Bénin, dans la commune de Djidja, 3 % des transactions avait été faites devant notaire, 7 % seulement des transactions avaient donné lieu à la production d'un certificat foncier, et 90 % à une convention de vente (Angsthelm *et al.* 2010).

En Côte d'Ivoire, les pratiques de sécurisation foncière des cadres acquéreurs de terre ne diffèrent de celles des acquéreurs allogènes « villageois » que par la demande ou la perspective de demande de certificats fonciers. La certification des terres reste cependant peu pratiquée : 16 transactions sur 160 seulement avaient fait l'objet d'une demande de certificat foncier (l'éventuelle certification intervenant après l'acquisition) (Tableau 17). Contrairement à d'autres contextes (comme en Zambie, Sitko, Jayne 2014), les cadres ne s'engagent pas de façon privilégiée dans des acquisitions de terres d'ores et déjà titrées (de fait quasi-inexistantes à ce jour), et l'informalité (au sens de non reconnaissance par le droit positif) des droits cédés ne constitue pas une barrière pour le développement du marché foncier. Ce faible recours à la certification vient, selon les cadres enquêtés, du coût élevé de la procédure. Ce coût serait de l'ordre de 600.000 FCFA (environ 900 €) pour une parcelle de 5 hectares (Kouamé 2017). Les cadres enquêtés attendent, pour engager la procédure, que la plantation entre en production. On peut donc anticiper un recours plus marqué, à terme, à la certification. Selon la Direction départementale de l'agriculture de Toumodi, 95 % des 377 demandes de certificats alors en cours de traitement émanaient de cadres (Colin, Tarrouth 2016).

A Madagascar, dans la commune de Faratsiho, la certification foncière concerne avant tout des parcelles qui ont été achetées (62 % parcelles certifiées), sans pour autant qu'il s'agisse d'une pratique systématique (38 % des achats avaient été certifiés). Le choix de certifier un achat plutôt qu'un autre au sein d'un patrimoine foncier est influencé par la relation avec le vendeur et par les documents que ce dernier détient, ces deux facteurs jouant sur les risques potentiels d'une contestation de la transaction par le vendeur. En 2011, le coût d'établissement d'un certificat était en partie fixe (3.000 ariary) et en

partie variable, selon la superficie : 28.000 ariary pour moins de 30 ares, 38.000 pour 30 à 50 ares, 48.000 pour 50 à 90 ares, and 5 ariary/m² pour les parcelles de plus de 90 ares. Dans l'échantillon étudié, la plupart des parcelles étaient inférieures à 30 ares, avec donc un coût de certification de 31,000 ariary (équivalent à environ 50 kg de riz paddy) (Boué, Colin 2015).

Au Malawi, les coûts induits par la formalisation représentent, dans un cas donné par Holden *et al.* (2006), 68 % du coût total d'acquisition, avec l'intervention de trois niveaux d'autorité et les frais liés à la signature du document par l'autorité traditionnelle, puis le visa de l'administration (*district commissioner*), le levé topographique et l'enregistrement établissant un droit d'exploitation pérennisé (*leasehold*).

Mode de résolution des conflits

Les modes de résolution des litiges ou conflits restent traités en termes très généraux dans les références mobilisées pour cette revue. On y retrouve les acteurs usuels.

Les *autorités familiales* interviennent non seulement en cas de litiges au sein de la famille, induits par la participation aux marchés fonciers, mais également parfois pour gérer des agissements opportunistes de membres de la famille vis-à-vis de tiers (ventes ou cessions en FVI jugées illégitime, jeune du groupe familial escroquant un tiers crédule, cessions multiples de la même parcelle). Il arrive alors que la famille rembourse le tiers en question, ou lui assure un accès à la terre sur une autre parcelle du patrimoine familial (Colin, Bignebat 2009 ; Sougnabé *et al.* 2011).

Les *témoins* sont généralement mobilisés pour un règlement à l'amiable du litige – le principe du règlement à l'amiable étant central dans les tentatives de résolution des conflits.

Chefs de village et *chefs de terre, cour royale locale* lorsqu'elle existe, sont les « autorités de proximité » qui représentent le recours le plus immédiat (M. Koné 2001 ; Aboudou *et al.* 2003 ; Sougnabé *et al.* 2011).

De nouveaux acteurs apparaissent dans le règlement des litiges à une échelle locale, comme des *ONG* ou des *délégués des migrants* – une dynamique qui parfois alimente la compétition entre différentes autorités.

Au Burkina Faso, « *(en) matière de gestion des conflits, les instances de régulation comptent désormais, en plus des chefs de terre et ou de village, des délégués administratifs, des responsables religieux (imam surtout) et les représentants des migrants; une recomposition qui symbolise en même temps qu'elle déprécie et banalise les fonctions de chef de terre. Dans les rares villages où le chef de terre a conservé son autorité, l'arrivée des migrants et surtout des rapatriés a provoqué des compétitions entre lui et le chef du village. Unique interlocuteur des migrants pour l'accès à la terre, le chef de terre tend à convertir cette position en capital politique, ce qui comporte une confusion de champs d'exercice de pouvoirs fonciers-religieux et politico-administratifs qui déclassent le chef de village dans les villages où les deux champs de pouvoirs sont distincts (Dabiré et Zongo, 2005) » (Chauveau *et al.* 2006).*

Des *comités locaux ad hoc* voient le jour, comme à Guiglo en Côte d'Ivoire ; au Tchad émergent des « comités de dialogue et d'entente » (Sougnabé *et al.* 2011).

On retrouve ensuite les instances de représentation ou de pouvoir comme le *maire*, le *sous-préfet*, la *gendarmerie*. Ce type d'instance, comme les chefs de village, tendent à rechercher le compromis en convoquant à nouveau, par exemple, les autorités familiales, et jouent ainsi parfois en premier lieu un rôle de médiateur (Floquet, Mongbo 1998 ; Aboudou *et al.* 2003). Le renvoi, par ces acteurs relevant d'une

façon ou d'une autre de la sphère étatique, sur les autorités coutumières (et en premier lieu le *tribunal coutumier* lorsque ce dernier existe), est très fréquent (Colin 2008b).

Le recours au *tribunal civil* intervient si enjeu économique important se présente, du fait de la lourdeur des procédures et de l'incertitude quant au résultat.

« Quand le sous-préfet n'arrive pas à régler les conflits, il conduit les protagonistes vers la justice ; or selon lui, «là-bas, une petite affaire peut durer 2 ou 3 ans. Donc les populations préfèrent que les conflits se règlent ici à la sous-préfecture, sans frais de règlement de conflits ». Le chef de village de Donsohouo confirme que c'est mieux d'aller à la sous-préfecture : « j'envoie les affaires directement à la sous-préfecture parce que le sous-préfet est mon supérieur hiérarchique, et on peut juger en famille. Or quand on passe par la gendarmerie, on peut mettre certaines personnes en prison et l'affaire ira à la justice ». Le chef de village est la première autorité politique à régler les conflits fonciers, c'est seulement quand son jugement est contesté que les affaires arrivent à la sous-préfecture ; et le sous-préfet ne juge qu'en présence du chef de village. Quand le chef de village se déplace pour aller constater un conflit sur le terrain, les protagonistes payent chacun au chef de village 6.000 F CFA (...) comme frais de constats non remboursables (qu'on ait tort ou raison) » (M. Koné 2001).

Les acteurs mobilisent évidemment l'autorité tout à la fois la plus accessible (physiquement et socio-politiquement) et dont ils pensent qu'elle se positionnera dans le sens de leur intérêt lors de l'arbitrage (Von Benda-Beckmann 1981 ; Berry 1993 ; Lund 2002). La pratique usuelle de résolution des litiges en milieu villageois décrite dans la littérature est le recours initial aux autorités coutumières, en cas de conflit entre migrants et autochtones, avant de se tourner vers d'autres instances telles que la sous-préfecture ou le tribunal. On note un renversement de ce schéma avec les élites urbaines : en cas de litige, ces derniers se réfèrent moins aux autorités coutumières qu'aux autorités de l'Etat : sous-préfecture, ministère de la Justice, gendarmerie (Colin, Tarrouth 2016).

Efficiences et équité des marchés fonciers

La réflexion actuelle sur la place des marchés fonciers dans le développement aborde la question de ces derniers dans la double perspective de l'efficacité et de l'équité.

Efficiences

Le fait que la terre soit transférable constitue à deux titres une incitation potentielle à l'investissement à moyen ou long terme (plantations pérennes, aménagements fonciers, forage de puits et installation de dispositifs d'irrigation ou drainage, etc.). D'une part, en cas de cessation d'activité, la valeur de l'investissement peut être intégrée dans le prix. D'autre part, la transaction peut conduire au transfert de la ressource foncière vers des producteurs plus efficaces, en meilleure capacité d'investissement. L'argument de la transférabilité marchande est central dans de nombreuses analyses économiques, mais il fait potentiellement davantage sens dans le cas d'entrepreneurs agricoles que dans celui de producteurs familiaux. Pour ces derniers, ancrés dans le territoire, la question de l'incidence de la transférabilité sur la décision d'investissement peut jouer avant tout quant aux perspectives de transferts intrafamiliaux (en système matrilineaire, je peux hésiter à investir de façon optimale si ce n'est pas mon fils, mais mon neveu utérin qui héritera) ; que cette logique soit intégrée par les acteurs relativement aux transferts marchand reste à montrer empiriquement, et l'expérience conduit à manifester de forts doutes en la matière.

Relativement à l'éventuel transfert de la terre vers des producteurs qui en feront un usage plus efficient, les constats varient avec les types de transactions.

Achats-ventes

Les acquéreurs mettent-ils en valeur les terres achetées ? On notera d'abord que toute l'économie de plantation villageoise du golfe de Guinée s'est construite sur des transferts fonciers (dont des ventes, avec ou sans guillemets) au bénéfice d'exploitants allogènes. L'essor prodigieux de la cacaoculture en Côte d'Ivoire, plus récemment celle de l'hévéaculture villageoise, a reposé (et repose) sur le dynamisme, la capacité de mobilisation du travail, parfois les capacités d'innovations locales, de ces exploitants familiaux migrants.

A l'inverse, des acquisitions ne visant pas un usage productif performant ont été documentées depuis longtemps en ASS – en général par des acteurs investissant pour des raisons de prestige ou spéculatives (Haugerud 1983 ; Atwood 1990 ; Barrows, Roth 1990 ; Bruce 1993 ; Platteau 1996).

Barrows et Roth (1990), évoquant le Buganda, mentionnent ces achats de terre visant à assurer un positionnement politique, les propriétaires ayant le droit de siéger dans les conseils locaux et étant éligibles comme chefs. Ils notent cependant que le marché de l'achat-vente a aussi permis un transfert terre vers des exploitants tournés vers le marché et innovants (souvent d'extraction urbaine, disposant de revenus extra-agricoles).

La majorité des études récentes portant, en Afrique de l'Ouest, sur les acquisitions de terre par les élites nationales et plus largement les exploitants urbains soulignent l'absence ou la faiblesse des investissements productifs réalisés par ces acteurs absentéistes, sans compétences agricoles et qui sont parfois dans une logique spéculative (ces sources restent généralement muettes sur les conditions effectives d'exploitation).

Selon Hillhorst *et al.* (2011) dans un texte portant sur des cas au Bénin, au Burkina Faso et au Niger, les « agro-investisseurs » (en général sans expérience agricole) investissent peu, ne sont pas plus performants que les exploitants locaux, n'ont en rien dynamisé et « professionnalisé » la production agricole et ne sont guère créateurs d'emploi (la moitié a créé un ou deux emplois permanents, bénéficiant en général à des non-locaux). Dans la commune béninoise de Djidja, aucune des terres achetées n'avait été mise en valeur, à une exception près, et les acquisitions semblent avoir été réalisées dans une logique spéculative (Angsthelm *et al.* 2010). Edja (2003) avait déjà noté l'absence de mise en valeur par les acheteurs absentéistes, qu'il imputait aux difficultés liées à l'organisation des travaux agricoles depuis les centres urbains et à des contraintes d'investissement. Ouédraogo (2003) explique également l'absence de mise en valeur par les « nouveaux acteurs » par la contrainte de financement, qu'il éclaire par une stratégie qui consisterait dans un premier temps à mobiliser tous les financements disponibles pour les acquisitions de terre, en reportant à d'autres temps leur exploitation effective. Le tableau suivant présente l'importance relative de la mise en valeur dans six cas d'achats par des acteurs urbains au Bénin, étudiés dans le détail par Adjilé (2012) :

Tableau 18. Mise en valeur de terres achetées par huit acteurs urbains au Sud Bénin

N°	Année achat	Superficie acquise (ha)	Superficie valorisée en 2012 (ha)	%
1	1978	64,93	55	85
2	1994	107	35	33
3	2010	212	0 (conflit dès l'origine)	0
6	2008	156	36	23
7	1991	70	45	64
8	1999	25	16	64

Par contre, les cadres enquêtés en Côte d'Ivoire (Colin, Tarrouth 2016) ont largement engagé la mise en valeur des terres.

Lors des enquêtes, 73 % des parcelles acquises (77 % des superficies) étaient d'ores et déjà intégralement plantées en cultures pérennes (hévéa essentiellement) ; la plantation était encore partielle pour 10% des parcelles, et pour 17% elle n'avait pas été engagée (63 % ayant été acquises après 2010)³¹. Le protocole d'enquête ne permet pas de traiter des investissements des cadres et de l'efficacité comparée de leurs exploitations, mais la substitution de plantations d'hévéa à de vieilles caféières ou à des friches correspond indiscutablement à une intensification de l'usage de la terre acquise. L'investissement dans la plantation pérenne vise à créer un capital végétal qui, une fois en production, assurera une rente régulière sur plusieurs décennies, avec des coûts d'entretien minimes et une récolte qui peut être assurée par des saigneurs rémunérés à la tâche – avec donc une implication minimale du propriétaire dans la production. Les cadres enquêtés sont donc moins des « entrepreneurs » que des « investisseurs-rentiers », leur objectif étant de construire un patrimoine générant une rente.

Contrats de plantation

Ce type de contrat permet la reconversion de vieilles plantations devenues improductives ou de friches, en plantations de cacaoyer, hévéa ou palmier à huile (Côte d'Ivoire), palmier ou agrumes (Ghana). En termes d'usage productif fait de la ressource foncière, le gain est évident. Ce type de contrat constitue une innovation majeure dans la mise en complémentarité des ressources dans ce contexte de « régénération » de l'économie de plantation. Son efficacité est à apprécier, en Côte d'Ivoire, en termes économiques, puisqu'il permet de surmonter des problèmes de disponibilités en facteurs et des imperfections de marchés, mais aussi socio-politiques, en tant que dispositif contractuel alternatif à des ventes de plus en plus contestées.

Faire-valoir indirect³²

La capacité du FVI à faciliter le transfert de la terre vers des producteurs plus efficaces est à priori supérieure à celle de l'achat-vente : la demande de terre en FVI obéit à des considérations productives, ce qui n'est pas toujours le cas des achats, et même dans un contexte de droits d'appropriation contestables (droits de propriété non légalement et/ou socialement garantis), le transfert provisoire à travers le FVI peut être jugé sûr par les acteurs (on a vu que tel était généralement le cas dans les contextes considérés ici). En d'autres termes, la sécurisation des pratiques contractuelles peut être assurée plus facilement que celle des droits d'appropriation et de leur transfert.

De fait, le FVI permet fréquemment de réallouer la terre à des producteurs plus efficaces. Ce sera évidemment le cas lorsque les cédants sont des absentéistes, sont âgés ou ne sont pas en mesure de valoriser leurs disponibilités foncières faute de main-d'œuvre familiale (ou plus largement de ressources

³¹ Une régression linéaire simple réalisée pour tester l'importance relative des superficies plantées, au regard de trois variables explicatives : le type de cadre, la superficie acquise et l'année de l'acquisition, montre que les deux premières variables ne sont pas significatives ; en revanche, l'année d'acquisition est, fort logiquement, négativement significative (à 5%) (superficie plantée d'autant plus importante que l'acquisition est ancienne).

³² Pour une discussion sur l'efficacité et l'équité de la délégation de droits d'exploitation (dont des éléments sont repris in extenso dans la présente section), voir Colin (2001).

productives), ou encore lorsque le transfert s'opère au bénéfice de tenanciers disposant d'une meilleure maîtrise technique, en mesure de produire des cultures à forte valeur ajoutée.

On en a eu plus haut des illustrations avec le contrat *lema*-tomate au Bénin, ou la location et le contrat d'*abougnon* en BCI. Voir également Lawry (1993) sur le Lesotho, André et Platteau (1998a) sur le Rwanda, Lyne *et al.* (1994) pour des données sur l'Afrique du Sud et l'Ouganda, Chamberlin et Ricker-Gilbert (2015) pour la Zambie et le Malawi (à partir de données nationales).

Dans certains contextes africains comme dans bien d'autres situations, le FVI sous forme de métayage permet de résoudre des problèmes d'allocation qui se posent pour d'autres facteurs de production que la terre (typiquement le crédit, le travail, la traction attelée ou mécanisée), en raison de fortes imperfections sur les marchés correspondants.

Diverses études montrent ainsi formellement (par traitements économétriques sur échantillons larges) que le marché du FVI (qui se caractérise souvent, dans les situations considérées, par des contrats de métayage) peut améliorer l'efficacité allocative pour des facteurs de production soumis à de fortes imperfections de marché (Teklu et Lemi 2004 en Ethiopie, Holden *et al.* 2009 en Ethiopie, au Kenya, au Malawi).

Les sources d'inefficacité possible du FVI sont diverses.

a) Les termes des contrats (durée insuffisante, restrictions imposées par les cédants) peuvent décourager des investissements qui demanderaient davantage de temps pour permettre un « retour sur investissement » (aménagement de la parcelle, fumure de fond, plantation de cultures pérennes). Il est cependant discutable de considérer, comme cela est parfois fait dans la littérature, que l'impossibilité de réaliser des plantations pérennes constitue à cet égard une limitation majeure des pratiques de FVI dans les contextes africains. On a noté que cette restriction était justifiée par des considérations de sécurisation des droits de propriété du cédant (sans cette restriction, il n'y aurait pas de marché du FVI), et la valeur ajoutée par hectare peut être supérieure pour des cultures non pérennes que pour des cultures pérennes. Dans les pratiques de FVI reportées dans les textes consultés pour cette revue, la durée des contrats était usuellement ajustée à celle des cycles de culture pour les spéculations considérées (y compris parfois dans une logique de capture, par le tenancier, des arrières-effets de la fertilisation).

b) Dans de nombreux contextes, les relations contractuelles se nouent au sein d'un réseau, ce qui permet de réduire les risques de comportements opportunistes (cf. *supra*), mais qui peut aussi exclure des tenanciers « hors réseau » plus efficaces. Les références mobilisées ne discutent pas cette réserve, mais les cas sont nombreux où un différentiel d'expertise et/ou d'autres ressources productives non foncières en faveur du tenancier intervient, alors même que la contractualisation est organisée au sein de réseaux (interconnaissance ou réseaux d'information).

c) La question spécifique de l'(in)efficacité du métayage, comparativement à la location, a donné lieu à de très nombreuses analyses hors des contextes africains, et pose de sérieuses difficultés méthodologiques dans le traitement formel des données. Dans la théorie économique standard, le métayage est présenté comme une forme contractuelle inefficace par rapport au fermage, car le partage du produit induit une « désincitation » à l'effort et à l'investissement du tenancier. L'hypothèse d'une inefficacité marquée du métayage est cependant loin d'être toujours vérifiée et est contrebalancée par l'accent mis sur la capacité du métayage à résoudre d'autres problèmes, notamment en matière de risque et d'imperfections de marchés

(Colin 1995). Au regard de l'acception retenue ici du métayage (excluant le métayage comme rapport de travail), cette question de l'inefficience perd une partie de son sens.

Les contrats de métayage pour la tomate (*lema*) ou l'ananas (*abougnon*) assurent des productions beaucoup plus intensives en travail et en intrants que les cultures pratiquées par ailleurs sur les sites concernés. Dans le cas du contrat d'*abougnon*-rente pour la culture de l'ananas en BCI, un test simple sur 147 parcelles tend à infirmer l'hypothèse d'une inefficience du métayage dans ce contexte (un test économétriquement plus rigoureux aurait été nécessaire mais les données ne le permettaient pas). En termes de dépenses en intrants, la différence était significative (à 1%) entre les parcelles en FVD (dépenses moyennes de 288.000 FCFA/ha) et en FVI (368.000 FCFA/ha, sans différence significative entre location et *abougnon*) ; ce constat pouvait être mis en rapport avec le fait que les exploitants agricoles possédant de la terre étaient généralement moins impliqués (moins « professionnels ») que les PST. Le rendement moyen d'une parcelle en *abougnon* (26,4 tonnes/ha) était significativement plus élevé que pour les parcelles en FVD (18,6 t/ha) et en location (20,8 t/ha)³³ (Colin 2012).

En Ethiopie, l'hypothèse d'une inefficience du métayage est infirmée par Holden *et al.* (2009), mais vérifiée par Deininger *et al.* (2011) sur la base d'une méthodologie plus sophistiquée. Ces études formelles ne spécifient toutefois pas précisément les types de métayage considérés, dont on a vu qu'ils peuvent différer considérablement.

Globalement, le constat qui se dégage de la littérature (formelle en particulier) est que le FVI permet d'assurer une meilleure allocation de la ressource foncière que l'achat-vente, au regard des autres ressources disponibles (Kevane 1997; Tikabo 2003; Holden *et al.* 2009; Jin, Jayne 2013; Chamberlin, Ricker-Gilbert 2015).

Équité

Une lecture des marchés fonciers en termes d'équité peut se faire sur plusieurs registres : (i) En termes de concentration de la terre possédée ou exploitée : les transactions conduisent-elles à une polarisation de la propriété (achat-vente) ou de l'exploitation (FVI), ou au contraire à une péréquation des distributions foncières ? (ii) Au regard de l'éventuelle éviction d'usagers qui auparavant avaient accès à la ressource foncière : membres des groupes familiaux cédant de la terre, pasteurs bénéficiant de vaine pâture,

³³ Cette différence peut être mise en rapport avec la qualité des parcelles cédées en FVI : seulement 20 % des parcelles en *abougnon* étaient considérées comme « fatiguées » par les preneurs, contre 45 % pour les parcelles louées. On peut proposer plusieurs hypothèses pour expliquer cette différence de qualité du sol selon le contrat. Dans une première hypothèse, elle viendrait du fait que les propriétaires réserveraient leurs meilleures parcelles (i.e. celles qui ne viennent pas de connaître plusieurs cycles de culture de l'ananas) pour des contrats d'*abougnon*, et loueraient les terres qu'ils savent « fatiguées ». Cette hypothèse est largement infirmée par tous les entretiens conduits avec les cédants. Dans une seconde hypothèse, les tenanciers n'accepteraient un contrat d'*abougnon* que sur des parcelles qu'ils perçoivent comme de meilleur potentiel. Cette hypothèse semble raisonnable pour certains acteurs, mais suppose une marge de choix des tenanciers globalement contredite par la tension qui régnait sur le marché locatif au début des années 2000, qui obligeait nombre d'entre eux à prendre en *abougnon* plutôt qu'en location. Dans une troisième hypothèse, privilégiée ici, les acteurs cédant en *abougnon* (souvent des ayants droit familiaux) apportent sur le marché des parcelles prise sur le pool souvent réservé au système vivriers-jachère, alors que le marché de la location est davantage alimenté par une cession structurelle des mêmes parcelles en FVI, avec donc une monoculture de fait.

tenanciers. (iii) En termes d'équité de la relation entre les partenaires de la transaction : y a-t-il asymétries de pouvoir (économique ou politique) ou d'information susceptible de se matérialiser par des échanges inéquitables (relativement au prix, aux clauses contractuelles, au risque d'opportunisme) ?

Achats-ventes

Dans les contextes d'ASS, la question de l'incidence possible des achats-ventes sur un processus de concentration foncière reste sans réponse claire : la répartition des terres entre ménages et les inégalités foncières sont très mal documentées.

Dans un article célèbre, André et Platteau (1998b) décrivent une situation rwandaise où ils diagnostiquent un tel processus de concentration alimenté par des ventes de détresse, bénéficiant aux acteurs disposant de revenus hors-exploitation. Cabanes (1975) tire un constat identique à Madagascar.

D'autres observations font état par contre de transferts de terre tendant à rééquilibrer les dotations foncières, comme en Ouganda (Baland *et al.* 2007), au Kenya (Yamano *et al.* 2009), mais avec cependant des acquisitions par les PST qui restent limitées (Holden *et al.* 2009). Au Kenya, pays où le marché foncier opère à large échelle, les transactions ont conduit à une fragmentation des grands domaines tenus par des Blancs, avec semble-t-il une distribution foncière plus équitable, mais par contre elles semblent avoir facilité la concentration foncière dans les régions à tenure coutumière (Bruce 1993). Le marché de l'achat-vente peut aussi parfois permettre à des femmes, fréquemment exclues du contrôle foncier dans les systèmes coutumiers, d'accéder à la terre (Kevane, Gray 1999 ; Daley 2005).

Colin et Ayouz (2005) proposent une analyse détaillée de la dynamique du marché foncier entre les années 1940-50 et 2002, à l'échelle de l'ensemble d'un terroir villageois de BCI (Djimini-Koffikro), après reconstitution de l'ensemble des flux fonciers et des dynamiques patrimoniales depuis la fin de la phase pionnière. Ils montrent comment 70 % des ventes (en volume) correspondent à des ventes intégrales (et non d'une fraction de patrimoine foncier). Selon que l'acheteur cumulait ou non plusieurs achats, il y avait ou non ensuite un processus de concentration foncière (achats cumulatifs de plusieurs parcelles, ou achat unique accroissant une dotation foncière obtenue par droit de culture, héritage ou donation). En définitive, le développement des transactions foncières, qui a touché le tiers de la superficie du terroir, n'a pas joué significativement dans l'évolution de la structure foncière sur ce demi-siècle de l'histoire du village, même si on a pu noter quelques cas d'acheteurs « cumulateurs », et n'a pas ici conduit à un processus notable de concentration foncière.

Le développement du marché de l'achat-vente peut avoir des conséquences dommageables pour les bénéficiaires de transferts fonciers (néo)coutumiers opérés antérieurement, lorsqu'ils perdent l'accès à ces terres, vendues à de nouveaux propriétaires ou exploitants familiaux ou urbains, ou lorsqu'ils doivent renégocier leur accès à la terre sous forme de transaction marchande ; l'ouest burkinabé, le centre-ouest et l'ouest ivoirien, illustrent ce type de dynamique (section 6.1) ; voir également Rey (2011) pour un même constat en Guinée maritime.

Dans le cas des acquisitions par des cadres en Côte d'Ivoire, les superficies cédées par les enquêtés (2 233 ha au total lors de l'enquête de G. Tarrouth) étaient trois fois plus importantes que celles des terres conservées après la transaction (681 ha). Dans certains villages, des familles cédantes devaient solliciter les acquéreurs pour accéder à une parcelle pour la production vivrière (Colin, Tarrouth 2016).

L'élément majeur qui ressort du parcours de la littérature est que dans les contextes marqués par des transferts fonciers entre villageois autochtones et allogènes, le marché de l'achat-vente assure un transfert foncier vers ces derniers, qui sont rarement des « accumulateurs de terre ». Par contre, dans toutes les situations couvertes par la littérature mobilisée, la dynamique récente des acquisitions par les élites nationales changent le jeu foncier en conduisant à une concentration foncière d'intensité variable (de la dizaine à quelques centaines d'hectares). Une telle concentration n'est pas du même ordre que celle évoquées relativement aux « grandes acquisitions », mais ses effets locaux peuvent être marqués du fait d'une tendance à la concentration des acquéreurs sur certains sites. La pression foncière qui en résulte peut être préjudiciable tant pour des acteurs bénéficiant auparavant de droits d'usage, pasteurs en particulier (Hilhorst *et al.* 2011 ; Kaboré 2012). La vente de terre peut également compromettre fortement l'accès à la terre familiale, en particulier pour les femmes et les jeunes de la famille concernée par la cession (Kaboré 2012 ; Magnon 2012 ; Colin, Tarrouth 2016). Ces impacts négatifs se trouvent exacerbés lors des acquisitions par les acteurs urbains, du fait des superficies concernées ou de la concentration de ces acteurs sur certains terroirs (même si tous les urbains n'acquièrent pas de grandes superficies).

Contrats de plantation

On ne dispose pas de données permettant de discuter l'incidence des contrats de plantation sur une éventuelle concentration foncière. On peut simplement supposer, logiquement, que cette concentration intervient lorsque les preneurs prennent le contrôle de superficies importantes à travers un tel contrat, même s'ils en retournent une partie aux cédants.

Relativement à l'appréciation de l'équité du rapport contractuel, en Côte d'Ivoire ce nouveau type de contrat s'inscrit clairement dans une recomposition des rapports entre autochtones et migrants dans un contexte de fin de l'abondance foncière.

Parmi les arrangements institutionnels organisant l'accès à la terre des migrants, le P&P correspond indéniablement à un déplacement du curseur dans le sens de l'intérêt des autochtones. Il leur permet de surmonter les contraintes auxquelles ils font face dans la mise en valeur de leurs disponibilités foncières tout en conservant un droit sur la terre³⁴ (Colin, Ruf 2011 ; Kouamé 2012). Cet dernier élément devient crucial dans un contexte de raréfaction foncière et d'amertume des jeunes autochtones face à ce qu'ils dénoncent comme un « bradage » antérieur de la forêt sous forme de « ventes » ; ils voient le nouveau contrat comme équitable : « *Planter-Partager c'est bien pour les deux. Tu as pour toi, il a fait pour lui. Il mange, tu manges* [« manger » étant ici utilisé dans un sens métaphorique] » (Colin 2008b). Les preneurs manifestent également cette perception d'un arrangement « équitable », mais il s'agit aussi parfois de la seule option laissée par les cédants.

Du point de vue du preneur, la pratique d'un pas-de-porte (*aseda*) est présentée par Amanor (2010), dans le cas du Ghana, comme une véritable barrière à l'entrée, excluant les tenanciers disposant de peu de moyens.

Faire-valoir indirect

L'émergence du FVI comme forme de marchandisation est susceptible, au même titre que les achats-ventes, de fragiliser les formes antérieures d'accès à la terre. On retrouve également le constat, dans

³⁴ Sauf évidemment dans les cas de contrats intégrant le partage de la terre, qui restent exceptionnels de nos jours, en Côte d'Ivoire comme au Ghana.

certaines environnements, de locations « de détresse », qui permettent de répondre à court terme à un besoin urgent de liquidité, mais sont alors parfois conclues dans des termes défavorables pour le cédant (voir par exemple Gebregziabher et Holden (2011) sur l’Ethiopie). Ces locations sont mentionnées de façon ponctuelle dans toute la littérature portant sur l’Afrique de l’Ouest, dans les situations où le marché locatif s’est développé.

Une incidence négative possible du développement du marché du FVI, peu envisagée dans la littérature, tient en ses conséquences éventuelles sur l’accès à la terre au sein des familles, dans la mesure où la cession en FVI peut compromettre l’accès à la terre des dépendants familiaux du cédant. De façon générale, les études empiriques sur le marché du FVI conceptualisent l’offre sur ce marché comme relevant d’un centre de décision unique et déterminée par des contraintes s’exprimant au niveau de l’exploitation agricole entendue dans une acception unitaire. Une telle perspective devient évidemment réductrice dans des contextes où le modèle unitaire de l’exploitation agricole et/ou de l’unité patrimoniale ne reflète pas l’organisation sociale de la production et du contrôle de la ressource foncière (Ancey 1975 ; Gastellu 1980 ; Guyer 1981 ; Guyer, Peters 1987 ; Koopman 1991 ; Colin 2008a). A ma connaissance, seules trois études traitent de façon explicite de l’articulation entre dimension intrafamiliale de l’accès à la terre et FVI dans un contexte africain.

Dijoux (2002) considère que dans la situation béninoise étudiée, le développement du marché locatif fragilise le droit des femmes, en augmentant le coût d’opportunité du prêt de terre aux femmes, avec comme conséquence la tentation de louer, plutôt que de prêter sans contrepartie financière; l’auteur ne présente toutefois pas de données appuyant cette thèse.

Amanor (2010) décrit, dans un contexte ghanéen où la terre devient une ressource rare et où des surplus de travail existent, comment les pratiques de métayage pénètrent les relations intrafamiliales.

Colin et Bignebat (2015) mobilisent une démarche combinant qualitatif et quantitatif pour explorer l’incidence de la distribution intrafamiliale des droits fonciers sur la participation au marché du FVI en Basse Côte d’Ivoire. Deux angles sont retenus : (i) la contribution de certains dépendants familiaux à l’offre sur le marché du FVI, et (ii) l’arbitrage opéré par le propriétaire foncier ou le gestionnaire de l’héritage familial, entre la délégation intrafamiliale de droits sur la terre (attribution d’un droit d’usage temporaire à des dépendants familiaux) et la cession en FVI pour son propre compte – et donc du risque de fragilisation de l’accès des dépendants familiaux à la terre familiale, voire de leur exclusion totale de cet accès. Leur analyse infirme, dans le contexte étudié, l’hypothèse du risque de fragilisation – voire d’une exclusion – de l’accès à la terre des dépendants familiaux, qui serait induite par la participation du chef de famille au marché du FVI. Les résultats des analyses compréhensive et formelle convergent en la matière. Ce résultat est à interpréter au regard de l’existence d’un plafond relativement faible de la superficie déléguée à chaque dépendant familial.

L’arrivée de nouveaux tenanciers, bien (ou mieux) dotés en capital financier, en matériel d’exploitation (attelage, tracteur, selon les systèmes agricoles) et en savoir-faire techno-économique, transforme les « arènes contractuelles » à leur bénéfice, dans les configurations de tenure inversée. De nombreuses références mentionnent ou décrivent ces configurations (voir Holden *et al.* 2009 ; Holden, Otsuka 2014, en sus de celles mentionnées en section 4), mais sans que l’incidence du déséquilibre entre les acteurs sur les conditions de leur « rencontre » et sur l’iniquité éventuelle des contrats soit présentée – le fait que le rapport s’établisse entre un tenancier « fort » et un propriétaire « faible » ne se traduit pas mécaniquement par un abus de cette position dominante, même si la présomption reste évidemment forte.

La dynamique actuelle des locations à long terme, par des agroindustries ou de grands entrepreneurs, qui émergent en Côte d'Ivoire dite forestière n'incite cependant pas à l'optimisme, avec en particulier l'absence de clause d'actualisation des loyers, ou une perspective de révision désavantageant les cédants. Ainsi le protocole d'accord présenté par Kouamé (2017) prévoit une révision tous les 10 ans, mais n'intervenant, pour la première, qu'au terme de la 25^{ème} année, et limitant à 10% le taux de révision du loyer.

La question de l'équité se pose au regard des contractants, mais concerne aussi potentiellement des tiers, tout particulièrement dans les configurations de tenure inversée.

En Côte d'Ivoire, les locations à long terme accordées à de grands opérateurs économiques posent la question du devenir des exploitants allogènes en place, qui ont eu accès par le passé à la terre à travers des dispositifs non marchands ou marchands, mais dont les droits ne sont pas sécurisés. Le protocole d'accord mentionné par Kouamé prévoit une indemnisation de ces derniers sur la seule base du barème d'indemnisation des cultures détruites prévu par le ministère de l'Agriculture.

Le risque d'éviction peut aussi porter sur les petits tenanciers traditionnellement inclus dans les circuits du FVI local. C'est ce que Byres (1981) dénomme, dans le contexte indien, « *tenant-switching* » : la substitution de tenanciers aisés aux tenanciers pauvres, la demande sur le marché du FVI émanant d'entrepreneurs agricoles en mesure de payer une rente locative élevée exerçant une pression d'exclusion sur les tenanciers les plus pauvres (producteurs sans terre, petits propriétaires) (Colin 2014). Cet impact hypothétique important n'est pas traité dans la littérature mobilisée ici, mais l'éviction d'exploitants allogènes ayant eu par le passé accès à la terre à travers des procédures non marchandes, pour que la terre soit recédée à des acquéreurs via des transactions foncières relève bien de cette logique (cf. illustrations *supra*).

Une question centrale, même hors configuration de tenure inversée, est celle d'éventuelles barrières à l'entrée pour la participation au marché du FVI en tant que demandeur. Il s'agira en particulier de la disponibilité d'un attelage, dans les systèmes agricoles à culture attelée, lorsque le marché des prestations de service pour les travaux culturaux est défaillant – Holden et Otsuka (2014) soulignent en la matière les moindres barrières à l'entrée dans les systèmes de culture manuelle. Le paiement usuel de la rente locative en début de cycle exclut les preneurs potentiels qui seraient sous forte contrainte de trésorerie. Un élément qui atténue fortement cette contrainte, très rarement mobilisé explicitement dans la littérature, est la divisibilité usuelle des parcelles (au sens d'accessibilité sur le marché en unité élémentaires réduites) faisant l'objet de contrats de FVI (à la différence des ventes). Ainsi l'essor extraordinaire de la culture de l'ananas par des petits tenanciers en BCI s'explique par la possibilité de prendre en FVI des parcelles de dimensions très réduites (depuis 1/10^{ème} d'ha), amorçant ainsi un processus d'accumulation progressive de capital permettant ensuite l'augmentation des superficies prises à bail.

Un dernier facteur questionnant le marché du FVI en termes d'équité vient, comme sur tout marché, d'un déséquilibre tel entre l'offre et la demande que l'un des acteurs est en mesure d'imposer à l'autre un certain type d'arrangement ou certaines clauses contractuelles. On en a eu plusieurs illustrations (comme avec les pressions pour imposer aux tenanciers planteurs d'ananas, à une époque, un contrat d'*abougnon* alors qu'ils recherchaient une location).

Malgré ces diverses facettes potentiellement négatives du marché du FVI, ce dernier présente des avantages comparativement à l'achat-vente.

a) Le FVI permet aux producteurs d'accroître leur superficie exploitée (même si des contraintes financières ou légales les empêchent d'accéder à la propriété), voire d'avoir une activité de producteur dans le cas PST allogènes, et tend ainsi à réduire les écarts dans les superficies exploitées (sauf cas de tenure inversée).

Voir par exemple Holden *et al.* (2009) pour le Kenya, le Malawi et l'Ouganda ; Jin et Jayne (2013) et Yamano *et al.* (2009) pour le Kenya ; Lyne *et al.* (1994) pour l'Ouganda et l'Afrique du Sud ; Coulibaly et Belières (2006) dans un grand périmètre irrigué au Mali ; Soro et Colin (2008), Colin et Bignebat (2009) pour la Côte d'Ivoire. Lavigne Delville *et al.* (2003) soulignent, pour les sites étudiés dans le cadre du projet Droits délégués (au Bénin, au Burkina Faso, au Mali et en Côte d'Ivoire, pour ce qui concerne les données mobilisées dans le présent rapport), que dans la plupart des cas étudiés, les délégations de droits sont pratiquées entre petits et moyens exploitants ruraux et peuvent contribuer à assurer l'accès au foncier pour des catégories sociales défavorisées.

En BCI, la demande en FVI émane essentiellement de producteurs sans terre localement (PST) : les 188 individus concernés prennent en FVI 2,15 ha en moyenne, avec une forte hétérogénéité venant de la présence de quelques individus prenant en FVI des superficies plus importantes (jusqu'à 40 ha) ; ces quelques « grands tenanciers » sont tous des planteurs burkinabé d'ananas, devenus de petits entrepreneurs particulièrement dynamiques. Ces quelques cas exclus, il n'y a pas de concentration notable de la demande sur le marché du FVI, en termes de superficies (Colin, Bignebat 2009).

b) La cession en FVI permet à des propriétaires qui ne sont pas en mesure ou ne souhaitent pas exploiter directement leur terre de percevoir un revenu (ou de bénéficier d'une production agricole d'autoconsommation).

c) La prise en FVI peut jouer un rôle clé dans une trajectoire d'accumulation. Cette perspective dynamique renvoie l'hypothèse de l'*agricultural ladder* (Spillman 1919). Dans la forme la plus complète de cette dynamique, l'exploitant évoluerait progressivement du statut d'aide familial vers celui de salarié agricole, de métayer puis de fermier, avant de devenir propriétaire.

L'analyse des pratiques contractuelles chez les PST planteurs d'ananas en BCI révèle le jeu d'une dynamique contractuelle qui illustre cette hypothèse, même si dans le contexte étudié, « *contractual ladder* » serait une désignation plus appropriée, la dynamique n'allant pas jusqu'à l'acquisition de terre. Au début des années 2000, le profil-type du planteur d'ananas PST à Djimini-Koffikro est celui d'un jeune burkinabé qu'un proche ou une connaissance a fait venir de son village en tant qu'aide familial ou manœuvre annuel. Après quelques années comme salarié ou aide familial, le jeune migrant s'engage dans la production d'ananas à travers la prise en *abougnon*-manœuvre d'une parcelle. Parallèlement, il s'emploie temporairement comme contractuel et journalier. Lorsqu'il a accumulé suffisamment (financièrement et en expertise) pour prendre une petite parcelle en location, il entame une activité de producteur autonome, parallèlement le cas échéant à la prise de parcelles en *abougnon*-rente et au travail comme contractuel ou journalier. La superficie exploitée en location augmentant, il cesse de prendre en *abougnon* et fait venir des « frères » du village. Ainsi, sur 154 PST planteurs d'ananas recensés à Djimini-Koffikro en 2002, 106 étaient ou avaient été *abougnons* (-manœuvre ou -rente) (tiré de Colin 2012b).

Caractériser la diversité des marchés fonciers ruraux : essais de typologies

Face à la diversité des configurations régionales, à la diversité des acteurs selon les régions, à la diversité des types de transactions, on ne peut parler de « marchés fonciers » en général. Les enjeux, les risques, ne sont pas les mêmes. La réflexion sur la question de la régulation des marchés ne peut en rester à un point de vue global, mais doit prendre en compte cette diversité de configurations et d'enjeux.

Construire une typologie permettant de prendre acte de cette diversité et de caractériser des grands types et leurs enjeux spécifiques est donc indispensable. C'est en même temps une gageure, au vu de la multiplicité des paramètres et des critères en jeu. Les différentes facettes de la question des marchés fonciers qui ont organisé ce texte sont potentiellement autant de champs de variables à croiser pour une mise en perspective générale. On peut distinguer deux volets dans ces champs : des variables permettant de caractériser les acteurs et les transactions, et des variables identifiant les effets induits par le jeu du marché.

a) Caractérisation des acteurs, des objets et des transactions

- Type de transaction : vente, complète ou pas (enchâssement) ; droit d'exploitation à court ou plus long terme, rente fixe ou proportionnelle.
- Espaces concernés : contextes périurbains ; terres à fort potentiel pour la production agricole ; fronts pionniers agricoles ; régions bien desservies par les infrastructures de communication...
- Productions concernées : cultures pérennes, non pérennes marchandes, vivrières.
- Acteurs :
 - Origine : autochtone / allogène : national ou étranger, récent ou ancien ; rural (autochtone ou allogène) / urbain.
 - Statut social : autorités coutumières ; chefs de lignage ; chef de famille ; chef d'exploitation (pouvant ne pas être un chef de famille) ; dépendant familial hommes (jeunes), femmes.
 - Catégorie socio-économique (non exclusives) : agriculteur familial aisé ou sous contraintes (homme ou femme, d'âge mûr ou jeune) ; entrepreneur agricole (d'origine rurale ou urbaine) ; investisseur ; spéculateur ; entreprise (nationale ou étrangère) ; acteur impliqué dans des activités hors exploitation agricole, urbaines ou rurales ; « courtiers ».
 - Statut foncier lors de la transaction : gestionnaire d'un bien commun (certaines autorités coutumières), héritier d'un patrimoine foncier familial, propriétaire coutumier (biens propres ou biens hérités gérés de façon privative), dépendant familial ayant accès au patrimoine foncier familial ; producteur sans terre localement (PST) ; dépendant familial de PST.
- Configurations de marché : « classique » (grands cédants / petits preneurs), « relativement équilibrée », « inversée » (petits cédants / grands preneurs).
- Logiques de participation aux marchés fonciers (logiques les plus fréquentes) :
 - Cession : retrait permanent ou temporaire de l'activité agricole ; cession de détresse ; mise en adéquation des facteurs de production ; anticipation ou prévention du risque de dépossession ; revenu foncier à une fin ou à une autre.

- Prise : base foncière de l'exploitation / mise en adéquation des facteurs de production (dont en termes de type de terre exploitée) / constitution d'un patrimoine familial / fin spéculative ou de prestige / sécuriser un transfert foncier antérieur.

b) Incidence du jeu des marchés fonciers

- Tensions et litiges :
 - Induits par la marchandisation de l'accès à la terre (redéfinir des cessions antérieures réalisées dans un cadre « coutumier »).
 - Induits par une contestation des droits du cédant : remise en cause de la transaction du fait d'une contestation des droits fonciers du cédant ou de sa légitimité à céder / certains conflits sur les limites des parcelles faisant l'objet de transferts / risque de contestation du droit de propriété du bailleur.
 - Venant de l'incomplétude du contrat : remise en cause du type de transaction / divergences sur les termes du contrat.
 - Venant de l'exécution du contrat.
 - Pratiques ouvertement opportunistes.
- Stratégies de sécurisation : design contractuel / « marquage » des droits ; sécurisation par les relations sociales entre les parties / formalisation « locale » (avec pratiques administratives coutumières) / formalisation légale des droits ou des transferts de droits
- Efficience : appréciation positive ou non.
- Equité : appréciation positive ou non.

Le croisement systématique de l'ensemble de ces champs de variables n'est évidemment pas envisageable.

Une première entrée possible porte sur les types de transactions foncières. C'est l'entrée qui a été choisie ci-dessus pour décrire les grands arrangements institutionnels. Elle permet de comprendre le contenu des arrangements, le type de rapport qui s'établit entre les cédants et les preneurs, les risques et problèmes spécifiques qu'ils posent. Mais cela ne dit pas quelle est leur importance, et surtout, comment différents arrangements coexistent dans une situation donnée.

Une seconde entrée porte sur les acteurs concernés. Une telle entrée a l'avantage d'identifier plus précisément les types d'acteurs pouvant participer aux marchés fonciers. En identifiant les différents types de cédants et de preneurs, on peut identifier les types d'arrangements les plus fréquents entre certains types de cédants et certains types de preneurs, et les conséquences de ces arrangements. Selon les acteurs en jeu dans les transactions, les intérêts respectifs, mais aussi les rapports de force, ne sont pas les mêmes, ce qui a des implications fortes sur la dynamique des marchés fonciers. Une typologie fondée sur les acteurs en jeu et les types de transactions nous semble conceptuellement productive. Elle a une réelle utilité en termes de politique foncière, au sens où certaines configurations posent des problèmes spécifiques : les ventes par des cadets sociaux, les cessions à des urbains négociées par « la communauté », etc. Ces dernières peuvent nécessiter des mesures spécifiques (Tableaux 19 à 21).

Cette entrée par les acteurs (et les types de transactions) peut être croisée avec une entrée par les configurations agraires. La pression sur la terre, les types d'écosystèmes et les systèmes de production

qu'on y trouve, ont évidemment des conséquences fortes sur les contraintes d'accès à la terre rencontrées par certains acteurs, et les types de transactions rencontrées (Tableau 22).

Acteurs des marchés fonciers, types de transactions et incidence des marchés

On peut élaborer une typologie autour de la caractérisation des cédants et des preneurs. Au croisement, on peut lire les types de transactions identifiées. On peut distinguer deux volets dans ces champs : des variables permettant de caractériser les acteurs et les transactions (tableau 18), et des variables identifiant les effets induits par le jeu du marché (Tableaux 20 et 21).

Ces tableaux synthétiques retiennent des configurations spécifiques et devraient être enrichis. Les catégories ne sont pas toujours distinctes, les pointillés montrent les principaux flous ou continuum entre catégories.

Configurations agraires et configurations de marché foncier³⁵

Une entrée complémentaire pour la prise en compte de la diversité consiste à partir des configurations agraires pour tenter de caractériser les types de transactions que l'on y rencontre.

Construire une typologie des configurations agraires (type d'écosystème et grands modes d'exploitation du milieu, démographie, etc.) et des configurations de marché foncier (les principales transactions rencontrées et leur poids relatif) est un exercice délicat à une échelle supérieure au pays. Une configuration agraire (par exemple, agriculture et pastoralisme de savane à faible densité de population) recouvre des situations concrètes très variées, en fonction des contextes nationaux, de l'existence ou non de cultures de rente, des politiques nationales, etc. La notion même de « faible densité de population » est problématique, car si l'on voit bien que ceci implique l'existence de réserves foncières et d'espaces non cultivés, l'importance du pastoralisme, etc., une telle zone peut se rencontrer avec des pluviométries de 300 ou de 800 mm/an, des densités de population de 5 ou 30-40 h/km²... Les enjeux agro-économiques, les dynamiques foncières, et donc les transactions foncières, ne sont pas les mêmes dans tous ces cas de figure. De plus, il n'y a pas de seuil clair permettant de passer d'un type à l'autre, de « zone de savane à faible densité » à « zone de savanes à forte densité » : on est en pratique sur un continuum. Il serait possible de raffiner le nombre de configurations agraires, au risque de multiplier les types et de ne pas pouvoir y indexer de configurations de marché.

Toute typologie fondée sur des configurations agraires ne peut reposer que sur des archétypes, avec toutes les limites que cela comporte. Le tableau 22 doit donc être considéré comme indicatif. Il prend en compte quatre grandes configurations agraires, et trois situations spécifiques plus localisées, qui peuvent se rencontrer dans l'une ou l'autre des grandes configurations.

³⁵ Section produite par Ph. Lavigne Delville.

Emergence et dynamique des marchés fonciers ruraux en Afrique sub-saharienne

Tableau 19. Caractérisation des acteurs et des transactions : quelques configurations-types

		Statut foncier des cédants					
		Acteurs urbains possédant des terres rurales	Allogène ayant acquis la terre coutumièrement ou via le marché	« Propriétaire coutumier » : biens propres, par achat ou héritage partagé	Gestionnaire d'un patrimoine foncier familial	Dépendant familial dans famille possédant de la terre	
Origine & catégories socio-économiques des preneurs	Urbains en franges péri-urbaine (achat)	Achat complet pour reconversion de l'usage du sol, zones péri-urbaines					- (non impliqués sauf pratiques opportunistes)
	Urbains investissant leur épargne, sans projet agricole clair (achat)	(rare) Achat	(rare) Achat	Achat ; intervention de courtiers Forte pression au désenclavement social du transfert foncier Parfois négociation de droits auprès des autorités lignagères et transformation en titre de propriété Régions bien desservies par les infrastructures de communication			
	Entreprises et élites urbaines profil « investisseur/entrepreneur agricole » (achat, contrat de plantation, location)	(rare) Achat	(rare) Achat	Achat ; contrat de plantation (plus rare) ; intervention de courtiers Forte pression à la complétude et au désenclavement du transfert foncier Configuration inversée Cultures pérennes ou marchandes annuelles Terres à potentiel pour la production agricole; fronts pionniers; régions bien desservies par les infrastructures de communication			
	Exploitants familiaux allogènes (achat, contrat de plantation, FVI)	-	Achat complet Contrat de plantation, location (plus rare) Terres à potentiel pour la production agricole; fronts pionniers	Maintien d'un certain enclavement social des achats ; achat pour sécuriser accès antérieur (néo)coutumier à la terre Contrat de plantation, location (plus rare) Terres à potentiel pour la production agricole; fronts pionniers		Cession/prises en FVI (rares)	
	Exploitant familiaux autochtones (FVI)	-	-	Fort enclavement social des transactions entre autochtones Métayage, location, emprunt contre travail pour cultures vivrières ou marchandes annuelles		-	
	Dépendants familiaux autochtones ou allogènes (FVI)	-	FVI : métayage, location, emprunt contre travail pour cultures vivrières ou marchandes annuelles				Cession/prises en FVI (rares)

Tableau 20. Incidences du jeu des marchés fonciers en termes de sécurisation des transactions

		Statut foncier des cédants				Dépendant familial dans famille possédant de la terre	
		Propriétaire urbain	Allogène ayant acquis la terre coutumièrement ou via le marché	« Propriétaire coutumier » : biens propres, par achat ou héritage partagé	Gestionnaire d'un patrimoine foncier familial		
Origine & catégories socio-éco des preneurs	Urbains en franges péri-urbaine (achat)	Risques de contestation de la transaction moindres que dans les autres configurations		Avant la construction du lot : risque de contestation par ayants droit du cédant		Insécurité majeure : cession frauduleuse (vente, location)	
	Urbains investissant leur épargne, sans projet agricole clair (achat)	-	Risque de remise en cause par les autochtones ayant accordé initialement l'accès à la terre (intensité du risque variable selon degré de désenclavement des transactions) Sécurisation par formalisation locale mais objectif de formalisation légale	Risque modéré de contestation par proches parents du cédant Sécurisation par formalisation locale mais objectif de formalisation légale	Insécurité forte (risque de contestation par ayants droit du cédant) Sécurisation par formalisation locale mais objectif de formalisation légale		
	Élites urbaines profil « investisseur/ entrepreneur agricole » (achat, contrat de plantation, parfois location)						
	Exploitants familiaux allogènes (achat, contrat de plantation, FVI)	-	Risque de remise en cause par les autochtones ayant accordé initialement l'accès à la terre (intensité du risque variable selon le degré de désenclavement des transactions) Sécurisation par relations sociales et formalisation locale	Risque modéré de contestation par proches parents du cédant Sécurisation par relations sociales et formalisation locale	Insécurité forte (risque de contestation par ayants droit du cédant) Sécurisation par relations sociales et formalisation locale		Pas d'insécurité majeure / FVI « non frauduleux »
	Exploitant familiaux autochtones (FVI)	-	-	Pas d'insécurité notable Sécurisation par relations sociales et formalisation locale			-
Dépendants familiaux autochtones ou allogènes (FVI)	-	Pas d'insécurité notable. Sécurisation par les relations sociales			Insécurité majeure : cession frauduleuse en location Pas d'insécurité majeure / FVI « non frauduleux »		

Tableau 21. Incidences du jeu des marchés fonciers en termes d'efficience et d'équité

		Statut foncier des cédants					
		Propriétaire urbain	Allogène ayant acquis la terre coutumièrement ou via le marché	« Propriétaire coutumier » : biens propres, par achat ou héritage partagé	Gestionnaire d'un patrimoine foncier familial	Dépendant familial dans famille possédant de la terre	
Origine & catégories socio-éco des preneurs	Urbains en franges péri-urbaine	-	Incidence négative possible en termes d'équité : entre contractants et vis-à-vis de tiers, si ex usagers perdent accès (intra- et extra-familial)				
	Urbains investissant leur épargne, sans projet agricole clair	-	Incidence négative possible en termes d'équité : entre contractants et vis-à-vis de tiers, si ex usagers perdent accès. Incidence négative avérée : pression foncière accentuée Incidence en termes d'efficience productive variable selon l'usage fait de l'acquisition				
	Elites urbaines profil « investisseur/ entrepreneur agricole »	-	Incidences négatives possibles en termes d'équité : entre contractants (achat-vente et fort déséquilibre dans FVI si tenure inversée) et vis-à-vis de tiers, si ex usagers perdent accès. Incidence négative avérée : pression foncière accentuée Incidence positive en termes d'efficience productive, pour l'investisseur (mais également à évaluer du point de vue de la société)				
	Exploitants familiaux allogènes (achat, contrat de plantation, FVI)	-	Pas d'incidence négative majeure en termes d'équité entre contractants ; incidence possible vis-à-vis de tiers, ex usagers Equité : incidence positive si achat-vente ou FVI permet l'accès à la terre d'acteurs défavorisés en termes de dotation foncière Incidence positive en termes d'efficience productive pour l'investisseur (mais également à évaluer du point de vue de la société)				Equité : incidence positive = accès des dépendants familiaux à la rente foncière & si FVI permet l'accès à la terre d'acteurs défavorisés en termes de dotation foncière Equité : incidence négative possible si contrats de FVI déséquilibrés Efficience productive : incidence positive
	Exploitant familiaux autochtones	-	-	Pas d'incidence négative majeure en termes d'équité entre contractants ; incidence possible vis-à-vis de tiers, ex usagers Equité : incidence positive si achat-vente ou FVI permet l'accès à la terre d'acteurs défavorisés en termes de dotation foncière Incidence positive en termes d'efficience productive			-
Dépendants familiaux autochtones ou allogènes (FVI)	-	Pas d'incidence négative en termes d'équité. Incidence productive variable selon les types d'acteurs et de cultures					

Tableau 22. Configurations agraires, types de marchés fonciers et risques

Configurations agraires	Dynamique dans les modes d'accès à la terre et types de marchés fonciers	Risques spécifiques	Exemples
<p>Agriculture paysanne, agro-pastorale et pastorale à faibles densités de population</p>	<p>En l'absence d'acteurs urbains : accès à la terre par défriche, héritage de droits de culture, installation de migrants. Absence de marché foncier.</p>	<p>-</p>	<p>Savanes ivoiriennes (sauf exceptions) Nord du Bénin Sénégal Oriental ?</p>
	<p>Intervention d'investisseurs urbains (ou parfois de migrants de retour) : émergence du marché de l'achat-vente, sur de grandes superficies, orienté ou non sur la production. Configuration de marché déséquilibrée en faveur des preneurs. Cédants : chefs de village, chefs de lignage, parfois ayants droits lignagers sur réserves</p>	<p>Fréquents conflits sur les achats. Expulsion des migrants et des éleveurs des espaces vendus. Marginalisation rapide des autochtones, jeunes en particulier.</p>	<p>Commune de Djidja (Bénin), sud et sud ouest du Burkina Faso (Sissili, Comoe),</p>
<p>Agriculture paysanne et agropastorale dans zones denses avec peu de migrants</p>	<p>En l'absence d'acteurs urbains : accès à la terre par héritage. Réduction de la durée de prêts. Pas de marché foncier ou dynamique « intra-paysanne » d'émergence de la location et de la mise en gage, plus rarement de l'achat-vente. Cédants : 1/ chefs de lignage ou chefs d'unités de production, principalement autochtones, selon que le patrimoine foncier est partagé ou non à l'héritage. Possibilité de prêts voire de location par des ménages allochtones bien dotés en terre. 2/ unités de production en crise ou en besoin urgent (ventes si elles existent, mise en gage) de économiquement fragiles ménages Preneurs : 1/ unités de production à faible dotation foncière (branche cadette des lignages autochtones, migrants, éventuellement descendants de captifs), cadets sociaux (jeunes, femmes), lorsque les prix sont peu élevés ; 2/ unités de production économiquement dynamiques, voulant augmenter leur surface cultivée. Configuration de marché reste relativement équilibrée, mais pression à l'augmentation des prix en défaveur des ménages pauvres</p>	<p>En cas de marché de l'achat vente : marginalisation des paysans pauvres, voire création de paysans sans terre, par ventes de détresse ; accroissement des prix et exclusion des jeunes de l'achat de terres. Selon les cas, le FVI compense ou non la concentration de la propriété foncière.</p>	<p>Sans achat vente : Sine Saloum (Sénégal) Atacora (Bénin) Yatenga (Burkina Faso)? Sud Mali ? Avec achat vente : Sud Bénin</p>
	<p>Intervention d'acteurs urbains : négociation de dons de terres ou achat par les ressortissants du village installés en ville ; parfois acheteurs sans liens familiaux. Achats de petites superficies par les urbains, orientés vers la production ou non. Cédants : cf. ci-dessus. Configuration de marché relativement déséquilibrée (avantage des preneurs dans les cas de cessions « de détresse »).</p>	<p>En plus de ci-dessus : forte augmentation des prix. Réduction des superficies disponibles pour l'agriculture familiale, compensée ou non par la demande en main-d'œuvre en cas de logique productive.</p>	<p>Sud Bénin Région de Thiès (Sénégal)</p>

Emergence et dynamique des marchés fonciers ruraux en Afrique sub-saharienne

Agriculture paysanne dans zones denses suite à fortes migrations (y compris encouragées ou organisées par l'Etat)	Réduction de la durée de prêts, émergence de la location, de la mise en gage et de l'achat-vente Marché de la location entre autochtones et migrants. Parfois achat par migrants voulant sécuriser les parcelles obtenues antérieurement dans le cadre coutumier. Marchés fonciers dynamisés par des acteurs externes (urbains, « nouveaux acteurs »). Cédants : aînés autochtones. Preneurs : migrants, parfois chefs d'unités de production autochtones mal dotées en terre (FVI). Configuration de marché relativement équilibrée hors acquisitions par des membres des élites nationales.	Remise en cause conflictuelle des arrangements antérieurs : renégociation des installations passées de migrants, voire expulsion de ces derniers. Difficultés d'accès à la terre pour les jeunes autochtones. Accroissement du coût de l'accès à la terre Risque d'exclusion des ménages pauvres (migrants comme autochtones) par le marché	Ouest Burkina Faso
Agriculture de plantation	(i) Transferts fonciers organisés autour du rapport autochtones-allogènes. Evolution des transferts « néo-coutumiers » vers des achats restant souvent enchâssés socialement (mais pression au désenclavement), développement de contrats de plantation et du FVI. Cédants : aînés autochtones ; acquéreurs allogènes de profil « paysan ». (ii) Intervention d'acteurs urbains (non structurante mais notée dans de nombreux contextes) : pression renforcée au développement de transactions « complètes ». Configurations de marché relativement équilibrées hors acquisitions par des membres des élites nationales.	Remise en cause des transactions par les ayants droit du cédant. Acquisitions par des allogènes « villageois » : tensions inter-ethniques du fait de transactions intervenant essentiellement entre autochtones et allogènes (nationaux ou étrangers). Acquisitions par des acteurs urbains : rejet des transactions par les jeunes générations autochtones : reproches d'accaparement foncier et de non respect d'engagements vis-à-vis des communautés locales.	Zone forestière de la Côte d'Ivoire
Aménagements hydro-agricoles	Affectation initiale de droits de culture par l'Etat sur des terres étatiques. Souvent présence – légale ou non – d'acteurs urbains parmi les tributaires. Développement ultérieur des prêts et de transactions illégales (mise en gage, locations, parfois achat-vente). Configurations de marché plutôt en faveur des preneurs.	Marginalisation progressive des petits agriculteurs incapables de payer les redevances et frais de culture, au profit des agriculteurs aisés ou d'acteurs urbains. Accentuation en cas d'acquéreurs urbains, parfois compensation si besoin de main-d'œuvre.	Grands et moyens aménagements du Burkina Faso, du Fleuve Sénégal
Zones pastorales	Emergence de locations de pâtures.	Dans contexte d'acquisitions foncières par des urbains : réduction des superficies disponibles pour l'élevage (« enclosure »). Pas d'insécurité spécifique sur locations de pâtures.	Toutes les zones de savane
Périurbain	Très forte dynamique des achats-ventes, impliquant parfois des autorités coutumières. Acquéreurs urbains (lotissement ou perspective de lotissement pour la construction).	Très forte augmentation des prix, forte réduction des espaces disponibles pour l'agriculture, conflits fonciers exacerbés par les enjeux financiers.	Tous les environnements périurbains

Conclusion

Au-delà des limites intrinsèques des sources et d'une exploration forcément partielle de la littérature, cette revue a fait apparaître un certain nombre d'enseignements structurants sur l'émergence et la dynamique des marchés fonciers, et sur leurs effets.

1. La marchandisation de l'accès à la terre est de plus en plus évidente en Afrique, avec l'accroissement de la pression foncière et de la valeur économique de la terre, du fait, en particulier, de la pression démographique (endogène ou induite par l'arrivée de migrants), de la périurbanisation et de l'expression d'une demande de terres rurales émanant d'acteurs urbains.

2. Le développement des marchés fonciers est en particulier observé sur les fronts pionniers agricoles, sur les terres à fort potentiel pour la production agricole (irriguée ou pluviale), dans les régions bien desservies par les infrastructures de transport et dans les zones périurbaines.

3. La marchandisation de la terre se déroulant le plus souvent en déconnexion du cadre légal, les transactions restent alors informelles.

4. Plusieurs grands types d'échanges marchands ont été identifiés : les ventes, qui restent souvent « incomplètes » et « enchâssées socialement », les contrats de FVI sous diverses formes (location, métayage, accès à la terre contre une prestation de travail, mise en gage) et les contrats de plantation, qui selon les cas organisent des transferts de droits de propriété (au sens complet du terme) ou, plus fréquemment, des transferts de droits d'exploitation.

5. Parmi les acteurs des transactions, deux catégories de preneurs attirent tout particulièrement l'attention : de longue date, les producteurs familiaux allogènes (nationaux ou étrangers) ; plus récemment, les acteurs urbains.

6. Les logiques de participation aux marchés fonciers sont diverses, selon les types d'acteurs ; les principales sont rappelées dans les tableaux 23 et 24.

Tableau 23. Les principales logiques de l'offre sur les marchés fonciers

	Vente	FVI	Contrat de plantation
Retrait de ou non implication dans l'activité agricole	Départ à la retraite, émigration en ville ou à l'étranger	Non résidents ou engagés dans des activités hors exploitation, ou âgés sans aide familiale	-
Réponse à un choc	Vente « de détresse »	Location « de détresse »	-
Source de financement pour besoins « non productifs agricoles »	Vente pour dépenses sociales importantes ; biens de consommation	Accès à la rente foncière (dont cédants disposant de réserves foncières importantes)	-
Surmonter des contraintes productives	Vente pour financement de l'exploitation d'une autre partie des terres	Certaines formes de métayage	Accès à une plantation « clé en main »
Logique d'aubaine	Profiter de l'explosion des prix (périurbain) ou de ventes importantes à des urbains	-	-
Anticiper le risque d'être dépossédé de la terre	Impact de politiques (slogans politiques). Anticipation du risque d'expropriation (périurbain)	Cession en FVI pour sécuriser les droits sur la terre (risque intrafamilial)	-
Acquéreurs vus comme promoteurs du développement du village	Vente à des entreprises ou acteurs urbains de forte envergure économique et politique	Location à des entreprises ou des acteurs urbains de forte envergure économique et politique	-

Tableau 24. Principales logiques de la demande sur les marchés fonciers

	Achat	FVI	Contrat de plantation
Etendre le foncier exploité	Extension du foncier productif possédé	Extension du foncier exploité Constitution d'une plantation pérenne (location long terme)	Constitution d'une plantation pérenne
Logique patrimoniale	Constitution d'un patrimoine transmissible (terre)	Constitution d'un patrimoine transmissible : plantation (location long terme)	constitution d'un patrimoine transmissible : plantation
Spéculation	En particulier en périurbain	-	-
Sécuriser des droits	Sécuriser un transfert foncier antérieur non marchand	-	Alternatif à des achats-ventes conflictuels
Thésaurisation	Terre comme forme d'épargne	-	-
Surmonter des contraintes productives	-	Certaines formes de métayage	-

7. Les transactions foncières marchandes sont susceptibles d'induire divers types de tensions et de conflits : fragilisation de l'accès à la terre pour des usagers des terres cédées, contestation intrafamiliale des droits du cédant (en particulier lorsque la cession est jugée illégitime), remise en cause du type de transaction (en particulier lorsque les droits transférés à travers une « vente » restent largement non spécifiés, ouvrant le champ à des interprétations divergentes de la transaction), non respect des engagements contractuels, pratiques frauduleuses. L'enjeu en matière de sécurisation des transactions marchandes porte avant tout sur les achats-ventes de terre.

8. Face à ces risques, les acteurs développent un ensemble de stratégies de sécurisation : design contractuel, dans le cas des contrats de FVI (paiement de la rente locative exigé en début de contrat, restrictions sur les droits d'usage du preneur, etc.) ; « rendre visible » la possession ; sécurisation par les relations sociales entre les parties, pratiques de formalisation « locale » (impliquant souvent les autorités traditionnelles et l'administration), ou, beaucoup plus rarement, formalisation légale. Ces pratiques restent

d'une efficacité variable et l'enjeu reste celui de la conception d'une intervention publique pragmatique et accessible.

9. L'efficacité des pratiques foncières marchandes peut être appréhendée sous deux dimensions – avec les limites des sources qui ont été rappelées. D'une part, l'incitation à investir sera d'autant plus forte qu'en cas de cessation d'activité, la valeur de l'investissement peut être intégrée dans le prix. Cet argument théorique n'e trouve pas de vérification empirique dans les contextes ouest-africains. D'autre part, la transaction peut conduire au transfert de la ressource foncière vers des producteurs plus efficaces, en meilleure capacité d'investissement. Cette hypothèse se vérifie pour les pratiques de FVI et les contrats de plantation, mais relativement aux achats-ventes le constat est plus nuancé. Les transactions foncières impliquant cédants autochtones et acquéreurs allogènes ont effectivement transféré la terre vers les acteurs les plus à même de mobiliser les ressources productives, travail en particulier. Par contre les acquisitions de terre par les élites nationales et plus largement les exploitants urbains s'accompagnent de faibles investissements productifs, sauf exceptions (comme dans le cas des cadres ivoiriens investissant dans l'hévéaculture). Les transactions impliquant les entreprises restent à documenter.

10. Une lecture des marchés fonciers en termes d'équité peut se faire (i) relativement à une éventuelle polarisation de la propriété (achat-vente) ou de l'exploitation (FVI), et à une possible éviction d'usagers antérieurs ; et (ii) en termes d'équité de la relation entre les partenaires de la transaction. Les achats des exploitants familiaux allogènes ne sont pas particulièrement inéquitables, ni quant aux rapports entre acteurs, ni quant à une éventuelle concentration foncière, à la différence des achats par les élites nationales, qui se traduisent par une concentration foncière d'intensité variable, mais dont les effets locaux peuvent être sensibles. Les acteurs des contrats de plantation tendent à voir ces derniers comme équitables ; l'incidence de tels contrats en termes de concentration foncière se pose dans les mêmes termes que pour les achats-ventes. Hors configurations de tenure inversée, marginales à ce jour, les contrats de faire-valoir indirect peuvent être vus comme reposant sur des relations non notablement déséquilibrées, et assurent fréquemment une redistribution du foncier d'exploitation au profit d'acteurs sans terre.

En définitive, cette revue témoigne de dynamiques fortes qui questionnent les politiques publiques et révèlent un besoin de connaissance sur les marchés fonciers, de leurs dynamiques et de leurs effets en Afrique de l'Ouest. J'insisterai sur ce dernier point pour conclure. En l'état actuel des recherches et études, on peut distinguer trois grands types de travaux sur les marchés fonciers ruraux :

a) Des études qualitatives produites par des socio-anthropologues, géographes, socio-économistes, agro-économistes, sur des bases empiriques localisées. L'essentiel de la production académique ou d'expertise portant sur l'Afrique l'Ouest relève de ce type de travaux. Ces derniers restent souvent limités dans leurs dimensions descriptives et restent également souvent superficiels dans leur traitement de la dimension processuelle de la marchandisation de la terre, du fonctionnement des marchés fonciers et de leurs effets. La marge de gains dans les recherches dites qualitatives en ASS reste considérable, afin de faire véritablement jouer l'intérêt heuristique des démarches qualitatives (description dense, approches compréhensives et processuelles).

b) Des études économiques quantitatives donnant lieu à une collecte de données sur une base large ou mobilisant des sources statistiques, mettant en œuvre de procédures formelles de tests d'hypothèses. L'essentiel de cette production scientifique anglophone porte sur l'Afrique de l'Est ou Australe, avec l'exception du Ghana en Afrique de l'Ouest. La rigueur de ces travaux dans la mobilisation des techniques

quantitatives ne se retrouve malheureusement pas dans leur rapport à l'empirie : contenu descriptif des arrangements lacunaires, absence de discussion des concepts mobilisés (« ventes », etc.) et non questionnement de la qualité des données d'enquêtes, tout particulièrement lorsque les sujets abordés peuvent être délicats, comme dans le cas des transactions foncières (sous déclaration des cessions par exemple) et des conflits qu'elles induisent.

c) De rares études proposant une analyse des pratiques foncières conduite dans la logique des acteurs, mais adossée à une systématisation des observations permettant d'évaluer, au moins à une échelle locale, l'importance relative des transactions et de tester formellement les relations entre variables – avec un niveau de représentativité qui reste alors limité.

Les besoins sont donc considérables en termes de production de données (et d'analyses), tant dans une perspective de systématisation et de tests formels (relativement à l'efficacité ou aux dynamiques dans les distributions foncières, par exemple), que d'analyses qualitatives approfondies. Deux nouveaux champs de recherche sont particulièrement d'actualité : l'accès à la terre d'entreprises agro-industrielles *à travers des transactions marchandes*, qui à l'évidence se multiplie dans certains contextes mais n'ont pas encore été l'objet d'investigations spécifiques, et l'implication croissante des courtiers fonciers dans les transactions.

Bibliographie

Aboudou R., C. Joecker, U. Nica, 2003. La gestion des espaces agricoles à la périphérie des centres urbains ouest-africains: Cas de Parakou au Bénin. Universität/Institut für Ethnologie und Afrikastudien, Mainz, Arbeitspapiere / Working Papers, 66.

Adjahouéhoué L., 2013. Dynamiques sociales autour du foncier périurbain de Cotonou au Bénin: Logique des acteurs et vulnérabilité sociale. Thèse de doctorat, Faculté des Lettres, Arts et Sciences Humaines, Université d'Abomey-Calavi, Abomey.

Adjilé A., 2012. Les acquisitions massives de terres agricoles, entre opportunités et menaces pour la paysannerie familiale: étude de cas au Sud et Centre Bénin. Rapport d'étude pour le CTFD. Cebedes-Xudodo ONG, Paris.

Akines F., Y.S. Kouamé, 2001. Les ajustements dans l'économie de plantation villageoise de palmier à huile face à la privatisation de la filière en Côte d'Ivoire. *OCL* 8 (6): 636-640.

Amanor K.S., 2010. Family values, land sales and agricultural commodification in south-eastern Ghana. *Africa* 80 (1): 104-125.

Amanor K.S., M.K. Diderutuah, 2003. *Contrats fonciers et contrats de travail dans la zone de production du palmier à huile et d'agrumes du Ghana*. Paris, Londres, GRET, IIED.

Ancey G., 1975. Niveaux de décision et fonctions objectif en milieu rural africain. [consulté:

André C., 1996. Accès et occupation des terres dans le nord-ouest du Rwanda en 1993. In *Démocratie, enjeux fonciers et pratiques locales en Afrique: conflits, gouvernance et turbulences en Afrique de l'Ouest et centrale*. P. Mathieu, P.J. Laurent, J.-C. Willame (eds). Paris, Institut Africain-CEDAF, L'Harmattan., 202-213.

André C., 2003. Custom, contracts and *cadastres* in north-west Rwanda. In *Securing land rights in Africa*. T. Benjaminsen, C. Lund (eds). London, Frank Cass & Co.

André C., J.-Ph. Platteau, 1998a. Changements fonciers et dynamiques agraires. Le Rwanda, 1990-1990. In *Quelle politiques foncières pour l'Afrique rurale? Réconcilier pratiques, légitimité et égalité*. Ph. Lavigne Delville (ed). Paris, Karthala, 157-182.

André C., J.-Ph. Platteau, 1998b. Land relations under unbearable stress: Rwanda caught in the Malthusian trap. *Journal of Economics Behaviour & Organisation* 34: 1-47.

Angsthelm B., N. Mahinou, A.M. Lukacs, 2010. Agricultures familiales et sociétés civiles face aux investissements massifs dans les terres agricoles au Bénin. Synergie paysanne, CCFD et Coordination Sud, Cotonou.

Antheaume B., 1982. "Ne dites pas. mon patron que je vends des produits vivriers, il me croit planteur de café". *Économie rurale* 147-148: 120-122.

Atwood D., 1990. Land Registration in Africa: The Impact on Agricultural Production. *World Development* 18 (5): 659-671.

Ault D.E., G.L. Rutman, 1979. The Development of Individual Rights to Property in Tribal Africa. *Journal of Law and Economics* 22 (1): 163-182.

Babo A., 2003. *Dynamique sociale et mutations dans le système de gestion du foncier en zone de savane. Une réflexion à partir des cas des villages baoulé d'Allokokro, Kouakro, Mandéké et Sahounty (Côte d'Ivoire)*. Thèse de doctorat, Université de Bouaké, Bouaké.

Baland J.-M., F. Gaspart, J.-P. Platteau, F. Place, 2007. The distributive impact of land markets in Uganda. *Economic Development and Cultural Change* 55 (2): 283-312.

- Banque Mondiale, 2015. Sécuriser les droits fonciers ruraux de manière plus simple et moins chère? Un nécessaire changement de paradigme pour sécuriser les droits sur les terres rurales. Support to Côte d'Ivoire Land Policy Technical Assistance (P148791), Rapport final d'assistance technique.
- Bardhan P., 1980. Interlocking Factor Markets and Agrarian Development: a Review of Issues. *Oxford Economic Papers* 32: 82-98.
- Barrows R., M. Roth, 1990. Land Tenure and Investment in African Agriculture: Theory and Evidence. *The Journal of Modern African Studies* 28 (2): 265-297.
- Bassett T., 1993. Introduction: The land question and agricultural transformation in sub-saharan Africa. *In Land in Africa agrarian systems*. T. Bassett, D. Crummey (eds). Madison, The University of Wisconsin Press, 3-31.
- Bassett T., D. Crummey, 1993. *Land in African agrarian systems*. Madison, The University of Wisconsin Press.
- Bassett T., M. Koné, 2008. Shifting ground: land competition and agricultural change in northern Côte d'Ivoire. *In Land-Change Science in the Tropics: The Changing Countryside*. A. Millington, W. Jepson (eds). Boston, Springer, 143-164.
- Beauchemin C., 2000. Le temps du retour? L'émigration urbaine en Côte d'Ivoire, une étude géographique. Thèse de doctorat en aménagement et urbanisme, Université Paris VIII.
- Bélières J.-F., P.M. Bosc, G. Faure, S. Fournier, B. Losch, 2002. What future for West Africa's family farms in a world market economy? London, IIED.
- Benjaminsen T., E. Sjaastad, 2003. Race for the Prize: Land Transactions and Rent Appropriation in the Malian Cotton Zone. *In Securing Land Rights in Africa*. T. Benjaminsen, C. Lund (eds). London, Frank Cass, 129-152.
- Benjaminsen T., S. Holden, C. Lund, E. Sjaastad, 2008. Formalisation of land rights: Some empirical evidence from Mali, Niger and South Africa. *Land Use Policy* 26: 28-35.
- Berry S., 1988. Concentration without privatization? Some consequences of changing patterns of rural land control in Africa. *In Land and society in contemporary Africa*. R.E. Downs et S.P. Reyna (eds). Lebanon, University Press of New England, pp. 53 – 75.
- Berry S., 1993. *No Condition Is Permanent. The Social Dynamics of Agrarian Change in Subsaharian Africa*. Madison, The University of Wisconsin Press.
- Berry S., 2011. When frontiers close. Land, authority and migration in the cotton zones of western Burkina Faso and east central Benin. *In Une anthropologie entre pouvoirs et histoire. Conversations autour de l'oeuvre de Jean-Pierre Chauveau*. E. Jul-Larsen, P.-J. Laurent, P.-Y. Le Meur, E. Léonard (eds). Uppsala, Marseille, Paris, APAD, IRD, Karthala, 125-146.
- Biarnès A., J.-Ph. Colin, 1987. Production vivrière et accès à la terre dans un village de basse Côte d'Ivoire. *Cahiers des Sciences Humaines* 23 (3-4): 455-470.
- Biebuyck D., 1963. Introduction. *In African Agrarian Systems*. D. Biebuyck (ed). Oxford, Oxford University Press, 1-51.
- Biebuyck D., 1963. *African Agrarian Systems*. Oxford, Oxford University Press.
- Bikaako W., J. Ssenkumba, 2003. Gender, land and rights: contemporary contestations in law, policy and practice in Uganda. *In Women and land in Africa. Culture, religion and realizing women's rights*. L.M. Wanyeki (ed). London, David Philip Publishers, 232-277.
- Binswanger H., K. Deininger, G. Feder, 1995. Power, Distorsions, Revolt, and Reform in Agricultural Land Relations. *In Handbook of Development Economics*. J. Behrman, T.N. Srinivasan (eds). Amsterdam, Elsevier Science, 2659-2772.
- Blarel B., 1994. Tenure security and agricultural production under land scarcity: the case of Rwanda. *In Searching for land tenure security in Africa*. J.W. Bruce, S.E. Migot-Adhola (eds). Dubuque, Kendall, 71-96.

- Bohannon P., G. Dalton, 1962. Introduction. *In Markets in Africa*. P. Bohannon, G. Dalton (eds). Evanston, Northwestern University Press, 1-26.
- Boué C., J.-Ph. Colin, 2015. Formalisation légale des droits fonciers et pratiques de sécurisation des transactions dans les Hautes Terres malgaches. Montpellier, Cahiers du Pôle foncier.
- Boutillier J.L., 1964. *Les structures foncières en Haute-Volta*. IFAN-ORSTOM, Ouagadougou, 183.
- Boyer R., A. Orléan, 1994. Persistence et changement des conventions. Deux modèles simples et quelques illustrations. *In Analyse économique des conventions*. A. Orléan (ed). Paris, PUF, 219-247.
- Brokensha D., J. Glazier, 1973. Land reform among the Mbeere of central Kenya. *Africa* 43 (3): 182-206.
- Bromley D., 1989. *Economic Interests and Institutions. The Conceptual Foundations of Public Policy*. Oxford, Basil Blackwell.
- Bruce J., 1993. Do Indigenous Tenure Systems Constrain Agricultural Development? *In Land in African Agrarian Systems*. T. Bassett, E. Crummey (eds). Madison, The University of Wisconsin Press, 35-56.
- Bruce J., S. Migot-Adholla, 1994. *Searching for Land Tenure Security in Africa*. Dubuque, Kendall/Hunt.
- Byres T., 1981. The New Technology, Class Formation and Class Action in the Indian Countryside. *Journal of Peasant Studies* 8 (4): 405-454.
- Cabanes R., 1975. Evolution des formes sociales de la production agricole dans la plaine de Tananarive. 2ème partie. *Cahiers d'Histoire Juridique et Politique* 11: 32-65.
- Camara B., 2015. Évolution des systèmes fonciers au Mali: Cas du bassin cotonnier de Mali sud (Zone Office du Niger et région CMDT de Koutiala). Dakar, CODESRIA.
- Campbell J., 1997. Mechanisms of Evolutionary Change in Economic Governance: Interaction, Interpretation and Bricolage. *In Evolutionary Economics and Path Dependence*. L. Magnusson, J. Ottosson (eds). Cheltenham, Edward Elgar, 10-32.
- Chamberlin J., J. Ricker-Gilbert, 2015. What are the Drivers of Rural Land Rental Markets in sub-Saharan Africa, and how do they Impact Household Welfare? Evidence from Malawi and Zambia. IAAE Conference, August 8-14, Université de Milan, Milan.
- Charmes J., 1975. Métyage et capitalisme agraire sur les périmètres nord de la SOMALAC. *Cahiers ORSTOM, série Sciences Humaines* 12 (3): 259-282.
- Charmes J., 1976. Evolution des modes de faire-valoir et transformation des structures sociales dans la région de l'Anony (nord ouest du lac Alaotra, Madagascar). *Cahiers ORSTOM, série Sciences Humaines* 13 (4): 367-382.
- Chauveau J.-P., 1997. Jeu foncier, institutions d'accès à la ressource et usage de la ressource. Une étude de cas dans le centre-ouest ivoirien. *In Le modèle ivoirien en questions. Crises, ajustements, recompositions*. B. Contamin, H. Memel-Fotê (eds). Paris, Karthala-ORSTOM, 325-360.
- Chauveau J.-P., 2006. How does an institution evolve? Land, politics, intergenerational relations and the institution of the *tutorat* amongst autochtones and immigrants (Gban region, Côte d'Ivoire). *In Land and the politics of belonging in West Africa*. R. Kuba, C. Lentz (eds). Boston, Brill, 213-240.
- Chauveau J.-P., J. Richard, 1977. Une "périphérie recentrée": à propos d'un système local d'économie de plantation en Côte d'Ivoire. *Cahiers d'Etudes Africaines* 68 (17-4): 485-523.
- Chauveau J.-P., J. Richard, 1983. *Bodiba en Côte d'Ivoire. Du terroir à l'Etat: petite production paysanne et salariat agricole dans un village gban*. Paris, Editions de l'ORSTOM.
- Chauveau J.-P., J.-Ph. Colin, J. J.-P., Ph. Lavigne Delville, P.-Y. Le Meur, 2006. *Modes d'accès à la terre, marchés fonciers, gouvernance et politiques foncières en Afrique de l'Ouest: résultats du projet de recherche CLAIMS*. Londres, IIED.

Chauveau J.-P., J.-Ph. Colin, 2010. Customary transfers and land sales in Côte d'Ivoire: revisiting the embeddedness issue. *Africa* 80 (1): 81-103.

Colin J.-Ph., 1990. *La mutation d'une économie de plantation en basse Côte d'Ivoire*. Paris, ORSTOM.

Colin J.-Ph., 1995. De Turgot à la nouvelle économie institutionnelle. Brève revue des théories économiques du métayage. *Économie rurale* 228: 28-34.

Colin J.-Ph., 1998. The Emergence of Private Property in Land and the Dynamics of Agricultural Production: A Case Study from the Ivory Coast. *In Property in Economic Context*. R. Hunt, A. Gilman, (eds). Lanham, University Press of America, 317-349.

Colin J.Ph., 2001. Efficience et équité des droits fonciers délégués: éclairages économiques. *Document de travail de l'UR 095*. (1).

Colin J.-Ph., 2002a. Eléments de méthode pour une recherche empirique sur les contrats agraires. Montpellier, Document de travail de l'UR 095. <<http://www.documentation.ird.fr/hor/fdi:010029491>>.

Colin J.-Ph., 2002b. Contrats agraires ou conventions agraires. *Économie rurale* 272: 57-73.

Colin J.-Ph., 2004a. Droits fonciers, pratiques foncières et relations intra-familiales: les bases conceptuelles et méthodologiques d'une approche compréhensive. *Land Reform, Land Settlement and Cooperatives 2*: 55-67.

Colin J.-Ph., 2004b. Le marché du faire-valoir indirect dans un contexte africain. Eléments d'analyse. *Économie rurale* (282): 19-39.

Colin J.-Ph., 2005. Le développement d'un marché foncier? Une perspective ivoirienne. *Afrique Contemporaine* (213): 179-196.

Colin J.-Ph., 2008a. Disentangling intra-kinship property rights in land: a contribution of economic ethnography to land economics in Africa. *Journal of Institutional Economics* 4 (2): 231-254.

Colin J.-Ph., 2008b. Etude sur la location et les ventes de terre rurales en Côte d'Ivoire. Rapport 1. Diagnostic des pratiques. République de Côte d'Ivoire - Ministère de l'agriculture / Délégation européenne, Abidjan, 159 p.

Colin J.-Ph., 2011. Différents lieux, différents acteurs, mêmes argumentaires. Note sur les tensions foncières entre autochtones et migrants en savane ivoirienne. *In Une anthropologie entre pouvoirs et histoire. Conversations autour de l'œuvre de Jean-Pierre Chauveau*. E. Jul-Larsen, P.-J. Laurent, P.-Y. Le Meur, E. Léonard (eds). Paris, Karthala-IRD-APAD, 251-267.

Colin J.-Ph., 2012a. La petite production d'ananas en Côte d'Ivoire: d'une crise à l'autre. *Autrepart* 62: 37-56.

Colin J.-Ph., 2012b. Sharecropping in non-traditional agro-export production: The *abougnon* contract for pineapple cultivation in Côte d'Ivoire. *European Journal of Development Research* 24: 627-643.

Colin J.-Ph., 2013. Securing rural land transactions in Africa. An Ivorian perspective. *Land Use Policy* 31: 430-440.

Colin J.-Ph., 2014. La concentration foncière par la tenure inversée (*reverse tenancy*). *Etudes rurales* 194: 203-218.

Colin J.-Ph., 2017. Contractual Practices and Land Conflicts. The 'Plant & Share' arrangement in Côte d'Ivoire. *Journal of Agrarian Change* 17(1): 144-165.

Colin J.Ph., M. Ayouz, 2005. Emergence, enclassement social et involution du marché foncier. Perspectives ivoiriennes. Document de travail de l'UR 095.

Colin J.-Ph., M. Ayouz, 2006. The Development of a Land Market? Insights from Côte d'Ivoire. *Land Economics* 82 (3): 404-423.

- Colin J.-Ph., G. Kouamé, D. Soro, 2007. Outside the autochthon-migrant configuration: access to land, land conflicts and inter-ethnic relationships in a former pioneer area of lower Cote d'Ivoire. *Journal of Modern African Studies* 45 (1): 33-59.
- Colin J.-Ph., C. Bignebat, 2009. Le marché des contrats agraires en basse Côte d'Ivoire. Rapport de l'étude réalisée dans le cadre du volet "Recherche" du FSP Foncier & Développement, Thème "Dynamiques de transactions foncières". Comité Technique Foncier et Développement, Paris, 140.
- Colin J.-Ph., A. Kakou, 2009. Etude sur la location et les ventes de terre rurales en Côte d'Ivoire. Rapport 2. Propositions d'intervention. Abidjan, République de Côte d'Ivoire - Ministère de l'agriculture / Délégation européenne.
- Colin J.-Ph., P.-Y. Le Meur, E. Léonard (eds), 2009. *Les politiques d'enregistrement des droits fonciers: du cadre légal aux pratiques locales*. Paris, Karthala.
- Colin J.-Ph., F. Ruf, 2011. Une économie de plantation en devenir. L'essor des contrats de Planter-Partager comme innovation institutionnelle dans les rapports entre autochtones et étrangers en Côte d'Ivoire. *Revue Tiers Monde* 207: 169-187.
- Colin J.-P., C. Bignebat, 2015. Land market participation and intra-household land rights: perspectives from Côte d'Ivoire. International Conference of Agricultural Economists, Milan, 9-13 août 2015.
- Colin J.-Ph., E. Bouquet, à paraître. Marchés fonciers: dynamiques, efficience, équité. Chapitre. *In Foncier rural et développement. Enjeux et clés d'analyse en sciences sociales*. J.-Ph. Colin, Ph. Lavigne Delville, E. Léonard (eds). Montpellier, QUAE.
- Colin J.-Ph., G. Tarrouth, 2016. Les élites urbaines comme nouveaux acteurs du marché foncier en Côte d'Ivoire. *Géographie, Economie, Société*, 18 : 73-97.
- Colson E., 1971. The impact of the Colonial Period on the Definition of Land Rights. Vol. 3. *In Colonialism in Africa, 1870-1960*. V. Turner (ed). Cambridge, Cambridge University Press, 193-215.
- Coquery-Vidrovitch C., 1982. Le régime foncier rural en Afrique Noire. *In Enjeux fonciers en Afrique Noire*. E. Le Bris, E. Le Roy, F. Leimdorfer (eds). Paris, ORSTOM & Karthala, 65-84.
- Cotula L., 2012. The international political economy of the global land rush: A critical appraisal of trends, scale, geography and drivers. *Journal of Peasant Studies* 39 (3-4): 649-680.
- Coulibaly A., 2003. Socio-anthropologie des dynamiques foncières dans le nord de la Côte d'Ivoire: droits, autorités et intervention publique. Etude comparée des village de Niofouin et Korokara. Thèse de doctorat, EHESS, Marseille.
- Coulibaly Y., J.-F. Belières, 2006. Contrainte foncière et stratégie d'appropriation par les exploitations agricoles du grand périmètre irrigué de l'Office du Niger au Mali. 4e Séminaire international et interdisciplinaire. Montpellier, Cirad.
- Dabiré B., M. Zongo, 2005. L'impact de la crise ivoirienne sur l'accès à la terre dans la province de la Comoé. Ouagadougou, Rapports du projet CLAIMS.
- Daley E., 2005. Land and Social Change in a Tanzanian Village 1: Kinyanambo, 1920s-1990. *Journal of Agrarian Change* 5 (3): 364-404.
- De Fina C., 1994. Le contrat de travail dans un univers complexe. Conventions et contrats en agriculture de plantation ivoirienne. Thèse de doctorat, ENSAM Montpellier.
- De Janvry A., G. Gordillo, J.P. Platteau, E. Sadoulet, 2001. *Access to Land, Rural Poverty, and Public Action*. Oxford, Oxford University Press.
- Deininger K., G. Feder, 2001. Land institutions and land markets. *In Handbook of Agricultural Economics*. R. Gardner, G. Rausser (eds). North-Holland, Elsevier, 287-331.
- Deininger K., D. Ali, T. Alemu, 2011. Productivity Effects of Land Rental Markets in Ethiopia. Evidence from a Matched Tenant-Landlord Sample. Washington, World Bank, Policy Research Working Paper 5727.

- Di Roberto H., 2017. Les caractéristiques des marchés fonciers dans les hautes terres : la sécurisation des transactions en question. *Landscape*.
- Dijoux E., 2002. Pauvreté et inégalités d'accès au foncier entre hommes et femmes dans le sud du Bénin. *Land Reform* 1: 112-130.
- Dozon J.-P., 1985. *La société bété (Côte d'Ivoire)*. Paris, Karthala-ORSTOM.
- Edja H., 1998. Colonisation agricole spontanée et milieux sociaux nouveaux: la migration rurale dans le Zou-Nord au Bénin. Thèse de doctorat, Faculté des Sciences Agronomiques, Université de Hohenheim, Hohenheim.
- Edja H., 2003. *Les délégations de droits de culture dans le sud du Bénin, modalités et dynamiques*. Paris & Londres, GRET & IIED.
- Ensminger J., 1997. Changing property rights: Reconciling formal and informal rights to land in Africa. *In The frontiers of the new institutional economics*. J. Drobak, J. Nye (eds). London, Academic Press., 165-196.
- Fafchamps M., 2000. Land Rental Markets and Agricultural Efficiency in Ethiopia. Department of Economics, Oxford University.
- Feder G., R. Noronha, 1987. Land Rights Systems and Agricultural Development in Sub-Saharan Africa. *World Bank Research Observer* 2 (2): 143-169.
- Firmin-Sellers K., 1996. *The Transformation of Property Rights in the Gold Coast*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Floquet A., R. Mongbo, 1998. Des paysans en mal d'alternatives. Dégradation des terres, restructuration de l'espace agraire et urbanisation au bas Bénin. Hohenheim, Université de Hohenheim.
- Gastellu J.-M., 1980. Mais où sont donc ces unités économiques que nos amis cherchent tant en Afrique? *Cahiers ORSTOM des Sciences Humaines* 28 (1-2): 3-11.
- Gebregziabher G., S.T. Holden, 2011. Distress rentals and the land rental market as a safety net: contract choice evidence from Tigray, Ethiopia. *Agricultural Economics* 42: 45-60.
- Goislard C., M. Djiré, 2007. Accès à l'information juridique, aux institutions et procédures légales: Quelle sécurisation foncière pour les ruraux pauvres au Mali? Etude de cas dans le sud malien. FAO, LSP Document de travail 44.
- Goody J., 1958. *The Developmental Cycle in Domestic Groups*. Cambridge University Press, Cambridge, Pages.
- Graf, 2011. Agrobusiness au Burkina Faso. Quels effets sur le foncier et la modernisation agricole ? GRAF, Ouagadougou et Amsterdam, 75.
- Gray L., M. Kevane, 1999. Diminished access, diverted exclusion: women and land tenure in sub-saharan Africa. *African Studies Review* 42 (2): 15-39.
- Gu Konu E., 1986. Une pratique foncière dans le sud-ouest du Togo: le Dibi-ma-dibi. *In Espaces disputés en Afrique Noire. Pratiques foncières locales*. G. Crousse, E. Le Bris, E. Le Roy (eds). Paris, Karthala, 243-252.
- Guigou B., A. Lericollais, G. Pontié, 1998. La gestion foncière en pays sereer siin (Sénégal). *In Quelle politiques foncières pour l'Afrique rurale? Réconcilier pratiques, légitimité et légalité*. Ph. Lavigne Delville (ed). Paris, Karthala, 183-196.
- Guyer J., 1981. Household and community in African studies. *African Studies Review* 14 (2-3): 87-133.
- Guyer J., P. Peters, 1987. Introduction. *Development and change* 18: 197-214.
- Hagberg S., 2006. Money, ritual and the politics of belonging in land transactions in Western Burkina Faso. *In Land and the politics of belonging in West Africa*. R. Kuba, C. Lentz (eds). Boston, Brill, 99-118.

- Hallaire A., 1991. *Paysans montagnards du Nord-Cameroun : les monts Mandara*. Paris, ORSTOM.
- Haugerud A., 1983. The consequences of land tenure reform among smallholders in the Kenya highlands. *Rural Africa* (15-16): 65-89.
- Haugerud A., 1989. Land tenure and agrarian change in Kenya. *Africa* 59 (1): 61-90.
- Hecht R., 1985. Immigration, Land Transfers and Tenure Change in Divo, Ivory Coast, 1940-80. *Africa* 55 (3): 319-336.
- Hilhorst T., J. Nelen, N. Traoré, 2011. Agrarian change below the radar screen: Rising farmland acquisitions by domestic investors in West Africa. Results from a survey in Benin, Burkina Faso and Niger. Royal Tropical Institute and SNV Netherlands Development Organisation, Amsterdam, 29.
- Hill P., 1956. *The Gold Coast cocoa farmer. A preliminary survey*. London, Oxford University Press.
- Hill P., 1963. *The migrant cocoa-farmers of southern Ghana*. Cambridge, Cambridge University press.
- Holden R., K. Deininger, H. Ghebru, 2011. Tenure Insecurity, Gender, Low-Cost Land Certification and Land Rental Market Participation in Ethiopia. *Journal of Development Studies* 47 (1): 31-47.
- Holden S., R. Kaarhus, R. Lunduka, 2006. Land Policy Reform: The Role of Land Markets and Women's Land Rights in Malawi. *Noragric*, 122.
- Holden S., K. Otsuka, F. Place, 2009. *The Emergence of Land Markets in Africa. Impacts on Poverty, Equity and Efficiency*. Washington, Resources for the Future.
- Holden S.T., K. Otsuka, 2014. The roles of land tenure reforms and land markets in the context of population growth and land use intensification in Africa. *Food Policy* 48: 88-97.
- Houédété O.T., 2004. Régime foncier et développement agricole au Sud du Bénin: de l'indépendance à nos jours (1960-2002). Thèse de doctorat, UFR Développement, Gestion économique et Sociétés, Université de Grenoble II, Grenoble.
- Human Rights Watch, 2013. « Cette terre est la richesse de ma famille ». Agir contre la dépossession de terres suite au conflit postélectoral en Côte d'Ivoire. Rapport.
- Ibo J., 2006. Retraits de terres par les " jeunes " autochtones sur les anciens fronts pionniers de Côte d'Ivoire: expression d'une crise de transition intergénérationnelle. Communication au colloque international "Les frontières de la question foncière: Enchâssement social des droits et politiques publiques", Montpellier, 17-19 Mai 2006.
- Jacob J.-P., 2007. *Terres privées, terres communes. Gouvernement de la nature et des hommes en pays winye*. Paris, IRD Editions.
- Jayne T.S., J. Chamberlin, D.D. Headey, 2014. Land pressures, the evolution of farming systems, and development strategies in Africa: A synthesis. *Food Policy* 48 (0): 1-17.
- Jin S., T.S. Jayne, 2013. Land rental markets in Kenya: implications for efficiency, equity, household income, and poverty. *Land Economics* 89 (2): 246-271.
- Johnson O.E.G., 1972. Economic Analysis, the Legal Framework and Land Tenure Systems. *Journal of Law and Economics* 15: 259-276.
- Ka I., 2017. Etude régionale sur les marchés fonciers ruraux et les outils de leur régulation en Afrique de l'Ouest : Etude pays Sénégal. UEMOA/IPAR, Dakar.
- Kaboré R., 2012. Agro-business, dynamiques socio-foncieres et conflits fonciers. dans le Ziro (centre-sud du Burkina Faso). Communication lors de la journée d'animation scientifique du Pôle foncier de Montpellier du jeudi 27 septembre 2012 sur le thème "Conflits fonciers et enjeux de gouvernance. Regards croisés Nord-Sud".
- Kassie M., S. Holden, 2007. Sharecropping efficiency in Ethiopia: threats of eviction and kinship. *Agricultural Economics* 37 (2-3): 179-188.

- Kevane M., 1997. Land tenure and rental in western Sudan. *Land Use Policy* 14(4): 295-310.
- Kevane M., L. Gray, 1999. "A Women's Field is Made at Night": Gendered Land Rights and Norms in Burkina Faso. *Feminist Economics* 5 (3): 1-26.
- Köbben A.J.F., 1956. Le planteur noir. *Etudes Eburnéennes* V: 7-189.
- Köbben A.J.F., 1963. Land as an object of gain in a non-literate society. Land tenure among the Bete and Dida (Ivory Coast, West Africa). In *African Agrarian Systems*. D. Biebuyck (ed). Oxford, Oxford University Press, 245-266.
- Koffi M., 1999. Impact du Plan Foncier Rural sur les pratiques locales de sécurisation foncière. Abengourou, Côte d'Ivoire, CNEARC, Montpellier.
- Koné G., 2001. La place de l'anacardier dans la gestion foncière et recomposition des relations sociales: L'exemple du village de Kouakro. Mémoire de maîtrise de sociologie, Université de Bouaké.
- Koné M., 2001. Droits délégués d'accès à la terre et aux ressources naturelles dans le centre-ouest de la Côte d'Ivoire: Bodiba (Oume) et Zahia (Gboguhe). IRD, Abidjan.
- Koopman J., 1991. Neoclassical Household Models and Modes of Household Production: Problems in the Analysis of African Agricultural Households. *Review of Radical Political Economics* 23 (3-4): 148-173.
- Kouamé G., 2010. Intra-family and socio-political dimensions of land markets and land conflicts: the case of the Abure, Côte d'Ivoire. *Africa* 80 (1): 126-146.
- Kouamé G., 2012. Dynamique du système agricole et pratique de contrats "Planté-Partagé" en pays Agni-Sanwi (Côte d'Ivoire). *Territoires d'Afrique* (4): 35-42.
- Kouamé G., 2017. Etude régionale sur les marchés fonciers ruraux et les outils de leur régulation en Afrique de l'Ouest : Etude pays Côte d'Ivoire. UEMOA/IPAR, Dakar.
- Kouassigan G.A., 1966. *L'homme et la terre. Droits fonciers coutumiers et droit de propriété en Afrique occidentale*. Paris, ORSTOM.
- Koudougou S., 2017. Etude régionale sur les marchés fonciers ruraux et les outils de leur régulation en Afrique de l'Ouest : Etude pays Burkina Faso. UEMOA/IPAR, Dakar.
- Kuba R., C. Lentz, 2006. *Land and the politics of belonging in West Africa*. Boston, Brill.
- Lastarria-Cornhiel S., 1997. Impact of privatization on gender and property rights in Africa. *World Development* 25 (8): 1317-1333.
- Lastarria-Cornhiel S., J. Melmed-Sanjak, 1999. Land Tenancy in Asia, Africa, and Latin America: A Look at the Past and a View to the Future. Madison, Land Tenure Center, Working Paper 27.
- Laurent P.J., 2007. Institution d'un marché foncier et restauration de la "justice des ancêtres" dans un village mossi du Burkina Faso. In *Une anthropologie entre rigueur et engagement. Essais autour de l'oeuvre de Jean-Pierre Olivier de Sardan*. T. Birschenk, G. Blundo, Y. Jaffré, M. Tidjani Alou (eds). Paris, APAD-Karthala, 315-332.
- Lavigne Delville Ph., 2003. When farmers use 'pieces of paper' to record their land transactions in francophone rural Africa: Insights into the dynamics of institutional innovation. In *Securing land rights in Africa*. T. Benjaminsen, C. Lund (eds). London, Frank Cass & Co., 89-108.
- Lavigne Delville Ph., 2006. Sécurité, insécurité, et sécurisation foncières: un cadre conceptuel. *Land Reform* (2): 25-32.
- Lavigne Delville P., 2017, Les marchés fonciers ruraux au Bénin. Dynamiques, conflits, enjeux de régulation. *Cahiers du Pôle Foncier* n° 18, Montpellier, Pole Foncier, 48 p.
- Lavigne Delville Ph., C. Toulmin, J.P. Colin, J.-Ph. Chauveau, 2003. *L'accès à la terre par les procédures de délégation foncières (Afrique de l'Ouest rurale). Modalités, dynamiques et enjeux.*, Londres, GRET, IIED, IRD.

- Lawry S., 1993. Transactions in Cropland Held Under Customary Tenure in Lesotho. *In Land in African Agrarian Systems*. T. Bassett, D. Crumme (eds). Madison, The University of Wisconsin Press, 57-74.
- Léna P., 1981. Quelques aspects du processus de différenciation économique en zone de colonisation récente (Région de Soubré, Sud-Ouest de la Côte d'Ivoire). *Cahiers du CIRE* 30: 65-95.
- Léonard E., 1997. Crise écologique, crise économique, crise d'un modèle d'exploitation agricole. Ajustements et recomposition sociales sur les anciens fronts pionniers ivoiriens. *In Le modèle ivoirien en questions. crises, ajustements, recompositions*. B. Contamin, H. Memel-Foté (eds). Paris, Karthala-ORSTOM, 393-413.
- Léonard E., R. Ballac, 2005. Colonisation agraire et construction de clientèles: la mise en place d'un nouvel ordre économique et social (1960-1990). *In Crises et recompositions d'une agriculture pionnière en Côte d'Ivoire. Dynamiques démographiques et changements économiques dans le Bas-Sassandra*. E. Léonard, P. Vimard (eds). Paris, IRD-Karthala, 93-148.
- Lesourd M., 1982. L'émigration baoulé vers le Sud Ouest de la Côte d'Ivoire, Géographie, Université de Paris X, Paris.
- Ley A., 1972. *Le régime domanial et foncier et le développement économique de la Côte d'Ivoire*. Paris, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence.
- Losch B., S. Fréguin-Gresh, 2013. Quelles agricultures face aux défis des transitions africaines? Le small-scale versus large-scale en débat. *Cahiers Agricultures* 22 (1): 1-6.
- Lund C., 2002. Negotiating Property Institutions: On the Symbiosis of Property and Authority in Africa. *In Negotiating Property in Africa*. K. Juul, C. Lund (eds). Portsmouth, Heinemann, 11-43.
- Lyne M., M. Roth, B. Troutt, 1994. Land Rental Markets in Sub-Saharan Africa: Institutional Change in Customary Tenure. International Conference of Agricultural Economists, Harare, Zimbabwe, Dartmouth Publishing Company, 58-67.
- Magnon Y., 2012. En attendant l'aéroport: pression marchande et vulnérabilités sociofoncières et agricoles à Glo-Djigbé (arrondissement rural du sud-Bénin). *Autrepart* 4 (4): 107-120.
- Mair L., 1971. *Anthropology and social change*. London, The Athlone press.
- Mathieu P., P. Lavigne Delville, H. Ouédraogo, L. Paré, M. Zongo, 2000. Sécuriser les transactions foncières au Burkina Faso. Etude sur l'évolution des transactions foncières au Burkina Faso, Rapport de synthèse. Ouagadougou ,République du Burkina Faso, Ministère de l'Agriculture, Ambassade de France au Burkina Faso, GRET.
- Mathieu P., 2001. Transactions informelles et marchés fonciers émergents en Afrique. *In Politics, property and production: Understanding natural resource management in the West African Sahel*. T. Benjaminsen, C. Lund (eds). Uppsala, Nordic Africa Institute, 22-39.
- Mathieu P., P. Lavigne Delville, L. Paré, M. Zongo, H. Ouédraogo, 2003a. *Sécuriser les transactions foncières dans l'ouest du Burkina Faso*. Londres, IIED Dossier n°117.
- Mathieu P., M. Zongo, L. Paré, 2003b. Monetary Land Transactions in Western Burkina Faso: Commoditisation, Papers and Ambiguities. *In Securing land rights in Africa*. T. Benjaminsen, C. Lund, (eds). London, Frank Cass & Co., 109-128.
- Mathieu P., 2005. Résumé des principaux résultats de recherche de l'équipe FEED/ UCL - contributions pour le rapport scientifique de synthèse du programme. Ouagadougou, rapport CLAIMS.
- Meillassoux C., 1964. *Anthropologie économique des Gouro de Côte d'Ivoire*. Paris, Mouton.
- Migot-Adhola S.E., G. Benneh, F. Place, S. Atsu, 1994a. Land, security of tenure, and productivity in Ghana. *In Searching for land tenure security in Africa*. J.W. Bruce, S.E. Migot-Adhola (eds). Dubuque, Kendall, 97-118.

- Migot-Adhola S.E., F. Place, W. Oluoch-Kosura, 1994b. Security of tenure and land productivity in Kenya. *In Searching for land tenure security in Africa*. J.W. Bruce, S.E. Migot-Adhola (eds). Dubuque, Kendall, 119-140.
- Minvielle J.P., 1985. *Paysans migrants du Fouta Tora*. Paris, ORSTOM.
- Ndiaye I.C., 2001. Dynamiques régulateurs de transferts temporaires et définitifs de droits de la terre à Mboyo et à Guede Wuro (Podor, Sénégal). GRET/IIED, Paris.
- Oswald M., 1997. Recomposition d'une société au travers de plusieurs crises: la société rurale bété (Côte d'Ivoire). Thèse de doctorat, Institut National Agronomique Paris-Grignon, Paris.
- Ottino P., 1965. Notables et paysans sans terre de l'Anony (lac Alaotra). *Cahiers de l'ISEA* 4: 133-188.
- Ouédraogo M., 2003. Les nouveaux acteurs et la promotion des activités agro-sylvopastorales dans le sud du Burkina Faso: faux départ ou inexpérience? London, IIED.
- Ouédraogo S., 2006. Accès à la terre et sécurisation des nouveaux acteurs autour du lac Bazèga (Burkina Faso). IIED, Londres.
- Paré L., 2003. Les délégations de droits de culture dans l'aire cotonnières du Burkina Faso, modalités et dynamiques. Paris, Londres, GRET, IIED.
- Paulme D., 1962. *Une société de Côte d'Ivoire hier et aujourd'hui. Les Bété*. Paris, Mouton & Co.
- Pescay M., 1998. Transformation des systèmes fonciers et "transition foncière" au Sud-Bénin. *In Quelle politiques foncières pour l'Afrique rurale? Réconcilier pratiques, légitimité et légalité*. Ph. Lavigne Delville (ed). Paris, Karthala, 131-156.
- Platteau J.P., 1996. The evolutionary theory of land rights as applied to Sub-Saharan Africa: A critical assessment. *Development and Change* 27: 29-86.
- Raulin H., 1957. *Mission d'étude des groupements immigrés en Côte d'Ivoire. Problèmes fonciers dans les régions de Gagnoa et Daloa*. Paris, ORSTOM.
- Rey P., 2011. Droits fonciers, quelles perspectives pour la Guinée? *Annales de Géographie*, 5-26.
- Robertson A., 1987. *The Dynamics of Productive Relationships. African Share Contracts in Comparative Perspective*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Rose C., 1994. *New Perspectives on Law, Culture, and Society*. Boulder, Westview Press.
- Ruf F., 1982. Les règles du jeu sur le foncier et la force de travail dans l'ascension économique et la stratification sociale des planteurs de Côte d'Ivoire. *Économie rurale* 147-148: 111-119.
- Ruf F., 1988. Stratification sociale en économie de plantation ivoirienne. Thèse de doctorat.
- Ruf F., 2008. L'appui à l'hévéaculture villageoise. Capitalisation sur l'expérience de l'AFD. Etude de cas: Rapport Côte d'Ivoire. Le cas du processus d'innovation dans la région de Gagnoa. AFD, Paris, Série Evaluation et capitalisation n°26.
- Ruf F., 2010. "You Weed and We'll Share" Land Dividing Contracts and Cocoa Booms in Ghana, Côte d'Ivoire and Indonesia. UMR Innovation, Montpellier.
- Ruf F., 2011. Pareto en Côte d'Ivoire: cycle du caoutchouc et concentration foncière. *In Une anthropologie entre pouvoirs et histoire. Conversations autour de l'œuvre de Jean-Pierre Chauveau*. E. Jul-Larsen, Laurent, P.-J., P.-Y. Le Meur, E. Léonard (eds). Paris, Karthala-IRD-APAD, 59-91.
- Ruttan V., Y. Hayami, 1984. Towards a Theory of Induced Institutional Innovation. *Journal of Development Studies* 20 (4): 203-223.
- Sadoulet E., R. Murgai, A. De Janvry, 2001. Access to Land via Land Rental Markets. *In Access to Land, Rural Poverty, and Public Action*. A. De Janvry, G. Gordillo, J.-P. Platteau, E. Sadoulet (eds). Oxford, Oxford University Press, 196-229.

- Schmid A., 1987. *Property, Power, & Public Choice. An Inquiry into Law and Economics*. New York, Praeger.
- Schwartz A., 1993. *Sous-peuplement et développement dans le Sud-Ouest de la Côte d'Ivoire: cinq siècles d'histoire économique et sociale*. Paris, ORSTOM.
- Scott J., 1976. *The moral economy of the peasant. Rebellion and subsistence in Southeast Asia*. New Haven, Yale University Press.
- Segers K., J. Dessein, S. Hagberg, Y. Teklebirhan, M. Haile, J. Deckers, 2010. Unravelling the dynamics of access to farmland in Tigray, Ethiopia: The 'emerging land market' revisited. *Land Use Policy* 27 (4): 1018-1026.
- Shipton P., 1989. *Bitter Money. Cultural economy and some african meanings of forbidden commodities*. Washington, American Anthropological Association.
- Simmance A.J.F., 1961. Land Redemption among the Fort Hall Kikuyu. *Journal of African Law* 5 (2): 75-81.
- Sitko N.J., T.S. Jayne, 2014. Structural transformation or elite land capture? The growth of "emergent" farmers in Zambia. *Food Policy* 48 (0): 194-202.
- Sjaastad E., 2003. Trends in the Emergence of Agricultural Land Markets in Sub-Saharan Africa. *Forum For Development Studies* 1: 5-28.
- Soro M., 2010. Etude sur la gestion foncière sur les périmètres rizicoles de la région Centre de la Côte d'Ivoire. FAO, Abidjan.
- Sougnabé P., B. Gonné, F. Ngana, 2011. Dynamiques des transactions foncières dans les savanes d'Afrique centrale. Le cas du Cameroun, de la Centreafrrique et du Tchad. Comité Technique Foncier et Développement, Paris.
- Spillman W., 1919. The Agricultural Ladder. *American Economic Review* 9: 170-179.
- Teklu A., A. Lemi, 2004. Factors affecting entry and intensity in informal rental land markets in Southern Ethiopian highlands. *Agricultural Economics* 30: 117-128.
- Teklu T., 2004. Rural Land, Emerging Rental Land Markets and Public Policy in Ethiopia. *African Development Review*: 169-202.
- Tikabo M., 2003. Land Tenure in the Highlands of Eritrea: Economic Theory and Empirical Evidence. Thèse de doctorat, Department of Economics and Social Sciences, Agricultural University of Norway.
- Von Benda-Beckmann K., 1981. Forum Shopping and Shopping Forums: Dispute Processing in a Minangkabau Village in West Sumatra. *Journal of Legal Pluralism* 19: 117-159.
- Wanyeki L.M., 2003. *Women and land in Africa. Culture, religion and realizing women's rights*. London, David Philip Publishers.
- Yamano T., F.M. Place, W. Nyangena, J. Wanjiku, K. Otsuka, 2009. Efficiency and Equity Impacts of Land Markets in Kenya. In *The Emergence of Land Markets in Africa: Impacts on Poverty, Equity and Efficiency*. S.T. Holden, K. Otsuka, F.M. Place (eds). Washington, D.C., Resources for the Future Press, 93-111.
- Zongo M., 2001. Etude des groupements d'immigrés burkinabè dans la région d'Oumé (Côte d'Ivoire): organisation en migration, rapports fonciers avec les groupes autochtones et les pouvoirs publics. Document de travail de l'UR "Régulations foncières, politiques publiques et logiques d'acteurs", IRD, Montpellier.

Numéros parus

- N°17 *Régimes fonciers et structure politique : modéliser les conflits liés à la terre*, Catherine Boone, 2017.
- N°16 *De la tenure héréditaire à la protection du fermier. Analyse historique comparée des régimes fonciers agricoles dans six pays européens*, Frédéric Courleux, Dimitri Liorit, 2016.
- N°15 *Jeu foncier, institutions d'accès à la ressource et usage de la ressource : une étude de cas dans le centre-ouest ivoirien*, Jean-Pierre Chauveau, 2016.
- N°14 *Politiques foncières et mobilisations sociales au Bénin. Des organisations de la société civile face au Code domanial et foncier*, Philippe Lavigne Delville et Camille Saiah, 2016.
- N°13 *Mise en valeur agricole et accès à la propriété foncière en steppe et au Sahara (Algérie)*, Ali Daoudi, Jean-Philippe Colin, AlaeddineDerderi, Mohamed Lamine Ouendeno, 2015.
- N°12 *Smallholder Participation in Non-Traditional Export Crops. Insights from Pineapple Production in Côte d'Ivoire*, Jean-Philippe Colin, 2015.
- N°11 *La sécurisation des droits sur les terres : processus normatifs et pratiques sociales. La création de palmeraies par les élites nationales au Sud Cameroun*, Delphine Sevestre, Eric Léonard, Patrice Levang, 2015.
- N°10 *Formalisation légale des droits fonciers et pratiques de sécurisation des transactions dans les Hautes Terres malgaches*, Céline Boué et Jean-Philippe Colin, 2015.
- N°9 *Jeunesse et autochtonie en zone forestière ivoirienne. Le retour à la terre des jeunes Bété dans la région de Gagnoa*, Léo Montaz, 2015.
- N°8 *Le grand remaniement. Investissements internationaux, formalisation des droits fonciers et déplacements contraints de populations dans l'Ouest éthiopien*, Medhi Labzaé, 2014.
- N°7 *Enjeux de pouvoir et politiques foncières en Ouganda. La co-construction du chapitre foncier de la constitution ougandaise de 1995*, Lauriane Gay, 2014.
- N°6 *La question foncière à l'épreuve de la reconstruction en Côte d'Ivoire. Promouvoir la propriété privée ou stabiliser la reconnaissance sociale des droits ?*, Jean-Pierre Chauveau et Jean-Philippe Colin, 2014.
- N°5 *Competing Conceptions of Customary Land Rights Registration (Rural Land Maps PFRs in Benin), Methodological, policy and polity issues*, Philippe Lavigne Delville, 2014.
- N°4 *« Suis-je le gardien de mon frère ? » L'émergence de la relation sujet-objet dans la législation foncière burkinabè de 2009*, Jean-Pierre Jacob, 2013.
- N°3 *Marchés fonciers et concentration foncière. La configuration de "tenure inversée" (reverse tenancy)*, Jean-Philippe Colin, 2013.
- N°2 *Construcción nacional y resurgimiento comunal. El gobierno municipal y la pugna por las políticas de tierra en Los Tuxtlas, Veracruz, 1880-1930*, Eric Léonard, 2012.
- N°1 *L'émergence de la question foncière dans le nord du Cameroun (1950)*, Christian Seignobos, 2012.

Résumé

Ce texte propose une revue de la littérature portant sur l'émergence et le fonctionnement des marchés fonciers ruraux en Afrique sub-saharienne, avec un focus ouest-africain. Après quelques précisions conceptuelles, les conditions de la marchandisation de l'accès à la terre dans les contextes ouest-africains sont présentées, avec quelques mises en perspective avec d'autres situations d'Afrique sub-saharienne. Suit une description des types de transactions (achats-ventes, location, métayage, contrats de plantation), des acteurs des transactions et de leurs logiques. Les dimensions conflictuelles du développement des transactions marchandes sont ensuite abordées, ainsi que leurs incidences en termes d'efficacité et d'équité. Une dernière section propose des essais de typologies permettant de caractériser les marchés fonciers et leurs incidences.

Mots-clés

Marchés fonciers, marchandisation, achat-vente, location, métayage, contrats de plantation, conflits fonciers, efficacité, équité

Abstract

This paper proposes a review of the literature on the emergence and functioning of rural land markets in sub-Saharan Africa, with a West African focus. After a few conceptual clarifications, the conditions for the commoditization of land access in West African contexts are presented, with some comparative perspectives regarding other situations in sub-Saharan Africa. The following sections describe the types of transactions (sales, leasing, sharecropping, plantation contracts), actors participating in the transactions, and their rationales. The conflicting dimensions of the development of market transactions are then discussed, along with their implications for efficiency and equity. A final section sketches some typologies to characterize land markets and their impacts.

Keywords

Land markets, commoditization, land sale, land rent, sharecropping, plantation contracts, land conflicts, efficiency, equity

Le Pôle Foncier

Le *Pôle de recherche sur le foncier rural dans les pays du Sud* est un Groupement d'Intérêt Scientifique (GIS) fondé par le Cirad, l'IAMM, l'IRD et SupAgro. Il est accueilli à la Maison des Sciences de l'Homme de Montpellier.

Le Pôle vise à structurer et dynamiser les collaborations entre les équipes des institutions d'Agropolis-Montpellier qui conduisent des recherches sur le foncier rural – agricole, pastoral ou forestier – étendu à ses relations avec le périurbain, les zones côtières et les activités extractives, dans les pays du Sud.

Les activités du Pôle sont conduites en collaboration avec des partenaires du Sud ou relevant d'autres institutions du Nord.

Information et contacts : pole.foncier@msh-m.org

www.pole-foncier.fr

ISBN : 979-10-92582-17-8

