

LA DIMENSION FONCIÈRE DE L'AGROBUSINESS AU BURKINA FASO: ÉTUDE DE CAS DANS LA PROVINCE DU ZIRO

Mahamadou ZONGO

Résumé

Face aux déficits chroniques de la production agricole, l'Etat Burkinabè a initié à la fin des années 90 une politique d'incitation d'investissement dans la production agricole par des investisseurs privés afin de surmonter les insuffisances de l'agriculture familiale considérée comme peu performante, peu ouverte aux innovations et à la professionnalisation. Depuis lors, de nombreux acteurs non ruraux, qualifiés d'agro businessmen ou de nouveaux acteurs, se sont engagés dans l'acquisition de terres en milieu rural et particulièrement dans les zones qui ne sont pas très éloignées des grands centres urbains. L'article vis à analyser ce phénomène dans la province du Ziro, située à une centaine de kilomètres de Ouagadougou la capitale, à travers leur catégorisation, la description de leurs procédures d'accès à la terre, leurs stratégies de sécurisation ainsi que les rapports qu'ils entretiennent avec les autres acteurs.

Mots clés : Agro business, transaction foncière, conflit foncier, sécurisation foncière, province du Ziro, Burkina Faso

Introduction

La question de l'agro business, et donc de l'agriculture d'entreprise, embrasse plusieurs problématiques et pose la question des choix politiques en

matière de développement rural¹. Son émergence se réalise d'une part dans un contexte sous régional où prédomine l'agriculture familiale (Bélières et all. 2002 ; Mortimore. 2003 ; Toulmin et Guèye. 2003 ; Fei Tan et Guèye. 2005) souvent présentée comme une agriculture d'autosubsistance² peu ouverte à l'innovation et la logique du marché et d'autre part sur le plan mondial par l'achat de superficies importantes dans les pays du tiers monde par des firmes internationales (AGTER. 2009).

En juillet 2002, le ministre de l'Agriculture du Burkina Faso affirmait que le secteur agricole du pays souffre *"d'un manque de professionnalisme terrible. Nous avons des paysans pauvres qui étaient liés (et qui le sont toujours d'ailleurs) à une agriculture de subsistance... Les exploitations familiales dont on parle aujourd'hui, toutes regroupées, ne produisent pas plus que 2 ou 3 fermiers européens ou américains. Le paysannat, c'est bien beau, mais il lui faut une autre dimension, celle de l'entreprenariat agricole" car "on n'a jamais vu dans aucun pays, une agriculture émergée sans des professionnels, des gens qui viennent d'autres branches pour acquérir ou diffuser des connaissances et gagner leur vie (...) qui vont avoir des superficies plus grandes, employer même des ouvriers agricoles"*³. Ces propos faisaient suite à une rencontre nationale baptisée "forum des agro businessmen" tenue en 1999 pour réfléchir sur les conditions d'appui à l'émergence de nouveaux types d'acteurs dans l'agriculture. Ces préoccupations sont sous-tendues par plusieurs hypothèses, dont les principales imputent les piètres performances de l'agriculture nationale à l'inefficacité des services étatiques d'encadrement, à l'absence du marché et au manque de professionnalisme du monde paysan. La modernisation et la professionnalisation de l'agriculture apparaissent donc comme une nécessité pour impulser une nouvelle dynamique au secteur dans la perspective du développement et de la lutte contre la pauvreté. L'agro business est envisagé

¹ Je remercie les différents lecteurs dont les remarques ont grandement contribué à l'amélioration de la qualité de l'article. Je remercie également Bazié Jean pour sa participation à l'enquête de terrain de 2009.

² Dans l'ouest du pays, l'essor spectaculaire de la production du coton a été exclusivement l'œuvre des paysans "traditionnels", grâce au système de financement, à l'existence d'un marché "rémunérateur" ; dans le sillage du coton, les rendements des productions céréalières, surtout le maïs, ont connu une forte augmentation

³ Le pays 18 juillet 2002.

comme l'instrument de promotion de ce type d'agriculture, c'est à dire moderne, compétitive, intégrée au marché et enfin contribuant à l'autosuffisance alimentaire. Ce discours se tient dans un contexte qui se caractérise par la prédominance d'une agriculture "traditionnelle" qui emploie environ 80% de la population active du pays.

Si l'investissement dans l'agriculture et sa modernisation par des non ruraux n'est pas une question nouvelle au Burkina Faso, les options antérieures portaient plutôt sur la formation des futurs agriculteurs (Ouedraogo P. A. 1988), par contre les options actuelles s'appuient sur l'arrivée de non ruraux pour dynamiser le secteur. Qualifiés de "nouveaux acteurs ou agro businessmen", ces nouveaux investisseurs en milieu rural restent une nébuleuse très méconnue sur plusieurs plans. En effet, le discours sur les agro businessmen ne s'appuie pas sur des données empiriques rigoureuses, comme par exemple leur importance statistique, la répartition géographique, la nature et l'importance de leurs productions, leurs manières de produire, les modalités d'accès à la terre, leurs rapports avec les autres acteurs, etc.

Toutes ces questions ne peuvent pas être traitées dans le cadre de cet article dont les ambitions sont plus modestes, notamment catégoriser les agro businessmen, décrire leurs procédures d'accès à la terre, leurs stratégies de sécurisation ainsi que les rapports qu'ils entretiennent avec les autres acteurs. Les données sont essentiellement issues de trois enquêtes menées dans la province du Ziro en 2002 et 2009. En 2002, l'enquête a été menée dans l'ensemble des villages de la province à travers deux phases ; d'abord l'administration d'un questionnaire auprès des chefs de familles autochtones pour le recensement des agro businessmen. Cette phase a été le recours à des enquêteurs locaux, notamment des jeunes autochtones (identifiés comme des intermédiaires dans l'introduction des nouveaux acteurs dans les villages) ainsi que des agents de certains services. Parallèlement, des entretiens (individuels ou collectifs) ont été réalisés avec des notables autochtones dans les villages, des migrants, des agents de certains services techniques, des intermédiaires, ainsi que quelques nouveaux acteurs. L'enquête de 2009 a adopté la même démarche à la différence que les agents des services techniques n'ont pas participé à la collecte des données.

I. La province du Ziro: un système foncier en pleine mutation

Située à une centaine de kilomètres au sud de la capitale, la province du Ziro compte 6 départements et environ 130 villages. Sa population a évolué, selon les différents recensements généraux de la population et de l'Habitat (RGPH) de 88929 habitants en 1985, 119219 en 1996 à 175607 en 2006. Initialement peuplée de Nuni, la province a accueilli à partir de la décennie 90, des migrants peuls et surtout moosé en provenance des provinces limitrophes (Bazèga, Boulkiemdé, Kadiogo, Namentenga, Passoré, etc.) dont l'importance numérique⁴ provoque parfois chez certains autochtones le sentiment d'être dépossédés de leur "pays" (Laurent, Mathieu 1994).

L'organisation socio-politique chez les Nuni est de type lignager où l'âge et le sexe déterminent la place de l'individu dans la société. Le pouvoir, à l'échelle du village, est réparti entre le chef de village qui est l'autorité suprême, le chef de terre, chargé des questions foncières mais dont les décisions sont soumises au chef du village et enfin le chef des fétiches chargé des coutumes et des sacrifices. L'affectation des différents pouvoirs est déterminée par l'histoire du peuplement (Duval. 1985).

Le système foncier traditionnel dans le Ziro était organisé autour de la combinaison d'une maîtrise foncière régionale détenue par Sapouy (actuel chef lieu de la Province) et des maîtrises déléguées à l'échelle des villages qui étaient placées sous son contrôle politique⁵. Le pouvoir foncier de Sapouy sur ces villages était plutôt éminent, ainsi, chaque village disposait d'une autonomie élargie dans l'organisation et la gestion de "son" terroir⁶ ; par exemple, le patrimoine foncier du village de Sapouy était réparti entre les différents lignages qui en assuraient la gestion, par contre dans le village de Yidiou, la gestion foncière incombait exclusivement au chef du village.

⁴ Selon recensement administratif de 1998 la population du département de Sapouy se compose de 24 % de Nuni (autochtones), 52% de Moose et de 24% de Peul.

⁵ Notamment 33 villages dont la subordination politique se manifestait par l'obligation d'une part de contribuer au "grenier du chef" de Sapouy en lui versant chaque année une certaine quantité de céréales et d'autre part d'informer les autorités de Sapouy de l'accueil et de l'installation d'étrangers. Ainsi tout habitant du village de Sapouy pouvait s'installer dans ces villages sans autorisation préalable ; liberté qui n'était pas réciproque.

⁶ Selon un ancien du village de Sapouy, il n'existait pas de limite entre les terroirs des différents villages.

Hormis les villages dont les patrimoines fonciers sont restés indivis (cas de Yidiou par exemple), la fonction du chef de village se limite aux aspects religieux. Par contre, dans l'ensemble des villages, la terre gardait un caractère patrimonial et inaliénable, sans pour autant en exclure les possibilités d'usage aux non membres de la communauté, notamment à travers le prêt à durée indéterminée qui était cependant accompagné de l'interdiction de planter (sauf avec une dérogation qui s'obtient avec l'intégration), de cueillir les fruits du néré (propriété exclusive des propriétaires terriens), de tuer les caïmans (qui selon les représentations locales sont les doubles des Nuni).

Les contreparties symboliques pour l'accès à la terre variaient cependant d'un village à l'autre ; si dans le village de Sapouy, il était exigé du demandeur une chèvre, un coq, deux poules, du tabac, la cola et du dolo, à Dianzoé il lui était réclamé une chèvre, un coq, de la cola et du dolo ainsi que deux tines de céréales uniquement après la première saison d'exploitation.

La pérennité de la transaction est liée au respect des coutumes du village ainsi qu'à l'obligation d'y résider ou de participer aux activités d'intérêt collectif. Le prêt traditionnel confère au bénéficiaire des droits très étendus, y compris la transmissibilité aux héritiers.

De nos jours, d'importantes modifications ont été introduites, notamment par le relâchement du contrôle collectif, la monétarisation, etc. Dans presque tous les villages, les contreparties symboliques ont été remplacées par des sommes forfaitaires variables également d'un village à un autre et parfois d'un acquéreur à un autre ; par exemple 10500 CFA au secteur 1 de Sapouy (quartier Koliassan), 15000 CFA au secteur 3 (quartier Nianpambi), 25000 CFA à Luen, 35000 CFA à Dianzoé. Cette somme forfaitaire représente selon les Nuni, le prix d'achat de ce qui est exigé traditionnellement. Elle en a par conséquent la même valeur symbolique.

Le chef du village peut demander d'autres cadeaux, par exemple des animaux (petits ruminants), de la volaille ou de l'argent... La nature et l'importance des cadeaux ne sont pas déterminées par la superficie attribuée mais le statut du demandeur de terre : à un simple migrant, il sera peut-être demandé le strict minimum alors qu'à un riche commerçant, un fonctionnaire, il peut lui être demandé la réalisation d'un puits, la construction d'une école, de l'argent etc. Cependant, l'importance de la contrepartie ne modifie pas le

contenu du don ; *"que tu donnes un coq ou un million, c'est la même chose ; si un jour tu dois partir les villageois récupèrent leur terre et tout ce qu'il y'a dessus"* (conseiller du secteur 1 de Sapouy).

Une autre innovation concerne la tendance à la limitation des superficies octroyées. Ces initiatives traduisent la volonté de certains acteurs, notamment les jeunes, de contrôler l'installation des migrants sur leur terroir. Dans cette même logique, certains villages ont procédé à des zonages comportant des réserves *"qu'on a gardées pour nos enfants et nos petits enfants"*.

Cependant, dans presque tous les villages, l'arrivée et l'installation des migrants sont bien perçues par les autochtones. Ici prévaut encore l'image du migrant comme source de développement du village. Dans les villages faiblement peuplés habités ou isolés mais disposant de vaste terroir, l'arrivée et l'installation des migrants sont perçues comme une occasion de survivre.

II. Les agro businessmen

Qui sont-ils ? Comment accèdent - ils à la terre ? De quelles superficies disposent-ils ? Quel type de terre recherchent - ils ? Pour cultiver quoi ? Quel type de rapports entretiennent - ils avec les paysans ? Telles sont les questions que ce chapitre tente d'élucider.

Sont considérés comme agro businessmen, toutes les personnes investissant dans l'agriculture sans que celle-ci soit pour autant leur principale activité ; ce sont notamment les salariés, les commerçants, les élites urbaines, les hommes politiques, etc. Selon le rapport de synthèse préparatoire du *"forum des nouveaux acteurs"*, sont qualifiés comme tels, *"l'ensemble des producteurs provenant du monde des fonctionnaires, des salariés, des jeunes agriculteurs/trices et des opérateurs économiques dont l'activité est de générer un surplus important de production agricole commercialisable. En d'autres termes, ceux qui investissent ou qui cherchent des opportunités d'investissement dans le secteur agricole pour aller au delà de l'autosuffisance alimentaire."* (Ministère de l'Agriculture, 1999. 2). Cette définition laisse néanmoins certaines imprécisions ; en effet, dans certaines zones du pays, notamment la vieille zone cotonnière, les paysans ne se

contentent plus de l'autosuffisance alimentaire, une très grande part de leur production céréalière est destinée aux marchés urbains⁷. Cette définition ne permet pas non plus de préciser la différence entre agro businessmen et les gros producteurs ruraux⁸ disposant d'itinéraire technique très élaboré. On peut également se demander comment classer les migrants de retour de la Côte d'Ivoire dont certains disposent parfois de moyens financiers et d'un capital technique parfois plus importants que les agro businessmen (tel qu'il a été défini ci dessus).

II.1 Typologie des agro businessmen

Sur le plan des origines socioprofessionnelles, les agro businessmen se caractérisent par une grande diversité que l'on peut cependant regrouper selon les catégories suivantes.

Les salariés

Cette catégorie regroupe les fonctionnaires ainsi que les agents de l'Etat en détachement dans des projets et programmes de développement et les salariés du secteur privé. La catégorie "salarié" est assez hétéroclite ; par exemple ceux du privé ne bénéficient pas d'une garantie de l'emploi mais bénéficient parfois de traitements salariaux plus substantiels tout comme les agents de l'Etat détachés dans les projets. Leur principale source de revenu reste le salaire qu'ils perçoivent mensuellement. Ils disposent d'un capital de relations sociales qui d'une part, peut s'avérer très utile en cas de besoin (par exemple dans les démarches administratives) et d'autre part, leur permet d'accéder prioritairement aux informations utiles. Certains d'entre eux ont une très bonne connaissance des textes. Ils sont actuellement les plus nombreux et représentent 52 % des acteurs recensés.

⁷ Dans la zone cotonnière, hormis la part prélevée pour l'autoconsommation, la production céréalière est vendue aux commerçants en provenance des centres urbains ou même de certains pays limitrophes (le Mali). Or parmi les critères retenus pour sélectionner les nouveaux acteurs, figure la vente au moins de 50% de la production de l'exploitation (Ministère de l'Agriculture, 1999 c).

⁸ Qualifiés souvent de "paysans modèles", ils sont bien équipés et certains d'entre eux disposent d'équipements modernes (chaîne complète en culture attelée ou motorisée) cultivent sur des grandes superficies, utilisant de plus en plus des intrants agricoles et combinant à la fois main d'œuvre salariée et force de travail familiale.

Les opérateurs économiques

Cette catégorie regroupe les "patrons" du secteur privé qui disposent souvent d'un capital substantiel, notamment des revenus parfois élevés, l'esprit d'initiative, une connaissance des opportunités du marché. On peut donc faire l'hypothèse que c'est dans cette catégorie que l'on rencontrera ceux qui cherchent à se faire de l'argent et un avenir dans l'agriculture. Ils représentent 19% des acteurs recensés.

Les hommes politiques

Dans cette catégorie sont regroupés des ministres en fonction ou non, les députés en fonction ou non, les autorités administratives au niveau des provinces (Hauts commissaires et secrétaires généraux), les présidents des institutions, des secrétaires généraux des ministères, des chefs de cabinet des institutions, etc. Leur statut, lié au poste stratégique qu'ils occupent, leur confère certains privilèges et des facilités aussi bien dans l'administration, auprès des services techniques qu'auprès des populations rurales. Même si c'est officiellement interdit, les possibilités existent pour eux d'utiliser les moyens de l'Etat dans leurs activités personnelles. L'un des avantages de cette catégorie est qu'elle est au cœur des choix politiques, des affectations budgétaires ainsi que la production des textes législatifs. De tous les acteurs, ils sont les mieux placés pour détecter les nouvelles opportunités. Autant ils possèdent d'énormes atouts, autant il convient de signaler la précarité de leur fonction (remaniement ministériel, non renouvellement de mandat, modification des alliances au sein de la majorité, etc.). Leur présence parmi les agro businessmen soulève quelques questions ; en effet en quoi l'agriculture constitue réellement une opportunité pour les agents de cette catégorie ? Ils représentent au total 14% des acteurs recensés.

Les autres et les inconnus

Dans cette catégorie, on retrouve surtout des projets, des associations de confessions religieuses, particulièrement protestante, catholique et dans une moindre mesure quelques musulmans (marabouts). Ils représentent environ 7% des nouveaux acteurs.

Les inconnus sont constitués de l'ensemble des personnes dont la fonction n'a pas pu être précisée lors de l'enquête ; ils représentent 8% des enquêtés.

Tableau 1: répartition des acteurs par catégorie

Catégorie	Nombre	%
Salariés	135	52
Opérateurs économiques	50	19
Hommes politiques	36	14
Autres	17	7
Inconnus	20	8
Total	258	100%

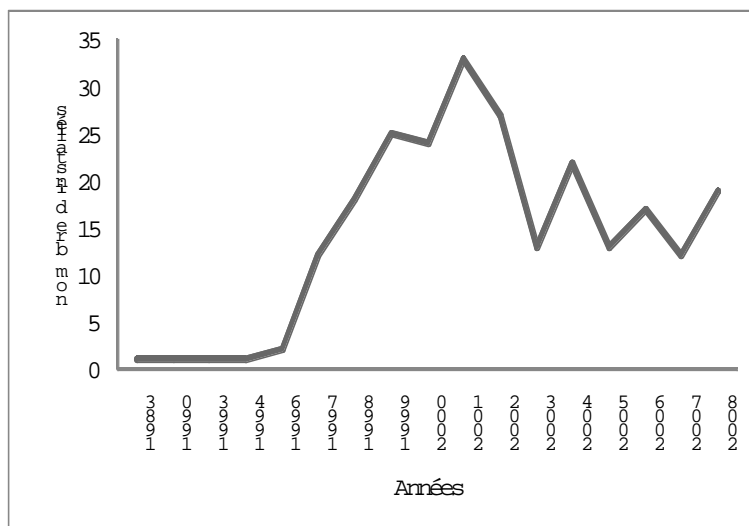
Source : enquête de terrain 2009

Cette répartition a légèrement évolué car selon les données de l'enquête de 2002, les salariés représentaient 57,14%, contre 20,95% d'opérateurs économiques, 16,20% d'hommes politiques et 5,71% pour la catégorie "autre".

II.2 Historique de l'installation dans la province

Les dates d'installation sont très récentes. En effet le premier nouvel acteur de la province - un commerçant- s'est installé en 1983 dans le département de Sapouy, le second -un particulier- est arrivé sept ans plus tard (1990) ; en 1993 arrivait le troisième -un soudeur. C'est à partir de 1997 que débute l'arrivée des hommes politiques. En 1998 commence l'arrivée massive des nouveaux acteurs, essentiellement des salariés et des hommes politiques ; la tendance s'est maintenue jusqu'en 2001 avant d'amorcer une chute pour se stabiliser autour de la dizaine d'arrivées annuelles depuis 2005. Une chute progressive du nombre d'arrivées est à prévoir à cause de la "saturation" de la zone.

Graphique 1 : Evolution de l'arrivée des agro businessmen dans le Ziro



II.3 Les superficies

Les superficies concédées

En l'absence de documents formels, il reste difficile d'obtenir des données précises sur les superficies⁹ dont l'importance varie d'une source à l'autre. Très souvent d'ailleurs, les paysans ne sont pas en mesure de fournir des précisions sur les superficies cédées car elles ne sont pas mesurées avec précision¹⁰. Les superficies indiquées ici sont regroupées par ordre de grandeur ; on peut cependant considérer qu'elles ne sont pas très éloignées de la réalité dans la mesure où certains agents des services techniques (impliqués à titre personnel) et les intermédiaires (voir le chapitre sur les personnes impliquées dans les transactions foncières) ayant participé à la collecte des informations les ont confirmées.

Dans le Ziro, la structure de la répartition est illustrée par le tableau 2.

⁹ Les superficies ont été fournies par les paysans.

¹⁰ La délimitation se fait par un marquage sur les arbres, dans certains cas la mesure est effectuée à l'aide de corde.

Tableau 2: Répartition des agro businessmen selon la superficie des exploitations en 2002 et 2009

Superficie	2002	2009
Moins de 10 ha	27%	15%
De 10 à 19 ha	28%	28%
De 20 à 49ha	22%	34%
De 50 à 99ha	9%	11%
De 100 à 200 ha	5%	8%
Non déterminé	8%	4%

Source : enquête de terrain 2002 et 2009

Comparativement aux données de l'enquête de 2002, l'on note une certaine évolution qui s'est traduite par la chute du nombre de personnes ayant obtenu moins de 10ha alors que croissait le pourcentage de ceux qui ont obtenu de 20 à 49ha (de 22 à 34%) et plus de 100 ha (qui passe de 5 à 8%)

Les superficies selon les catégories d'acteur

Les différentes catégories sont inégalement réparties selon les superficies contrôlées ; on note une forte concentration des salariés dans les superficies inférieures à 20ha (53%) contre respectivement 32% pour les opérateurs économiques et 25% pour les hommes politiques. Par contre les hommes politiques et les opérateurs économiques sont les plus nombreux parmi ceux qui possèdent des superficies supérieures à 50ha avec respectivement 24 et 30% contre 15% de salariés.

Tableau 3 : répartition des agro businessmen selon le statut professionnel et les superficies contrôlées

	moins de 10ha	10-19ha	20-49ha	50-99ha	100-200ha	ND	Total
Salariés	21%	32%	29%	8%	7%	3%	100%
Opérateurs économiques	10%	22%	42%	12%	12%	2%	100%
Hommes politiques	8%	17%	34%	19%	11%	11%	100%
Statut inconnu	0%	40%	50%	10%	0%	0%	100%
Autres	18%	24%	35%	18%	5%	0%	100

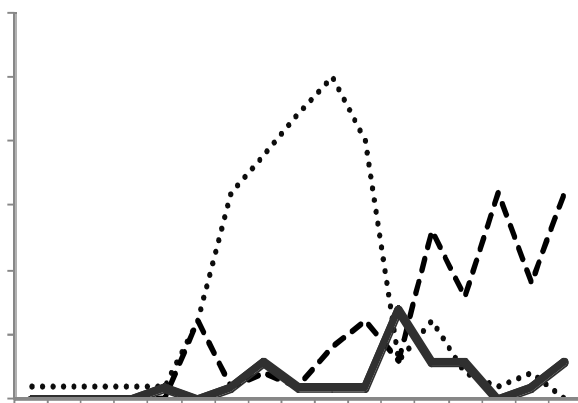
Source : enquête de terrain 2009

III. L'accès à la terre et les stratégies de sécurisation

III.1 Les transactions foncières et les contreparties

Si en 2002, l'enquête avait révélé que l'unique mode d'accès dans la zone était le prêt à durée indéterminée, la situation a considérablement évolué en 2009, avec notamment l'apparition des ventes et une transaction ambiguë qualifiée de "vente prêt à durée indéterminée" comme le montre le graphique 2.

Graphique 2 : Evolution des modes d'accès à la terre des agro businessmen dans le Ziro



Source : enquête 2009

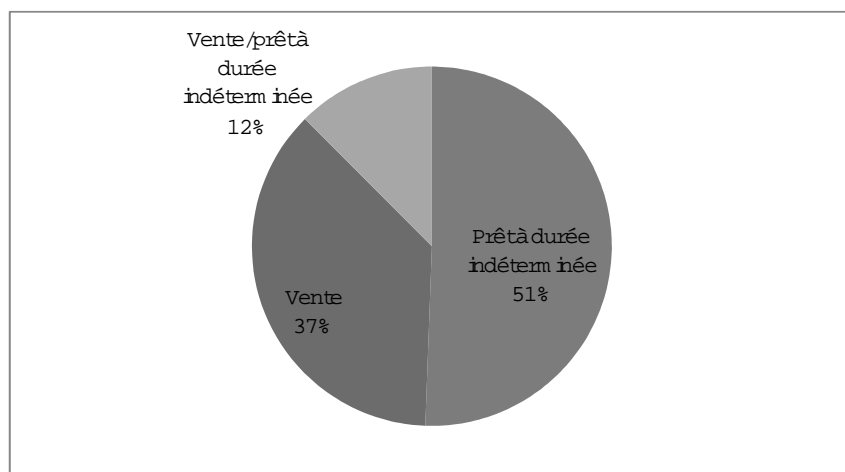
Légende : PDI : prêt à durée indéterminée

V/PDI : vente et prêt à durée indéterminée

Il ressort du graphique que les ventes de terre remontent au milieu des années 90, ce qui contredit les résultats de l'enquête de 2002. Cette situation découle en fait de renégociations qui ont abouti à la transformation d'anciens prêts à durée indéterminée en vente. Les prêts à durée indéterminée demeurent cependant majoritaires (51% de l'ensemble des transactions recensées) tandis que les ventes ont connu une fulgurante progression (37% des transactions) et enfin " les ventes-prêts à durée indéterminée " (12%) (graphique 3). L'ambiguïté de ce dernier type de transaction traduit d'une part l'absence de transparence qui entoure les transactions foncières et d'autre part la multiplicité des acteurs qui y sont impliqués. En effet, ce type de transaction correspond à un ancien prêt à durée indéterminée dont les bénéficiaires ont négocié sa conversion en achat; mais seulement cette négociation n'a pas été engagée avec l'autochtone avec qui la transaction initiale a été conclue. La négociation est soit initiée par l'acquéreur ou au

contraire par un des membres de la famille du " cèdeur " initial, généralement à l'occasion des tentatives de formalisation. Il arrive enfin que la nature de la transaction soit modifiée sur proposition des représentants "propriétaires terriens" tout juste après les formalités exigées par les coutumes. Dans tous les cas de figure, la modification de la nature de la transaction est totalement ignorée par les autorités coutumières pour qui la transaction est un prêt. De fait, du point de vue des acquéreurs, cette transaction correspond purement à un achat.

Graphique 3 : Répartition des différents modes d'accès à la terre des agro businessmen dans le Ziro



Les contreparties restent liées à la nature des transactions. Si pour l'achat la contrepartie exigée reste l'argent, par contre les contreparties des autres transactions s'avèrent diversifiées. Ainsi par exemple pour le prêt à durée indéterminée, les contreparties traditionnelles (poulets, bière de mil, colas, chèvres) naguère exigées ont été progressivement remplacées ou associées à de nouvelles demandes comme par exemple des vivres, des charrettes, des motos, des forages, la réfection des voies (reliant le village aux grandes voies de communication), de la liqueur, de l'argent et même des promesses (de retenue d'eau, de forage, de construction d'école ou de centres de santé, etc.). Pour les ventes-prêts à durée indéterminée, les contreparties combinent à la fois l'argent, les liqueurs, la colas, la construction de maison

en parpaing, des dons divers (vivres, friperie, médicament, etc.), mais aussi des promesses (d'équipement en matériels agricoles, de réalisation de retenue d'eau ou de forage, de construction d'école, de centre de santé, etc.). Les sommes d'argent dans les prêts restent à la discrétion de l'agro businessman. Il est difficile de donner des sommes précises surtout pour les cas de conversion de prêt à durée indéterminée en vente à cause de la multiplicité des acteurs qu'il faut satisfaire.

Pour les ventes, les prix pratiqués ont connu une évolution, allant des sommes forfaitaires (fixés indépendamment de la superficie) à la fixation d'un prix de l'hectare qui lui-même varie selon la période de l'année (période de soudure ou autre), la position du village (enclavé ou proche d'une voie de communication), le type de terrain (haute terre, bas fond). Les prix à l'hectare qui se négociaient aux alentours de 25000 F CFA pour les terres hautes se négocient actuellement entre 50 et 60000 F CFA tandis que pour les bas fonds l'hectare est facturé au minimum à 75000 F CFA.

III.2 Les acteurs et instances impliqués

L'accès des agro businessmen à la terre implique une diversité d'acteurs dont les rôles s'inscrivent dans des registres différents. La démarche des agro businessmen pour obtenir des terres auprès des autochtones suit la même procédure que celle de n'importe quel autre migrant; elle commence par l'introduction dans la communauté (du chef de village), par un intermédiaire.

Les instances traditionnelles de gestion du foncier

Traditionnellement, le chef de village, pour toute décision d'accueil d'un étranger dans son village, consultait les autres lignages. Même si théoriquement, leur avis n'était que consultatif, le chef du village en tenait compte toujours. Dans les villages où le terroir a été partagé entre les différents lignages, l'accès à la terre est géré par les chefs de lignages assistés des chefs de famille. Théoriquement personne d'autre ne peut attribuer la terre dans les villages *nuni*, sous peine de bannissement. Dans les faits, ces instances sont de plus en plus écartées. En effet, dans de nombreux villages, la gestion de la rente de l'agrobusiness (les cadeaux, les vivres, l'argent, l'attribution de cadeau individuel) a provoqué des tensions entre les autochtones et entraîné l'individualisation de l'attribution des terres.

Les comités de gestion

Ils sont de création récente (début des années 2000) suite aux campagnes de sensibilisation en prélude à l'arrivée du PNGT II¹¹ qui ont mis en exergue les difficultés et les conflits dans les autres provinces de colonisation agricole soit à cause de la gestion non concertée de la migration, soit à cause de la monétarisation des conditions d'accès à la terre (la vieille zone de colonisation agricole et les nouveaux fronts pionniers). Les comités ont donc été créés pour prévenir ces risques. Ils sont composés des membres des familles qui contrôlent les instances traditionnelles de gestion du foncier (chef de village, chef de lignage, de quartiers). Ils ne jouent pas un rôle direct dans la négociation des transactions foncières mais sont plutôt chargés d'exécuter les décisions que les anciens prennent, notamment l'indication de l'emplacement, la délimitation des terrains concédés et leur mesure éventuellement. Il y a une ambivalence dans l'attitude des jeunes qui animent les comités de gestion dans la mesure où c'est en leur sein que prédomine l'idée d'empêcher "la dilapidation", voire "le bradage" des terres lignagères, alors qu'en même temps c'est certains d'entre eux qui, à l'insu de leurs parents, négocient avec les agro businessmen la conversion des prêts en vente.

Les intermédiaires

Bien que jouant un rôle informel, les intermédiaires constituent un maillon très important dans le processus d'installation des agro businessmen dans le Ziro. On peut les regrouper en deux catégories ; celle qui se compose des travailleurs dans la zone qui, pour des raisons professionnelles, sillonnent la province et par conséquent ont une bonne connaissance des disponibilités foncières et entretiennent des contacts réguliers avec les paysans, ce sont par exemple les agents de l'administration et des services techniques (environnement, santé, agriculture, etc.) mais aussi des commerçants ambulants. La seconde catégorie est composée de natifs de la province. Le plus connu et le plus actif dans la province est un déscolarisé du primaire qui

¹¹ Programme national de gestion des terroirs, deuxième phase qui a officiellement débuté en 2002.

a eu une longue expérience migratoire en Côte d'Ivoire où il a appris la mécanique auto mais qu'il n'exerce pas faute d'outils.

Les deux catégories ne jouent pas exactement les mêmes rôles dans l'accès des agro- businessmen à la terre. Tandis que les premiers se limitent à l'introduction des nouveaux agro- businessmen auprès des détenteurs des droits coutumiers, les seconds, au-delà de la mise en contact, proposent d'autres services, notamment le recrutement de la main d'œuvre, l'exécution ou la supervision de certains travaux (délimitation, défrichage, labours, etc.), la négociation des transformations des prêts en vente.

Les intermédiaires de la deuxième catégorie ne véhiculent pas toujours une bonne image ; en effet, nombreux sont les autochtones qui les considèrent comme ceux qui trompent les ruraux sur la nature réelle des agro- businessmen. Ils véhiculent également auprès de nombreux agro- businessmen cette image négative comme le témoignaient déjà en 2002 les propos d'un agro- businessman installé dans le village de Luen : *"pour les opérations de préparation de mon terrain (défrichage, dessouchage, etc.), c'est B. N. qui servait d'intermédiaire entre ses parents que j'employais et moi. Etant à Ouaga, c'est lui qui venait récupérer le salaire de tout le monde. A chaque fois, je lui fais signer des décharges. Mais une fois de retour au village, il ne leur remettait pas leur argent en prétextant que je n'ai pas payé. Je l'ai su bien plus tard par un des ouvriers qui est venu chez moi réclamer son argent afin de payer les frais d'ordonnance de son parent hospitalisé à l'hôpital Yalgado"*.

Les ressortissants

Il s'agit des fils du terroir, intellectuels, fonctionnaires, promoteurs économiques ou simples citoyens résidant dans les autres localités du pays mais qui ont toujours des attaches avec le village d'origine ; ces ressortissants sont regroupés dans l'Association pour le développement du département de Sapouy (ADDS) dont l'existence remonte bien avant la création officielle de la province. Certains d'entre eux possèdent des exploitations dans leur village d'origine. Conscients des problèmes ultérieurs avec les agro businessmen et les migrants, ils sont souvent à l'origine des initiatives conservatoires des autochtones (par l'intermédiaire des jeunes). Leurs actions portent

notamment sur la sensibilisation, le principe de précaution, le risque de l'utilisation des principes traditionnels pour d'autres fins, etc. C'est ainsi par exemple qu'un séminaire fut organisé en 2000 pour expliquer non seulement la loi foncière (RAF) mais d'une manière générale le foncier aux populations locales ainsi qu'aux services techniques et à l'administration. Leur action reste informelle et parfois de faible portée dans la mesure où elle ne s'accompagne pas d'une prise en charge des problèmes financiers et matériels des populations rurales qui sont pourtant les raisons avancées dans les villages pour justifier les ventes. Les intermédiaires de la seconde catégorie les traitent d'ailleurs d'égoïstes : *"ils disent de ne pas donner la terre aux gens qui viennent mais quand tu as un problème d'argent tu ne peux même pas les voir alors qu'ils ont les moyens"* expliquait déjà en 2005 B.N

L'administration et les services techniques

L'administration et les services techniques sont soigneusement écartés par les agro businessmen au moment des négociations et de la conclusion des transactions foncières. Ils sont par contre sollicités en cas de conflits mais surtout pour la formalisation ; cette situation crée d'ailleurs dans certaines localités des tiraillements entre les mairies et les préfectures qui revendiquent chacun le droit d'établir les documents (procès verbal de palabre, légalisations diverses). Par contre, de nombreux agro-businessmen recourent aux services de certains agents de l'administration à titre personnel pour des tâches spécifiques (délimitation des superficies, les techniques de plantation et de suivi/ entretien des plants, les labours, etc.) et les rémunèrent en tant que tel.

III.3 Les stratégies de sécurisation

Dans l'optique développée par les responsables de l'Agriculture, le type d'agriculture attendu des agro businessmen nécessite d'importants investissements. Ces investissements ne sont possibles que si les agro businessmen ont la certitude de ne pas être confrontés à des contestations de leurs droits fonciers. Tous ces éléments posent la question de la sécurité foncière dans un contexte d'une faible application des lois étatiques (Zongo. 2009).

Les stratégies de sécurisation adoptées par les agro businessmen dans le Ziro ne diffèrent pas dans la forme de celles des migrants classiques dans la vieille zone cotonnière et le front pionnier (voir Zongo, à paraître). En effet, l'évolution rapide des modes d'accès à la terre favorisée par les discordances au sein des "propriétaires terriens" laisse de nombreuses zones d'incertitude que les agro-businessmen tentent de minimiser en combinant les différents registres.

Ainsi, quelle que soit la nature de la transaction, les agro - businessmen expriment tous le souhait d'être comme des "enfants du village" et s'engagent ou plutôt promettent de s'engager avec les populations pour "le développement du village". Cette volonté d'insertion dans la communauté se manifeste généralement par des dons divers (vivre, liqueur), la réalisation de forages, construction de maison pour le chef, etc. Par ailleurs, elle s'accompagne d'une mise en valeur partielle ou totale du terrain obtenu ; ces différents comportements correspondent d'ailleurs aux conceptions locales des modalités de sécurisation des droits fonciers. Si la sécurisation par l'inscription dans la communauté permet d'exploiter régulièrement la terre, elle reste cependant précaire, instable, conditionnelle et peut être remise en cause en fonction de l'évolution des rapports sociaux. Ce type de sécurisation dépend des perceptions des acteurs locaux. Le renouvellement des générations constitue un facteur d'incertitude du maintien des contrats fonciers (Zongo. 2001; Zongo et Mathieu. 2002). A cause donc de cette précarité, presque tous les agro-businessmen considèrent la formalisation et l'obtention d'un titre de propriété comme l'ultime étape pour sécuriser définitivement les droits fonciers¹². Les textes de la RAF imposaient à tous ceux qui s'inscrivaient dans ce processus, l'obligation de possession d'un procès verbal de palabre, qui traduisait l'accord des "propriétaires terriens".

En 2002, la majorité des villages était hostile à l'établissement de papier pour les nouveaux acteurs. Selon un des chefs de lignage du village de Kation, "ici nous ne délivrons pas de papier à celui qui vient demander de la terre ;

¹² L'adoption de la nouvelle loi (loi n°034-2009/AN portant régime foncier rural) est postérieure à l'installation des agro businessmen dans le Ziro. Leur stratégie de sécurisation était organisée en fonction des textes de la RAF qui imposaient la procès verbal de palabre comme le premier document écrit à fournir pour l'obtention d'un des titres défini par la loi, qui sont entre autres l'arrêté de mise à disposition (article 144), le permis d'occuper (article 145), le permis d'exploiter (article 147), le bail (article 148)

pour nous, faire un papier veut dire que nous avons vendu la terre ; pour nous, le papier c'est un reçu ; quand tu pars au marché acheter un vélo, tu peux demander un reçu. Mais si tu pars demander le vélo du voisin pour faire tes courses, même pour une longue période et exiger qu'il te fasse un papier, cela veut dire que tu as d'autres idées en tête. On ne peut pas demander un papier pour une terre qu'on a obtenue gratuitement. Et puis ici, aucun de nous ne sait lire, donc on ne sait quelle combine on peut faire avec le papier".

Cette perception du "papier" est renforcée par l'action des ressortissants. Mais déjà à l'époque, certains agro businessmen contournaient la difficulté par plusieurs moyens (voir encadré).

Deux illustrations de certaines procédures utilisées pour obtenir le Procès Verbal de Palabre

Le village de D. a accueilli un seul nouvel acteur, marabout expatrié, qui a offert aux habitants un forage et une tonne de ciment. En outre, il leur a promis un barrage. Le nouvel acteur dispose de moyen substantiel et projette de réaliser une exploitation moderne. Face aux moyens inappropriés qu'il a utilisés pour les défrichements (notamment des machines de terrassement), les services de l'environnement sont intervenus non seulement pour arrêter les travaux mais aussi et surtout pour infliger une sanction financière (ce qui est extrêmement rare). C'est à la suite de l'interruption des travaux et de la sanction que le nouvel acteur a demandé au chef de village et obtenu un papier : *"il est venu me voir pour me dire qu'il ne peut faire reprendre les travaux que si je lui fais un papier qu'il va montrer à la préfecture. C'est uniquement à cette condition qu'il peut continuer le travail. Il m'a dit aussi que le papier va lui permettre de s'assurer contre les dégâts que la divagation des animaux peut occasionner. Il m'a dit que sans le papier, ses activités allaient être totalement bloquées. Il m'a donné le papier que j'ai signé. Mais même si j'ai signé, je ne lui ai pas vendu la terre ; j'ai signé parce que c'est un ami mais aussi et surtout parce qu'il a promis de nous faire un barrage"* (le chef du village de D.).

Dans un des villages voisins, notamment celui de N. un autre nouvel acteur y a obtenu un papier. Selon le chef du village qui s'exprimait entouré des chefs de lignage, *"moi j'ai signé un papier que S. m'a envoyé. Il nous a dit que ce papier, c'est pour déposer à la préfecture comme un témoignage qui prouve que c'est bien nous les vieux qui lui avons donné la terre qu'il exploite. C'est effectivement le cas, c'est nous les vieux qui lui avons donné la terre. Mais même si j'ai signé le papier cela ne signifie pas que nous avons vendu la terre."*

De nos jours, l'introduction des transactions monétarisées, notamment les ventes et la transformation des prêts à durée indéterminée en vente, a facilité la formalisation des transactions de cette nature. En effet, la totalité des ventes et des reconversions est sanctionnée par la rédaction soit d'un procès verbal de palabre (61%) ou d'un simple reçu (39%). Cependant, l'absence de transparence dans les conditions d'accès à la terre prévaut également dans la délivrance des papiers. Déjà en 2002, face à la réticence des paysans pour sanctionner les transactions par des documents, un intermédiaire expliquait les raccourcis pour s'en procurer "*le problème de papier n'est pas difficile ; c'est quand on est dans le village que les vieux refusent de signer parce que les gens vont parler. Une fois qu'ils t'ont délimité le terrain, il suffit de revenir deux ou trois fois les saluer avec des cadeaux, c'est à dire des paquets de sucre, du pastis, la cola, un peu d'argent. Après, comme je les connais tous, je fais venir un ou deux vieux en ville (Sapouy) et là bas, ils signent le procès verbal de palabre*¹³. *Qui va aller parler ?*".

Selon la division fiscale de Sapouy, 102 dossiers ont été immatriculés mais on peut faire l'hypothèse que ce chiffre est largement en deçà de la réalité.

III.4 Les agro businessmen dans l'arène locale

Parmi les facteurs qui peuvent expliquer la relative facilité d'obtention des terres par les agro-businessmen, figure la représentation que les populations locales se font de ces nouveaux types de migrants. En dépit de sa proximité avec la capitale, la zone est restée enclavée jusqu'au début des années 2000, ce qui explique d'ailleurs la disponibilité foncière mais aussi et surtout une faible intégration dans l'économie nationale, un très faible taux de scolarisation ainsi qu'une faiblesse en équipement collectif (absence d'écoles, de centres de santé, etc.). Certains villages (Diaré, Zavara, etc.) étaient confrontés à des déficits démographiques chroniques qui mettaient en cause leur existence. Dans ce contexte, la migration, même classique, est perçue comme un apport positif car, d'une part, elle contribue à dynamiser la démographie du village, ce qui évite son extinction ou sa disparition, et

¹³ Selon cet intermédiaire, il facture ses démarches pour l'obtention du procès verbal de palabre entre 7500 et 12500 CFA (prix négociable, précise t'il)

d'autre part elle constitue un élément de sécurisation dans un environnement naturel hostile à cause de la proximité des fauves. De nos jours encore, l'importance démographique est évoquée comme une condition nécessaire de survie et de sécurité. Ainsi, à propos des migrants, le chef de village de Diaré affirmait en 2002 *"nous avons besoin que les gens viennent s'installer dans notre village. Nous ne sommes pas nombreux puisque le village se limitait à ma famille seulement. Que pouvons-nous faire dans ces conditions? L'arrivée des mossi a donné de la vie au village"*.

En 2002, les agro businessmen bénéficiaient de cette représentation favorable de la quasi-totalité des autochtones. Prédispositions très favorables d'autant plus que selon les représentations des autochtones, les agro businessmen sont perçus comme des personnes disposant du pouvoir à la fois politique et économique. Leur arrivée dans le village est supposée contribuer au développement de celui - ci, notamment grâce à la réalisation d'infrastructures (sanitaires, scolaires, routières, etc.). A Kation, selon le patriarche du village, *"ceux qui sont venus s'installer dans notre village vont nous aider et cela va développer notre village, déjà nous avons obtenu un forage¹⁴. Notre village n'a pas d'enfants fonctionnaires ou bien d'homme politique. Nous considérons tous ceux qui ont un champ sur notre terroir comme des enfants de ce village. Donc, ils doivent nous aider aussi. Nous n'avons pas vendu la terre, nous leur avons donné parce qu'ils en ont besoin, donc si nous avons besoin de quelque chose qu'ils peuvent faire, ils doivent donc nous aider"*.

Le chef de village de Luen comptait également sur des personnes capables de mettre en valeur les terres de son village ; *"tous nos enfants partent en Côte d'Ivoire, c'est pour cela d'ailleurs nous avons beaucoup de terres qui ne sont pas exploitées. Donc s'il y'a des gens qui veulent venir s'installer dans mon village pour travailler, ils sont les bienvenus"*.

Ces représentations se traduisent par la recherche des agro businessmen et la facilité des conditions d'accès à la terre très libérales. N. B, un intermédiaire ayant "installé" de nombreux agro businessmen explique que certains chefs de village lui demandent de diriger vers leur village des éventuels agro businessmen à la recherche de village d'accueil.

¹⁴ Réalisé par la congrégation de Saint Camille.

L'enthousiasme des autochtones n'était partagée ni par les migrants, ni par les éleveurs qui, contrairement aux premiers, manifestaient déjà à l'égard des agro businessmen une certaine réserve, une méfiance, voire de l'inquiétude. Ces sentiments étaient nourris par la conviction que l'arrivée des agro businessmen n'apportera pas les investissements escomptés par les villageois. En effet, selon Z. K, migrant moaga, installé dans la province après une expérience infructueuse en Côte d'Ivoire, *"ces gens de la ville quand ils arrivent au début, c'est toujours la même chose, ils promettent tout ce que vous voulez mais ils ne font rien après. Et puis, il ne faut pas oublier qu'ils ont leur propre village". Les agro businessmen étaient assimilés ou comparés aux hommes politiques qui "viennent, puis vous leur parlez de vos problèmes, ils font semblant de vous écouter, ils vous donnent quelques cadeaux et là, ils obtiennent ce qu'ils sont venus chercher. Mais après ils passent dans les voitures qui vous mettent la poussière"*. Le second motif d'inquiétude était l'incidence foncière de l'arrivée des agro-businessmen. En effet, toujours selon Z.K. *"chaque jour, ils arrivent et tous veulent des grandes superficies. Rentrez en brousse et vous verrez sur les arbres de la peinture blanche. C'est comme ça qu'ils marquent les limites des terres qu'ils ont obtenues. Ces zones ne sont plus accessibles à nous les cultivateurs et bientôt les éleveurs non plus ne pourront plus passer par là. Moi ce qui me fait peur, c'est que les gurunsi attribuent la terre en désordre et c'est un peu comme s'ils ne pensaient pas à demain. Leurs propres enfants seront confrontés au manque de terre si ça continue comme ça"*. Paradoxalement ces craintes étaient partagées par certains agro businessmen "à mon arrivée ici, la zone était peu occupée ; six mois après, on rencontrait les citoyens partout ; je crains beaucoup pour l'environnement" selon un opérateur économique.

En 2009, la perception des agro- businessmen a beaucoup évolué, notamment chez les autochtones. Il existe encore une frange importante d'autochtones qui voient en eux, des possibles acteurs du développement de leur localité ou même des artisans de l'amélioration des conditions de vie actuelles des populations à travers les opportunités d'emplois saisonniers pour les jeunes autochtones, la réalisation des infrastructures (forage surtout), la dotation en médicaments, les appuis aux personnes âgées en vivres, les cadeaux divers, etc.

Cependant, de nombreux autochtones, naguère optimistes, s'interrogent actuellement sur la nature de l'impact des agro businessmen ou alors ont changé radicalement d'opinion. Cette évolution est justifiée par :

- la multiplication des promesses non tenues ;

- la détérioration des rapports intrafamiliaux consécutive à la gestion de la rente de l'agrobusiness, qui de fait va instaurer une compétition intrafamiliale dans la vente des terres ;

- la diminution drastique des réserves foncières lignagères qui limite en même temps les possibilités de jachère. Selon l'expression d'un originaire du village de Taré *"ils ont pris toutes les terres ici. Tout."* Ce qui contribue à accentuer les conflits intrafamiliaux ;

- l'apparition et la cristallisation de conflits inter lignagers et inter villageois à cause des ventes anarchiques des terres.

Chez les migrants, la méfiance, les réserves et les doutes du début des années 2000 ont été remplacés par de forts sentiments d'incertitude et d'insécurité à cause d'une part de la multiplication des diminutions des superficies qu'ils avaient acquises, l'essor des retraits des terres (destinées à être vendues aux nouveaux acteurs), les pressions pour des renégociations des modalités d'accès à la terre comme l'affirme un migrant du village de Dianzoé *"on est plus en sécurité, à tout moment, on peut te retirer le champ pour le revendre à quelqu'un d'autre. Moi, par exemple, le chef m'avait dit qu'il allait venir on va mesurer mon champ, si j'ai les moyens, je paye, dans le cas contraire je fous le camp. Mais depuis lors, il ne m'a plus parlé de cela mais je sais qu'il n'a pas abandonné cette idée"*. Ces sentiments d'insécurité sont renforcés par la détérioration des rapports sociaux avec les autochtones à cause de l'irruption de la monétarisation des transactions foncières dans tous les villages mais de manière très accentuée à Taré, Diaré, Nebrou, Diao.

La position de l'administration et des services techniques a également beaucoup évolué car en 2002, hormis une extrême minorité qui dénonçait les pratiques des agro businessmen¹⁵, de nombreux agents faisaient preuve d'un certain fatalisme ou alors affichaient des craintes comme le témoigne la réflexion d'un d'entre eux : "qui est fou ? Ce sont les patrons de ce pays et si

¹⁵ Un responsable de l'environnement à l'époque avait refusé catégoriquement d'aviser un dossier d'un agro business man dans le cadre des démarches pour l'obtention d'un permis d'exploiter.

tu t'amuses, tu risques d'apprendre un jour que tu as été affecté dans un département qui n'existe pas au Burkina Faso". Tout comme en 2002 ou en 2005, les agro businessmen écartent l'administration et les services techniques des démarches pour l'accès à la terre. Ainsi, aucune structure administrative ou technique¹⁶ n'est en mesure de donner un nombre même approximatif des agro-businessmen dans la province. *"Nous n'avons pas de contact avec les agro businessmen ; ils ne s'adressent pas à nous quand ils arrivent. Nous constatons comme tout le monde qu'ils sont de plus en plus nombreux dans la province. Nous ne savons pas ce qu'ils produisent, nous ne connaissons pas les difficultés auxquelles ils sont confrontés, nous constatons seulement que leur manière de travailler n'est pas recommandée pour une bonne gestion des ressources renouvelables."*, ces propos tenus par un agent du service de l'agriculture en 2002 correspondent à ceux des agents qui ont été enquêtés en 2009.

Le recours à l'administration n'intervient que pour des besoins spécifiques, notamment la résolution des conflits et la légalisation des documents de formalisation des transactions foncières (procès verbal de palabre, reçus) à la préfecture, l'acquittement des différentes taxes aux services des impôts dans la perspective de l'immatriculation et enfin l'établissement de l'arrêté provisoire d'installation dans les mairies. Les démarches des agro businessmen mettent d'ailleurs à nu les incohérences de l'administration dans l'application des textes. Ainsi par exemple, la préfecture de Sapouy continue de légaliser les documents de vente établis entre paysans et agro - businessmen alors que la préfecture de Kassou s'y refuse et les renvoie à la mairie. Tandis que la mairie de Sapouy accepte de signer des arrêtés provisoires d'installation sur la base des documents légalisés à la préfecture¹⁷, celle de Kassou s'y oppose ; en effet selon le premier adjoint au maire *"il y a problème au sujet de l'établissement des procès verbaux : Les agro businessmen et les autochtones établissent des procès verbaux non valables (en l'absence d'une commission) et le préfet signe et les envoie au niveau du domaine qui nous les envoie afin que nous délivrions les arrêtés d'installation. Nous refusons et les leur renvoyons"*.

¹⁶ Les préfectures, les mairies, les services de l'agriculture, de l'élevage, de l'environnement, les perceptions de la province

¹⁷ Selon le secrétaire général, la mairie de Sapouy délivre uniquement ce document à ceux qui ont des superficies inférieures ou égales à 20 ha.

Les rapports avec les agents des services techniques se déclinent sur plusieurs registres, notamment la sollicitation à titre individuel et personnel pour des actions ponctuelles et précises ; par contre, certains agents se plaignent de leur utilisation inappropriée comme l'explique un agent d'un service technique *"le premier problème est qu'ils ne collaborent pas avec nous. Un autre problème est que certains nous en demandent trop surtout les membres du gouvernement. En effet, je suis devenu l'homme à tout faire pour ces personnalités ici : C'est moi qui dois m'occuper des champs des personnalités que je viens de citer, je dois chercher la main-d'œuvre et entretenir ces champs, cela devient beaucoup compliqué pour moi"*. Ces propos sont corroborés par un agent d'un autre service départemental *"je n'ai pas personnellement de contact avec eux (les agro businessmen). C'est seulement X qui passe par la direction depuis Ouaga pour demander notre appui technique. C'est fréquent mais X ne s'adresse pas directement à nous"*.

Presque tous les services techniques déplorent, voire dénoncent, les procédures d'installation des agro-businessmen et des conséquences qui en découlent : occupation des forêts classées, non respect des règles pour les nouveaux défrichements, labour au bulldozer, occupation des pistes de bétail avec pour conséquence selon le service provincial de l'élevage *"tout le temps, ce sont des constats de dégâts de champs avec à la clé des sommes colossales à verser par les éleveurs en guise de dédommagement. A cause de tout ça, les éleveurs migrent avec leurs troupeaux vers le Ghana voisin pour éviter des amendes à tout moment et pour avoir de zones de pâtures qui se raréfient ici. Souvent les agro businessmen fusillent les troupeaux surpris dans les champs."*

Face aux effets de l'installation et des pratiques des agro businessmen, les réactions des services techniques restent éparpillées ; d'abord la résignation comme le témoignent les propos d'un agent d'un service départemental de l'agriculture pour qui *"le fait qu'ils ne passent pas par nous fait qu'on n'est pas associé à leur installation ; conséquences : les paysans leur vendent des zones réservées, des forêts classées etc. Il ya aussi leurs techniques de coupe des bois qui ne favorisent pas la régénérescence des espèces, ils mettent le sol à nu. Quand on veut intervenir, on dit que c'est de la politique nous faisons"*. Cependant quelques structures, en cas de non respect opposent des réactions énergiques comme le montrent les propos d'un agent d'une direction

provinciale de l'environnement *"quand les autochtones leur vendent des terres ou des domaines réservés comme les forêts classées, nous les déguerpissons purement et simplement"*.

Dans certaines communes rurales, l'ampleur de l'emprise foncière de l'agro business a abouti à la privatisation de la quasi-totalité du domaine foncier communal. C'est ce sentiment qui prévaut à la mairie de Kassou où selon l'un des agents *"un jour, on a pensé à une réserve pour le village, c'est là, on s'est rendu compte qu'il n'ya plus de terres non-occupées. Tout a été distribué ou vendu avec des superficies avoisinant les 150 ha pour un nouvel acteur"*, constat confirmé par le premier adjoint au maire *"la nouvelle loi sur le foncier habilite désormais les communes à gérer le foncier. Or, il n'y a plus de terres chez nous, tout est cédé aux agro businessmen par des propriétaires terriens"*. Pour y remédier, la mairie a pris l'initiative de recenser l'ensemble des agro businessmen de la commune pour envisager une rationalisation de leur présence ; selon un agent de la mairie *"le répertoire établi, nous allons demander à ces agro businessmen d'envoyer leurs projets pour savoir qui fait quoi ou qui veut faire quoi ; l'objectif à terme, c'est de revoir les superficies occupées par chacun de ces agro businessmen à un seuil raisonnable. Sinon, dans une ou deux décennies, le village risque de disparaître"*.

Pour de nombreux agro businessmen¹⁸, leurs actions s'inscrivent dans la politique nationale et certains n'hésitent pas à rappeler l'engagement des gouvernements successifs depuis la fin des années 90 dans la promotion de l'agro business à la fois pour viser l'autosuffisance alimentaire mais aussi pour contribuer à la lutte contre la pauvreté en milieu rural¹⁹. Ils sont nombreux à ne pas comprendre ce que certains d'entre eux qualifient de "faux procès" dans la mesure où leur installation n'a pas enfreint les textes ni les

¹⁸ Il a été difficile de rencontrer les agro businessmen qui pour la plupart vivent dans la capitale.

¹⁹ L'ancien ministre de l'agriculture et des ressources halieutiques, monsieur Salif Diallo était l'un des principaux artisans de l'agrobusiness ; son éviction du gouvernement en avril 2009 n'a pas entraîné la remise en cause de cette option dont d'ailleurs l'un des chantres est le premier ministre actuel ainsi que le ministre de l'agriculture (tous deux d'ailleurs figurent parmi les agro businessmen recensés dans le Ziro). Durant la campagne hivernale 2009, la télévision nationale a consacré de nombreux et longs reportages aux agro businessmen intitulés "la terre ne ment pas".

règles locales. Selon un agro businessman *"a mon arrivée ici, personne ne m'a dit quoi que ce soit, mais comme tout le monde parle de la RAF, j'ai essayé d'en savoir un peu plus, mais même beaucoup de responsables n'ont pas été capables de m'éclairer. Tout ce que j'ai retenu c'est que la RAF prétend que la terre appartient à l'Etat, mais bizarrement quand on demande aux mêmes responsables qui vous citent la RAF comment faire pour obtenir la terre dans la localité, ils commencent par vous dire normalement c'est patati patata, pour finir par vous dire qu'il faut aller voir directement les paysans ; alors donc qu'on n'arrête de nous accuser de tout"* ; Ils évoquent également l'absence de toutes réglementations ou de cahiers de charge pour l'agro business ; il arrive parfois que l'administration soit accusée indirectement : *"si une autorité me convoque pour me dire que je ne respecte pas la loi et me le prouve, je me soumettrai ; sinon je considère que ce qui n'est pas interdit par la loi n'est pas interdit"*.

De nombreux agro businessmen avouent être confrontés à de nombreuses difficultés qui génèrent des sentiments d'inquiétude et d'insécurité. Parmi les difficultés figure d'abord la situation foncière qui se caractérise par des possibilités de remise en cause par d'autres membres de la famille, de la communauté ou même d'un village voisin. Ces incertitudes s'accompagnent de pressions pour la monétarisation et des réticences pour formaliser si le document n'est pas signé au moment de la transaction ; selon le témoignage d'un agro businessman installé à Kation *"pour avoir les empreintes digitales des cédants, il faut payer de l'argent lorsque la procédure ne se déroule pas au moment de l'achat du terrain. Moi, par exemple, j'ai dû payer 10000f après plusieurs tractations alors qu'ils m'ont vendu le terrain"*. En dépit des ventes, les agro businessmen restent confrontés à des multiples sollicitations mais aussi à différents prélèvements (bois mort, les fruits du néré et autres ressources) par les habitants du village contre lesquels toute action peut remettre en cause la transaction foncière sans compensation financière. Et enfin, malgré le fait que ce sont les autochtones qui imposent la monétarisation des transactions foncières après avoir parfois initié les démarches pour attirer les agro businessmen, le discours et les attitudes dans les localités tendent à dénoncer l'arrivée des agro businessmen, ce qui est susceptible un jour d'aboutir à la remise en cause des transactions foncières. Néanmoins très peu d'agro businessmen ont été

actuellement confrontés à des problèmes fonciers majeurs avec les autochtones et même les migrants classiques, ce qui n'est pas le cas avec les éleveurs. En effet selon les propos d'un responsable de la direction départementale de l'élevage de Bakata *"il y a surtout des problèmes avec les éleveurs, tout le temps, ce sont des constats de dégâts de champs avec à la clé des sommes colossales à verser par les éleveurs en guise de dédommagement"*. Les causes des dégâts varient en fonction des interlocuteurs ; si pour le service départemental de l'élevage de Kassou *"le problème est qu'ils ont occupé toute la zone, donc, plus de zones de pâtures ni de pistes pour les troupeaux"*, par contre selon un responsable de la préfecture du même département *"les éleveurs laissent expressément leurs animaux en divagation et ces derniers dévastent les cultures des agriculteurs locaux et des nouveaux acteurs"*. L'importance des dégâts et le non règlement des amendes par les éleveurs entraînent parfois des réactions violentes comme l'abatage des troupeaux et des tensions entre agro businessmen et éleveurs qui sont soupçonnés de laisser intentionnellement leurs troupeaux commettre les dégâts. Selon un agro businessman, fonctionnaire de l'environnement *"vous pouvez surveiller votre champ jusqu'à 3 heures du matin, mais quand vous allez partir, leurs animaux viennent tout brouter. N'est-ce pas de la méchanceté ? Moi, par exemple, j'ai dépensé plus de 150000F CFA à l'hectare pour les intrants et la main d'œuvre et si à la floraison, je viens trouver un peulh avec ses animaux dans ce champ, je l'abas automatiquement"*.

Enfin, parmi les difficultés des agro businessmen, figurent le coût et la lenteur pour l'obtention d'un titre foncier ;

Conclusion

L'arrivée des agro businessmen dans le Ziro à partir de la fin des années 90 reste liée à l'émergence sur la scène politique nationale d'un discours qui impute à l'agriculture familiale un manque de professionnalisme, des difficultés à se moderniser et par conséquent une incapacité à répondre à la croissance exponentielle des besoins alimentaires. L'agro business, supposé innovant et compétitif, est censé dans ce contexte répondre aux préoccupations de sécurité alimentaire du pays. L'analyse des procédures d'installation des agro businessmen dans le Ziro montre cependant qu'au-delà

du discours, la promotion de l'agro business n'a pas été accompagnée d'initiatives ou de mesures gouvernementales susceptibles de soutenir leurs activités. Ce qui tend à faire de la politique de promotion de l'agro business de simples effets d'annonce ... aux conséquences pourtant importantes. Sur le plan foncier, l'installation non coordonnée ni réglementée a entraîné dans la province une évolution ultra rapide des modalités d'accès à la terre, notamment par la monétarisation et marchandisation dans le contexte d'un système foncier fondé sur l'inexistence de la propriété privée. La gestion individuelle des opportunités financières dans l'accès à la terre des agro businessmen aura comme conséquence le déclenchement de compétitions intrafamiliales dans la quasi-totalité des villages pour le contrôle de la "rente". Ce qui aura comme conséquence l'apparition de conflits intrafamiliaux de plus en plus récurrents, la remise en cause des transactions foncières traditionnelles (notamment par les retraits, les diminutions de superficie, etc.), la prolifération des conflits entre autochtones et migrants "classiques". A un niveau plus général, l'installation non coordonnée des agro businessmen a entraîné en l'espace d'une décennie la quasi disparition des réserves foncières lignagères réduisant ainsi les possibilités d'action des nouvelles communes rurales dans le domaine d'aménagement du terroir.

Au vu des activités et des pratiques des agro businessmen sur le terrain, il apparaît encore difficile de justifier leur soutien par leur capacité à moderniser et à professionnaliser l'agriculture au Burkina Faso, car peu d'entre eux pratiquent différemment l'agriculture. Il ressort d'ailleurs chez la quasi-totalité des acteurs de terrain et du constat in visu que, ce sont des portions infimes des superficies acquises qui sont effectivement exploitées. Ces constats suscitent quelques questions car la course à la terre s'est engagée alors que l'Etat burkinabè s'engageait dans des démarches qui ont abouti à la révision de la RAF, notamment la suppression du monopole foncier de l'Etat, la décentralisation et la simplification des démarches de formalisation, la reconnaissance des transactions foncières (et la validité de celles qui sont postérieures à la nouvelles loi)²⁰, etc. Au regard du statut professionnel des agro businessmen recensés (en majorité des fonctionnaires auxquels il faut ajouter

²⁰ L'article 108 de la nouvelle loi foncière (loi n° 034-2009/AN) dispose que "à compter de l'entrée en vigueur de la présente loi, le procès verbal de palabre est remplacé par l'acte de cession de possession foncière rurale prévu à l'article 48 ci-dessus. Les procès verbaux de palabre établis antérieurement à l'entrée en vigueur de la présente loi restent valables" (souligné par nous)

les hommes politiques), des conditions relativement peu contraignantes et peu onéreuses de l'accès à la terre, du faible pourcentage de mise en exploitation des superficies acquises, enfin de la simplification des procédures d'obtention des titres fonciers, l'arrivée des agro businessmen dans le Ziro tend à s'apparenter plutôt à une stratégie d'accumulation foncière qui confine plus au délit d'initié.

Sources

ADP, 1998 : *Loi n° 14/96/ADP portant réorganisation agraire et foncière au Burkina Faso et Décret n°97 - 054 portant conditions et modalités d'application de la loi sur la RAF*. Ouagadougou.

AGTER, 2009, *Pressions commerciales sur les terres dans le monde*. International land Coalition (ILC).

Ministère de l'Agriculture, 1999 :

- a) *Thème du forum des nouveaux acteurs, rapport de synthèse*, Ouagadougou, 6p
- b) *Analyse des résultats du recensement des nouveaux acteurs*. Annexe 1, Ouagadougou, 4p + annexes
- c) *Critères de choix et détermination des effectifs pour la participation au forum*. Annexe 2 ; 3p

ZONGO, M., 2001: Etude des groupements immigrés Burkinabè dans la région de Oumé (Côte d'Ivoire) : organisation en migration, rapports fonciers avec les groupes autochtones et les pouvoirs publics locaux. IRD REFO. 85pages.

ZONGO, M., 2002, Les nouveaux acteurs : essai d'analyse des acteurs de l'agrobusiness au Burkina Faso à partir de la province du Ziro, 44 pages, Rapport d'enquête.

Bibliographie

- BÉLIÈRES (J.F) et all.** 2002, *Quel avenir pour les agricultures familiales d'Afrique de l'Ouest dans un contexte libéralisé ?* Londres *IIED*, n°113
- DUVAL, M.** ; 1985, *Totalitarisme sans Etat : essai d'anthropologie politique à partir d'un village burkinabè.* Paris, L'Harmattan.
- FAURE A,** 1995, *L'appropriation privée en milieu rural. Politiques foncières et pratiques locales au Burkina Faso.* Londres, *IIED*, dossier 59.
- FEI TAN S., GUÈYE B.,** 2005, *Portrait de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest,* Londres, *IIED*, n° 134
- LAURENT P.J., MATHIEU P.** 1994 : "*Migration, environnement et projet de développement : récit d'un conflit foncier entre Nuni et Moose au Burkina Faso*", *Cahiers du Cidep*, 20, Paris, L'Harmattan, 85 - 133.
- MORTIMORE M.,** 2003, *L'avenir des exploitations familiales en Afrique de l'Ouest. Que peut-on apprendre des données à long terme ?* *IIED*, n°119
- OUEDRAOGO P. A.** 1988, *Enseignement agricole et formation des ruraux. L'exemple de Toba et Gonsé, villages du Burkina Faso.* Thèse de Doctorat. EHESS
- PARÉ L.,** 1999, "*Les pratiques de formalisation des transactions foncières dans le Sud ouest du Burkina Faso*" in Lavigne Delvigne, Mathieu : Formalisation des contrats et des transactions foncières. Repérage des pratiques populaires en Afrique rurale. GRET, UCL. 89 - 94.
- TOULMIN C., Guèye B.,** 2003, *Transformations de l'agriculture ouest - africaines et rôles des exploitations familiales,* Dossier *IIED*, n°123
- ZONGO, M.** : "*Les stratégies de sécurisation foncière dans la vieille zone cotonnière et le front pionnier au Burkina Faso: entre logiques étatiques et formalisation informelle*", in Les annales de l'Université de Ouagadougou. A paraître en janvier 2010.

MAHAMADOU ZONGO

2009 "*Terre d'Etat, loi des ancêtres ? Les conflits fonciers et leurs procédures de règlement dans l'ouest du Burkina Faso*" in Les Cahiers du CERLESH, 33, 119-143 ; Université de Ouagadougou

ZONGO (M), MATHIEU (P) : 2000 : "*Transactions foncières marchandes dans l'ouest du Burkina Faso : vulnérabilité, conflits, sécurisation insécurisation*", Bulletin de l'APAD, 19: 21-32