

Les élites urbaines comme nouveaux acteurs du marché foncier en Côte d'Ivoire

Jean-Philippe Colin^{a*} et Gabin Tarrouth^b

^a IRD UMR GRED, 4911, avenue Agropolis 34394 Montpellier, France

^b Université Félix Houphouët Boigny, 04 BP 2450 Abidjan 04, Côte d'Ivoire

Résumé

Depuis quelques années, la question foncière dans les pays du Sud et en transition est abordée avec pour thème privilégié les « grandes acquisitions » de terres agricoles par des opérateurs internationaux. La place des élites nationales dans la reconfiguration des structures agraires reste souvent ignorée. Cet article offre un éclairage sur les acquisitions de terre par les élites urbaines en Côte d'Ivoire, une dynamique forte depuis les années 2000, essentiellement pour la réalisation de plantations d'hévéa. Après avoir discuté les acquisitions foncières par les élites nationales comme objet de recherche, il propose une caractérisation de ces acteurs et des transactions, évoque les tensions et conflits induits par ces transferts fonciers ainsi que les dispositifs de sécurisation mis en œuvre par les acquéreurs, et traite de l'usage productif des terres ainsi acquises. L'analyse repose sur des données collectées en 2013-2014 auprès de 100 acquéreurs et de 53 cédants.

© 2017 Lavoisier, Paris. Tous droits réservés

Mots clés : marché foncier, élites urbaines, terres rurales, hévéa, conflits fonciers, sécurisations des droits.

Summary

National elites as new land market players in Côte d'Ivoire. In recent years, the land issue in developing and transition countries tended to focus on the "land grab" of farmland by international operators. The role of national elites in the reconfiguration of agrarian structures remains often underestimated. This article sheds light on land acquisitions by the urban elites ("cadres") in Côte d'Ivoire, a very dynamic trend since the 2000s, mainly for creating rubber plantations. After discussing land acquisitions by

*Auteur correspondant : jean-philippe.colin@ird.fr

national elites as a research topic, the paper characterizes the actors and the transactions, pinpoints the tensions and conflicts induced by these land transfers and the securing strategies implemented by the cadres, and discusses the productive use of land so acquired. The analysis relies on data collected from 100 buyers and 53 sellers in 2013-2014.

© 2017 Lavoisier, Paris. Tous droits réservés

Keywords : land markets, urban elites, rural lands, rubber, land conflicts, securing land rights.

Introduction

La question de l'accès à la terre en général, et des marchés fonciers en particulier, est aujourd'hui reconnue comme centrale dans les politiques de développement, car porteuse d'enjeux majeurs économiques, politiques, sociaux et environnementaux.

Dans une lecture optimiste, les marchés fonciers assureraient l'accès à la terre pour les producteurs sous contrainte foncière, tout en permettant aux ruraux désireux de sortir de l'agriculture de valoriser leur capital foncier. Ils permettraient l'émergence ou la consolidation d'exploitations agricoles performantes, familiales ou entrepreneuriales. Les effets négatifs, en termes d'équité et/ou d'efficience, que l'on a pu imputer au fonctionnement des marchés fonciers (justifiant des politiques foncières les prohibant ou les restreignant fortement) sont analysés par l'économie contemporaine du développement comme résultant plutôt de la défaillance de l'environnement de marché (marchés du crédit et de l'assurance en particulier) (voir références in Colin et Bouquet, à paraître). Cette lecture positive est souvent associée à la recommandation d'une formalisation des droits de propriété, qui activerait et sécuriserait le marché foncier (Colin *et al.*, 2009). Dans une lecture critique, les marchés fonciers sont par contre vus, dans un monde marqué par de nombreuses défaillances de marchés et asymétries de pouvoir, comme des dispositifs susceptibles de conduire à la concentration foncière à travers des ventes de détresse (Binswanger *et al.*, 1995 ; Platteau, 2000 ; Deininger et Feder, 2001) et à des cessions en location ou en métayage dans des configurations de « tenure inversée »¹, pour le marché du faire-valoir indirect (Colin, 2014). Par ailleurs, les acheteurs de terre ne sont pas toujours les producteurs les plus efficaces. L'acquisition foncière peut être réalisée pour des motifs non économiques (prestige, pouvoir politique), à des fins spéculatives ou comme une épargne sûre (Platteau, 2000). En Afrique sub-saharienne, Bruce (1993) souligne (mais sans apporter d'éléments empiriques) que l'absentéisme fréquent des acquéreurs membres de l'élite urbaine a pour conséquence un usage sous-optimal des terres, alors mal gérées.

Depuis quelques années, la question foncière est abordée avec pour thème privilégié les « grandes acquisitions » de terres agricoles réalisées à travers des concessions publiques ou à travers le jeu du marché foncier (*Journal of Peasant Studies*, 2011 ; Cotula, 2012). La place des élites nationales dans cette dynamique est de plus en plus reconnue, même

¹ Le concept de *reverse tenancy*, traduit de façon imparfaite par « tenure inversée », fait référence à des situations dans lesquelles des petits propriétaires cèdent en faire-valoir indirect 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).

si elle reste souvent « en dehors des écrans radars », pour reprendre l'expression de Théa Hilhorst et de ses collègues (2011).

D'une façon parfois articulée au point précédent (Jayne *et al.*, 2014), l'entrepreneuriat agricole connaît un regain d'intérêt remarquable, en termes de modèle d'exploitation à promouvoir par les politiques (Banque mondiale, 2008), comme en termes académiques (Purseigle, 2012). Le débat entre agriculture familiale et agriculture entrepreneuriale, ou encore entre petites structures et grandes structures, a été relancé vigoureusement (Deininger et Byerlee, 2012 ; Losch et Fréguin-Gresh, 2013).

Cet article contribue à la réflexion sur les rapports entre marchés fonciers et développement à travers l'analyse des acquisitions de terre par les acteurs urbains en Côte d'Ivoire. Il développe, sur une base d'observation plus large, une première caractérisation de ces acteurs et des transactions (Tarrouth et Colin, 2016), investit la question des tensions et conflits induits par ces transferts fonciers et porte un éclairage sur l'usage productif fait de la terre par ces nouveaux exploitants.

Une première section du texte discute les acquisitions foncières par les élites nationales comme objet de recherche. La section 2 présente le champ de questionnement et les conditions de production des données. La section suivante propose une caractérisation des acteurs et des transactions. La section 4 aborde les tensions et conflits qui naissent des transactions impliquant des membres de l'élite urbaine, et des stratégies de sécurisation foncière mises en œuvre. La dernière section de l'article traite des conditions d'exploitation des terres ainsi acquises.

1. Les acquisitions foncières par les élites urbaines en Afrique sub-saharienne : bref état des lieux

Deininger *et al.* (2011) notent l'importance – largement sous-estimée dans les débats – des nationaux (individus ou entreprises) dans la dynamique des « grandes acquisitions ». Ils estiment ainsi la place des acteurs nationaux à 49 % des terres acquises en Éthiopie, 53 % au Mozambique, 78 % au Soudan, 97 % au Nigeria (voir également Cotula, 2012). Les auteurs ne spécifient pas les conditions d'accès à la terre, mais il semble évident que dans les contextes africains, ces acquisitions se font par le biais de concessions publiques beaucoup plus que par le marché foncier.

Dans une série de textes récents, Jayne *et al.* (2014), Sitko et 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 » (*medium-scale*) qu'ils qualifient d'« *emergent farmers* » ou « *emergent investors* », 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 et qui accèdent à la terre à travers le marché foncier ou des dotations par les autorités coutumières ou l'État. En Zambie, 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 (autre alors 12 % de location) (Sitko et Jayne, 2014). Au Malawi, 40 % des 300 exploitants enquêtés, et parmi eux 69 % de ceux contrôlant plus de 50 hectares, résidaient en ville, en étant engagés dans des activités non agricoles (entrepreneurs, fonctionnaires) (Anseeuw *et al.*, 2015).

Dans le contexte de l'Afrique de l'Ouest francophone, les acquisitions de terre par les élites urbaines sont mentionnées au Sénégal, au Bénin, au Burkina Faso et en Côte d'Ivoire.

Ces acquisitions par les « nouveaux acteurs », les « agrobusinessmen », les « investisseurs », les « cadres », s'inscrivent dans des orientations de politiques publiques qui semblent avoir abandonné le projet d'un développement agricole national à partir de l'agriculture familiale. L'intensification et la modernisation d'une agriculture pleinement intégrée au marché semblent être attendues de producteurs-entrepreneurs (GRAF, 2011 ; Hilhorst *et al.*, 2011). Elles portent le plus souvent sur des superficies de quelques hectares à quelques centaines d'hectares (la littérature sur les « grandes acquisitions » évoquant plutôt des superficies de plus de 1 000 ha).

Au Sénégal, Faye *et al.* (2011) notent que ces acquisitions sont effectuées dans le cadre de programmes impulsés par l'État : plan REVA (Retour Vers l'Agriculture), GOANA (Grande Offensive Agricole pour la Nourriture et l'Abondance) et le programme biocarburants. Elles bénéficient à l'élite politique, administrative, religieuse, militaire. Elles prennent la forme d'affectations foncières par les communautés rurales, et non de transactions marchandes. Au Bénin par contre, dans la commune de Didja étudiée par Angsthelm *et al.* (2010), l'accès à la terre se fait par achat. Les vendeurs sont essentiellement des groupes familiaux, les « investisseurs » (dans les termes des auteurs) étant fonctionnaires (surtout), membres de professions libérales ou commerçants. Les superficies acquises varient de 10 à 1 000 hectares, avec une moyenne de 120 hectares. Mais dans les faits, aucune des parcelles acquises sur lesquelles l'enquête a porté n'avait été mise en valeur et les acquisitions semblaient avoir une destination spéculative.

Au Burkina Faso, les « nouveaux acteurs » (selon la terminologie locale) apparaissent sur la scène dans les années 1990 (Mathieu *et al.*, 2003 ; Ouédraogo, 2003). Dans l'étude réalisée par Ouédraogo (2003) dans la province du Ziro, ces « nouveaux acteurs » sont des agents de l'État ou du secteur parapublic (45 %), des « promoteurs économiques » (commerçants, entrepreneurs) (19 %), des salariés du secteur privé (14 %) ou des hommes politiques (17 %). Les superficies moyennes concédées varient, selon ces catégories, d'une dizaine à moins de cinquante hectares. Les transferts s'inscrivent dans une logique « coutumière », avec un « devoir de reconnaissance » attendu du bénéficiaire, mais aussi une certaine ambiguïté de la nature des transferts. L'auteur considère que l'accès à la terre de ces acteurs ne correspond pas à un transfert définitif de tous les droits sur les terres concédées, mais à des « *accords scellés sur une durée indéterminée à condition que l'un des acteurs ne transgresse les clauses et/ou les interdits* » (p. 19). Mathieu *et al.* (2003) évoquent l'implantation de « nouveaux acteurs » dans l'ouest et le nord-ouest du pays (zone cotonnière de vieille colonisation) et dans le sud-ouest, resté plus longtemps une région d'agropastoralisme. Dans la première zone, l'accès de ces acteurs à la terre se fait par l'achat. Les vendeurs (autochtones) sont aussi bien des jeunes que des aînés. Dans la deuxième zone, le prêt traditionnel à durée indéterminée (avec ou sans contrepartie) reste alors largement dominant et les ventes de terre restent marginales. Comme M. Ouédraogo, les auteurs soulignent l'ambiguïté des droits issus des nouvelles transactions foncières monétaires, qui ne sont codifiées ni par la coutume ni par la loi.

Une étude plus récente du GRAF revient sur la question de « l'agrobusiness » au Burkina (GRAF, 2011), avec des investigations dans les provinces du Ziro et du Houet, où l'agrobusiness est le plus développé (avec une antériorité dans le Houet). Les superfi-

cies acquises sont moins importantes dans le Houet (13 ha en moyenne) que dans le Ziro (31 ha en moyenne), du fait de la saturation foncière autour de Bobo-Dioulasso. L'achat domine dans le Houet (70 % des cas) alors que dans le Ziro, le prêt à durée indéterminée avec contrepartie représente encore 62 % des cas – contre 36 % pour les achats, qui y étaient encore inconnus au début des années 2000. L'étude mentionne des intermédiaires facilitant l'acquisition de terre par les « nouveaux acteurs » : agents de l'administration et des services techniques, commerçants qui parcourent la région pour des raisons professionnelles et en ont une bonne connaissance, ou encore autochtones qui non seulement servent de *brokers*, mais également offrent leurs services pour la mise en valeur de la terre acquise (recrutement de manœuvres, supervision de travaux, etc.).

Au Bénin, Bélières *et al.* (2002) évoquent le cas de fonctionnaires et commerçants qui achètent des terres pour y planter du palmier sélectionné, en monoculture, à partir des années 1990.

Une autre étude récente traite des acquisitions de terre par des nationaux (qualifiés d'« agro-investisseurs »), au Bénin, au Burkina Faso et au Niger (Hilhorst *et al.*, 2011), avec quelques enseignements majeurs. (i) Ces acteurs investissent de préférence dans des régions accessibles, disposant de terres fertiles, parfois irriguées, et à faible densité de population. Des intermédiaires jouent un rôle important dans l'identification des sites et des cédants potentiels. (ii) Les acquéreurs sont essentiellement des fonctionnaires, des hommes politiques, des commerçants, généralement sans expérience agricole. (iii) La superficie acquise moyenne est de 85 hectares (médiane 50 ha, minimum 3 ha, maximum 632 ha), avec une tendance à l'augmentation des superficies pour les transactions plus récentes. (iv) Les acquéreurs qualifient d'achat leur accès à la terre dans 58 % des cas, de location à long terme dans 37 % des cas. Les auteurs soulignent la possibilité d'une divergence dans l'appréciation des cédants. (v) Les acquéreurs cherchent à sécuriser leurs droits par l'implication, comme témoins, de membres de la famille cédante ou des notables locaux, par un acte notarié ou par une « convention de vente ». (vi) Les « agro-investisseurs » ne semblent pas plus performants, économiquement, que les autres producteurs et leurs investissements restent modestes. Ils n'apparaissent donc pas, à travers cette étude, comme les vecteurs d'une modernisation, intensification et professionnalisation de l'agriculture. (vii) Après une réception initiale favorable par les populations locales, qui attendaient de ce type d'acteurs un ensemble d'effets positifs pour le développement du village (emploi, infrastructures, services publics), la tendance semble être au désenchantement (un point également noté dans le rapport du GRAF).

En Côte d'Ivoire, l'implication des élites nationales – les « cadres » – dans l'agriculture de plantation n'est pas un fait nouveau (« cadre » désigne, dans le contexte rural ivoirien, tout individu développant une activité professionnelle en milieu urbain et doté d'un capital culturel, social, économique ou politique jugé important par la population rurale). Par le passé, l'accès à la terre des cadres pour la création de plantations de caféier, cacaoyer ou palmier se faisait à travers l'octroi de terres à des barons du régime lors de déclassements de forêts, ou à travers des procédures coutumières dans les villages d'origine, pour les originaires de la zone forestière (Stavenhagen, 1974; Gastellu et Affou Yapi, 1982; Affou Yapi, 1987). Depuis les années 2000, la dynamique d'acquisitions foncières par les élites urbaines ivoiriennes a pris une autre forme, avec un recours généralisé au marché foncier dans l'objectif d'accéder à la terre pour y créer une plantation d'hévéa.

Dans une étude réalisée à une échelle nationale, Colin (2008) note que les élites ivoiriennes apparaissent comme les nouveaux acteurs dans les achats-ventes, avec des observations réalisées à Toumodi (où les superficies cédées peuvent dépasser 100 ha, du fait en particulier des cessions de terres de savane), Guiglo, Soubré, Aboisso (où les cessions porteraient sur des superficies dépassant rarement 10 ha), Daloa, Oumé, Tabou. Sur tous ces sites, la dynamique serait très récente (depuis 2005) et est mise en rapport avec l'essor de l'hévéaculture. Ces acquéreurs font généralement délimiter les parcelles par les services du ministère de l'Agriculture. On dispose ainsi d'information, depuis 2005, pour Kpouèbo, Guiglo, Soubré et Aboisso, pour une partie au moins de ces délimitations, qui permettent de préciser le profil de ces acquéreurs urbains. Sur 90 acquéreurs identifiés de l'échantillon, la superficie moyenne acquise est de 21 ha, avec un minimum à 1,1 et un maximum à 259 hectares. Colin (2008) et Colin et Ruf (2011) évoquent également le rôle des cadres dans le développement du contrat Planter-Partager (P&P), un arrangement à travers lequel un exploitant accède à un droit d'usage de long terme, voire à un droit de propriété du sol, en réalisant une plantation pérenne et en conservant une partie de cette dernière, le reste étant rétrocédé au propriétaire foncier.

Ruf (2011, 2013), décrit l'engouement des cadres pour la terre à partir d'observations dans un village abbeï 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 nouveaux 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). Les cédants sont essentiellement autochtones, mais également burkinabè. La cession est justifiée, comme souvent, par des besoins financiers urgents (paiement de soins médicaux, funérailles, frais de scolarité). Interviendraient par ailleurs des litiges intra-familiaux (y compris chez les migrants) et, pour les Burkinabè, la fragilisation de leurs droits fonciers, remis en cause par les jeunes autochtones dans le contexte de la crise politico-militaire qui a éclaté en 2002.

Les acquisitions récentes de terre par les cadres en Côte d'Ivoire interviennent dans un contexte marqué par une forte conflictualité des transferts fonciers en milieu rural et par l'engagement de la mise en œuvre de la loi foncière du 23 décembre 1998, qui se présente comme un dispositif de conversion accélérée des droits coutumiers en un droit de propriété privée individuelle. L'objectif de la loi est de sécuriser les transferts fonciers, de prévenir les conflits fonciers et de permettre l'émergence d'un « véritable » (i.e., formel) marché foncier. La mise en œuvre de cette loi a été retardée par la situation sociopolitique depuis son vote. Les premiers certificats fonciers ont été délivrés en février 2010. Après une interruption pendant l'élection présidentielle suite au conflit post-électoral du début de 2011, la délivrance de certificats fonciers a repris timidement – en mai 2015, 978 certificats fonciers seulement avaient été délivrés (G. Kouamé, communication orale).

On n'a pas noté cette dernière décennie, en Côte d'Ivoire, de positionnements explicites et volontaristes des autorités politiques en faveur des acteurs du type « cadres » (contrairement par exemple au Burkina Faso ou au Sénégal). On peut cependant interpréter la loi de 1998 et la perspective de sa mise en œuvre dans le contexte présent comme

visant tout particulièrement à sécuriser les transactions foncières impliquant l'élite ivoirienne (Colin, 2013 ; Chauveau et Colin, 2014)².

2. Questionnement et méthode

Cet article apporte un éclairage sur les acquisitions de terres rurales par les « cadres » en Côte d'Ivoire, comme contribution à la réflexion plus générale sur les acquisitions foncières par les élites urbaines nationales. Dans son acception émique le concept de « cadre » est particulièrement large, on l'a vu. Assimiler les « petits cadres » (petit fonctionnaire, infirmier, instituteur) aux élites nationales est évidemment discutable. Nous conserverons cependant l'acception émique, en notant que les traits qui nous intéressent ici sont le statut professionnel et résidentiel *non rural* des acquéreurs et le fait qu'ils accèdent à la terre à travers une transaction marchande. Transaction marchande au sens de transfert de droits d'appropriation ou d'usage contre une contrepartie exigible, établie sur la base d'un système d'équivalence, le prix (Testart 1997), sans pour autant impliquer systématiquement le recours à la monnaie, ni exclure un certain niveau d'enchâssement social (Colin et Bouquet, à paraître).

Nous chercherons à apporter des éléments de réponses aux interrogations suivantes³ :

1. Quels sont les acteurs de ces transactions – au-delà du seul qualificatif de « cadres », s'agissant des acquéreurs – et quelles sont leurs logiques ? Les cessions correspondent-elles à des cessions de détresse ou à des transferts opérés par des acteurs quittant le secteur agricole, comme cela est souvent envisagé dans la littérature ? Les acquisitions sont-elles opérées à des fins productives ou spéculatives ?
2. Quels sont les arrangements institutionnels organisant les transferts de droits fonciers et quel est le contenu des transactions ? La littérature évoquée en section 1 n'est pas toujours explicite quant aux modalités concrètes d'accès à la terre des élites nationales ; le besoin de spécification empirique est ici réel. De façon plus générale, la littérature économique sur les marchés fonciers considère (au moins implicitement) que les achats-ventes sont des transactions « complètes », correspondant au transfert de l'intégralité du faisceau de droits sur la terre⁴, l'échange intervenant entre des personnes en situation d'indépendance réciproque et qui restent indépendantes à l'issue de la transaction. Cette caractérisation peut faire sens dans certaines situations empiriques mais certainement pas dans toutes. Une question empirique qui se pose à toute étude portant sur les tran-

² Jayne *et al.* (2015) interprètent également, relativement aux pays dont ils traitent dans leur texte, la formalisation et le transfert des droits du champ coutumier au droit positif comme une stratégie explicite ou implicite d'appui aux « *emergent farmers* ».

³ Les deux premières questions ont fait l'objet d'analyses préliminaires sur une première base empirique (Tarrouth et Colin, 2016), ici élargie.

⁴ « *Sous des termes qui varient selon les auteurs, le faisceau est constitué des composantes suivantes : droit d'usage ; droit de tirer un revenu de l'usage ; droit d'apporter des modifications, des améliorations à la ressource foncière ; droit de déléguer l'usage de la terre à titre provisoire ou sans terme spécifique, à titre marchand (location, métayage, mise en gage, rente en travail) ou non marchand (prêt) ; droit d'aliénation (vente, donation, legs) ; droit à l'héritage ; droit d'administration enfin, au sens de « droit de définir les droits des autres » – contrôle des droits des autres relativement à l'usage, la délégation, l'investissement, le fait de tirer un profit, d'aliéner, la désignation de l'héritier* » (Colin *et al.*, 2009, p. 11).

sactions foncières, et tout particulièrement en Afrique, est leur degré effectif de (dés) enchâssement social et politique (Colin et Woodhouse, 2010). Les transferts de droits fonciers « *posent en particulier les questions de l'interprétation de la transaction par les parties (et, ultérieurement, leurs héritiers) au regard de l'objet de la transaction (la terre ou le droit d'exploitation?), de la légitimité du transfert du point de vue du groupe social d'appartenance du cédant (...), et du caractère libérateur ou pas de la transaction (peut-on considérer que le règlement du montant de la transaction clôt la relation d'échange et libère l'acquéreur de toute obligation ultérieure vis-à-vis du cédant?)* » (Colin et Bouquet, à paraître). Ces interrogations ont d'ores et déjà été abordées au regard des rapports entre autochtones et migrants ivoiriens ou étrangers (Colin et Ayouz, 2006; Chauveau et Colin, 2010), mais demandent à être documentées relativement aux transactions marchandes impliquant des cadres (ivoiriens).

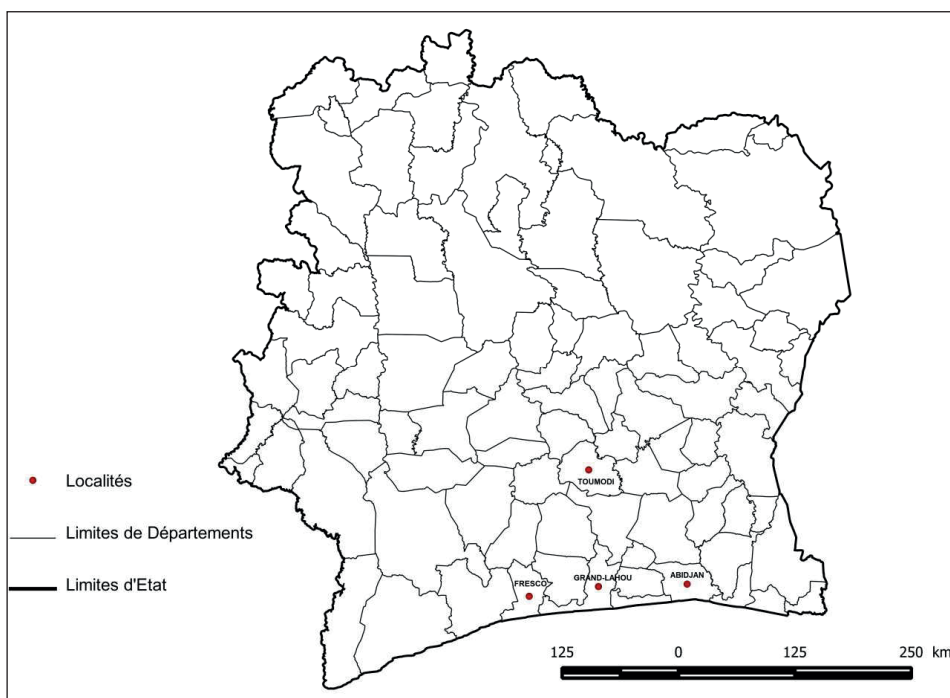
3. Les transactions impliquant les cadres sont-elles conflictuelles? Ici encore la question des tensions et conflits induits par les transferts fonciers, et des stratégies d'acteurs pour les anticiper ou les résoudre, a déjà été abordée relativement aux transactions entre autochtones et migrants (Chauveau et Colin, 2010; Colin, 2013), mais demande à être documentée relativement aux transactions marchandes impliquant des cadres.
4. Quelles sont les modalités d'exploitation des terres acquises par les cadres? On a vu que dans d'autres contextes, un constat négatif était dressé quant à la mise en valeur de telles terres, du fait de l'absentéisme des nouveaux exploitants, de leur manque d'expérience agricole ou de stratégies plus spéculatives que productives. À l'inverse, ces acteurs, généralement mieux éduqués et disposant de revenus tirés de leur activité hors-agriculture, pourraient s'engager dans des dynamiques entrepreneuriales. On doit donc s'interroger sur la mise en valeur effective des terres acquises par les cadres, sur l'intensité de cette dernière. Les logiques d'acteurs identifiées dans le traitement de la question 1 seront ici appréhendées à travers leurs pratiques effectives.

La collecte des données a été réalisée dans une double perspective. D'une part, des enquêtes ont été réalisées dans des régions connues pour être attractives pour les cadres. Les acquisitions étant observées principalement en zone forestière et en zone de contact forêt-savane, ce volet des investigations a été conduit dans les régions de Fresco/Grand-Lahou (villages de Zakarekro, Zuzueko et N'zida), sur la côte à l'ouest d'Abidjan, et Toumodi, dans le centre (zone de contact forêt-savane) (villages d'Adaou, Kalekoa, Dida-Kouadiokro et Akakro-N'ghan). Ces villages ont été identifiés lors d'entretiens avec les agents du ministère de l'Agriculture en charge des levés de parcelles (cf. *infra*). Au niveau des villages, nous avons procédé par échantillonnage en « boule de neige ». Outre les enquêtes conduites auprès de cédants et d'acquéreurs, des entretiens ont été conduits sur chacun des sites avec les sous-préfets, les directeurs départementaux de l'agriculture, les autorités villageoises, les associations de jeunes et des « démarcheurs ruraux » (terme local désignant certains des intermédiaires dans les transactions). D'autre part, des enquêtes ont été conduites auprès de cadres acquéreurs vivant à Abidjan, quelle que soit la localisation des parcelles acquises. Nous avons identifié ces acquéreurs en jouant initialement sur nos réseaux sociaux, puis en étendant « en boule de neige » la population à enquêter⁵.

⁵ Hilhorst *et al.* (2011) évoquent le refus de la plupart des « investisseurs » urbains contactés en ville à être enquêtés. Nous n'avons pas rencontré une telle difficulté. Les personnes contactées se montrent en général coopératives, la contrainte majeure étant leur disponibilité pour la réalisation de l'entretien (ou plus souvent des entretiens).

Ont été enquêtés 24 acquéreurs et 20 cédants (dont 8 « paires » – cas où le cédant et l'acquéreur d'une même transaction ont pu être enquêtés) sur Fresco/Grand Lahou, 8 acquéreurs et 33 cédants sur Toumodi et 68 acquéreurs à Abidjan. Les enquêtes ont ainsi porté au total sur 100 acquéreurs et 50 cédants individuels, et 160 transactions, certains enquêtés ayant réalisé plusieurs transactions (une fois les redondances induites par les enquêtes auprès de « paires » éliminées). Les données relatives aux cédants et aux acquéreurs viennent des enquêtes directement effectuées auprès des concernés, mais certaines informations ont aussi pu être collectées indirectement, en étant fournies par la partie à la transaction enquêtée et portant sur la partie non enquêtée. Une enquête techno-économique additionnelle a été conduite sur 40 parcelles, afin d'estimer les coûts de création d'une plantation par les cadres (30 parcelles) et les planteurs villageois, à titre de comparaison (10 parcelles).

Carte 1. Localisation des sites d'étude



Source: CCT, BNETD, 2005

TOUKPO Noel, 2016

Lors des enquêtes (réalisées par G. Tarrouth, sans délégation à un enquêteur), une large place était laissée à l'interactivité, le questionnaire étant mobilisé de fait comme un guide d'entretien sur plusieurs de ses sections, dans une approche compréhensive. Deux limites des investigations empiriques doivent être mentionnées : nous n'avons réussi à enquêter les deux parties que dans un nombre limité de transactions (les « paires » mentionnées supra), et nous n'avons pas enquêté les membres des groupes familiaux des cédants.

3. Les cadres comme acteurs du marché foncier

3.1. Acteurs : le poids des « grands cadres »

Dans la majorité des cas (88 % des transactions), ce sont les acquéreurs qui ont sollicité les cédants. La dynamique des acquisitions par les cadres est donc avant tout une dynamique de la demande.

Les cédants sont en majorité autochtones (147 sur 152)⁶, chefs de famille (95), jeunes (cadets sociaux) (52), chefs de terre (2) ou collectifs villageois (3). Leur âge moyen (hors collectifs villageois) est de 53 ans. Quatre des cédants sont des femmes, toutes chefs de famille.

La principale raison évoquée pour justifier les cessions est un besoin de financement pour la construction d'une habitation moderne (villages de Dida-Kouadiokro, Adaou et Akakro N'Gban). Dans les villages de Zuzueko, Zakareko, Kalekoa, où les ventes ont été faites en majorité par des jeunes, l'argent de la cession a été utilisé pour l'achat de moto ou de voiture, pour régler temporairement des problèmes de santé, et pour couvrir des besoins de subsistance. Outre ces raisons, il faut noter les ventes liées au contrôle des droits sur un espace litigieux entre villages (Adaou, Kpacobo et Kalékoa). Les ventes de détresse, considérées dans d'autres contextes comme un facteur majeur des cessions foncières, ne semblent pas avoir revêtu une importance déterminante dans le cas des transactions impliquant les cadres que nous avons étudiés (8 transactions sur 53 pourraient répondre à une telle logique) (Tableau 1).

Tableau 1 : Motifs de cessions chez cédants enquêtés

	Nombre
Construction de maison	27
Agrandir un commerce	7
Besoin d'argent « pour régler un problème », soins de santé	8
Litige entre villages	4
Réalisation d'infrastructure pour le développement du village	3
Parcelle non propice à la culture du cacao et du café	4
Total	53

Source : nos enquêtes

Les acquéreurs peuvent être distingués sur la base d'une typologie professionnelle simple (Tarrouth et Colin, 2016) :

- « petits cadres » : personnes ayant un rôle d'exécutant dans une organisation (entreprise, administration) : sous-officier, instituteur, agent de banque, agent du trésor public, agent des impôts, infirmier, sage-femme, etc.;
- « cadres moyens » renvoie à des professions intermédiaires : officiers subalternes, professeurs de l'enseignement secondaire, greffiers, huissiers, etc.;

⁶ Données issues des enquêtes passées auprès de ces derniers (50 et 3 études de cas) et des 100 acquéreurs, soit au total 152 cédants.

- « grands cadres » : personnes occupant une position importante dans la hiérarchie d'une organisation (officier supérieur, commissaire de police, inspecteur de l'éducation nationale ou du trésor, professeur d'université, directeur ou sous-directeur d'administration publique ou d'entreprise privée, chef comptable, ingénieur en travaux publics ou en télécommunication, fonctionnaire international), exerçant une profession libérale (médecin, avocat), entrepreneurs, grands commerçants, hommes d'affaires, hommes politiques.

Les « grands cadres » dominent largement, en termes de nombre de transactions (Tableau 2)⁷. Tous les acquéreurs sont ivoiriens et non autochtones.

Tableau 2 : Caractérisation des cadres acquéreurs selon la catégorie professionnelle

	« petits »	« moyens »	« grands »	Total
Militaires, gendarmes, agents des Eaux et Forêts	4	7	9	20
Cadres de l'administration publique	12	6	36	54
Cadres du privé	6	6	26	38
Fonctionnaire international	-	-	2	2
Enseignants (privé et public)	4	5	4	13
Professions libérales	-	1	5	6
Commerçants, acheteurs de produits agricoles	1	-	9	10
Entrepreneurs	-	-	5	5
Hommes politiques	-	-	4	4
Total	27	25	100	152

Structure du tableau reprise de Tarrouth et Colin (2016), avec actualisation des données.

Source : nos enquêtes

Les acquéreurs, âgés en moyenne de 46 ans, ont dans leur grande majorité un niveau d'éducation supérieure (82 sur 100)⁸.

Pendant longtemps, l'investissement dans l'agriculture n'a pas été considéré comme particulièrement attractif par les cadres ivoiriens, comparativement à l'investissement dans le foncier urbain, le commerce d'import-export, les services. Aujourd'hui, ces acteurs urbains acquièrent des terres et investissent dans l'agriculture, avant tout à travers la réalisation de plantations d'hévéa – ils contribuent ainsi, comme de nombreux planteurs villageois, à la « fièvre du caoutchouc » qui règne en Côte d'Ivoire depuis des années 2000, avec un quadruplement du prix du kilogramme de caoutchouc (Ruf, 2008a). Cet investissement était vu, lors des enquêtes, comme assurant un complément de revenu sûr, régulier et intéressant,

⁷ Données issues des enquêtes passées auprès de ces derniers et auprès des cédants (après exclusion des paires), au total 152 acquéreurs, dont 8 femmes. Profession de ces dernières : avocate internationale, juge, inspectrice du trésor, sage-femme, secrétaire aux finances publiques, secrétaire au trésor public, adjointe administrative, caissière dans une banque privée.

⁸ Variables documentées uniquement à travers les questionnaires passés auprès des acquéreurs.

du fait du prix du caoutchouc⁹, en particulier pour la retraite. L'intérêt économique de la création de la plantation est envisagé ici à long terme. Cet argument, évoqué par la majorité des enquêtés, est à mettre en rapport avec l'insuffisance des pensions de retraite (d'autant que la mise à la retraite peut faire disparaître pour certains des sources « informelles » de revenus additionnels). « [J'ai acheté de la terre pour faire de l'hévéa] *pour préparer ma retraite parce que je suis dans le privé, et à la retraite quelqu'un qui est dans le privé gagne moins qu'un fonctionnaire du public. L'hévéaculture nourrit son homme pendant plus de 40 ans, on y gagne beaucoup en termes de revenu* ». L'investissement dans l'hévéaculture vise également souvent à assurer l'avenir des enfants, dans une logique patrimoniale.

Dans la dynamique d'acquisition foncière par les cadres pour la réalisation de plantations, un effet d'imitation transparaît souvent. « *La plupart de mes amis ont acheté la terre pour faire de l'hévéa et ils arrivent à arrondir leurs fins de mois. Certains ont même des voitures. Je suis le rythme...* ». « *La terre est convoitée par tout le monde aujourd'hui, c'est le nouveau pôle d'investissement et ça rapporte. Voilà pourquoi certaines personnes au sommet de l'État s'y mettent. Je fais comme eux aussi* »¹⁰.

3.2. Arrangements institutionnels : une dominante des achats

La dynamique d'acquisitions marchandes de terre par les cadres est récente. La première transaction de ce type identifiée dans nos enquêtes a été réalisée en 2004 (rappelons que les enquêtes ont été conduites en 2013-2014).

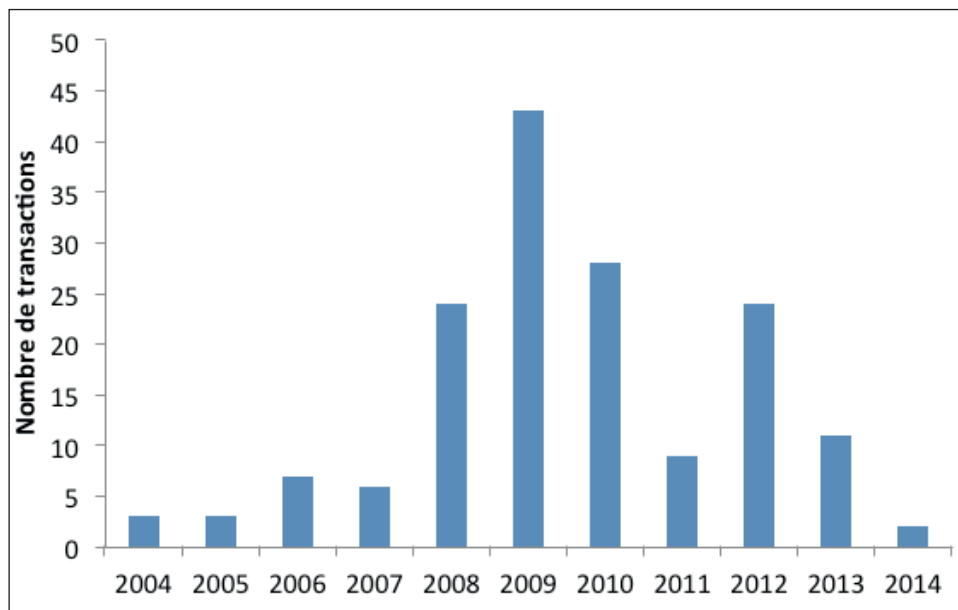
La demande en terre des cadres s'exprime en particulier dans des régions facilement accessibles depuis Abidjan (lieu de résidence de la majorité des cadres) en termes d'infrastructure routière et réputées pour leurs disponibilités en terre.

Sur les 160 parcelles ayant fait l'objet de transactions, on dénombre essentiellement des parcelles en jachère (120) – les autres portant sur des plantations de cacaoyers (2 parcelles), des plantations abandonnées de cacaoyers, caféiers ou cocotiers (21), ou étant des bas-fonds (2) ou occupées par des forêts ou des recrues forestiers (15). Notons que les jachères sont plus propices à l'établissement d'une plantation d'hévéa que la forêt (Ruf, 2008b). Les parcelles acquises ont été ou devraient être reconverties pour l'essentiel en plantations d'hévéa : 95,5 % des superficies, contre 1,5 % pour le palmier, 1,5 % pour le cacaoyer et le teck et 1,5 % pour les cultures vivrières.

⁹ Selon la SPLCI (Société de Plantation de Côte d'Ivoire), la production mensuelle attendue de 1 400 kg de caoutchouc humide à l'hectare permettait d'escompter en 2012, pour 5 hectares, un gain mensuel de 770 000 francs CFA (prix de 550 FCFA/kg). Cette appréciation favorable, largement partagée par les enquêtés, pourrait être revue au regard de la baisse récente du prix du caoutchouc (391 FCFA/kg en janvier 2014, 272 FCFA/kg en août 2015 selon l'association des professionnels du caoutchouc naturel de Côte d'Ivoire, APROMAC).

¹⁰ Sur les logiques de mimétisme dans la diffusion de la culture de l'hévéa en milieu villageois, voir Ruf (2012).

Figure 1 : Chronologie des acquisitions



Les arrangements institutionnels identifiés sont l'achat, le Planter-Partager (P&P) et l'acquisition d'un droit d'usage à long terme avec paiement intégral *ex ante*¹¹.

- L'achat domine largement, avec 82 % des transactions et 85,5 % des superficies¹².
- Le Planter-Partager (P&P) est un arrangement par lequel un propriétaire foncier confie une parcelle à un exploitant qui réalise à ses frais une plantation pérenne et l'entretient jusqu'à l'entrée en production. La plantation (ou sa production) est alors partagée, le propriétaire récupérant ainsi une plantation « clé en main » et l'exploitant bénéficiant de sa part de la plantation (ou de la récolte) pour la durée de vie de cette dernière (Colin et Ruf, 2011). Seul le contrat avec partage de la plantation a été documenté dans nos enquêtes (2/3-1/3 en faveur du preneur pour 22 parcelles, à la moitié pour 3 parcelles). Le preneur verse également parfois une somme d'argent lors de l'engagement contractuel (de 20 000 à 40 000 FCFA/ha).
- L'acquisition d'un droit d'usage à long terme avec paiement intégral *ex ante* de la rente est la troisième modalité d'accès à la terre pour les cadres enquêtés (Tableau 3)¹³.

¹¹ Achat-vente : 131 transactions, 4 087,5 ha ; P&P : 25 transactions, 496,7 ha (avant partage) ; acquisition d'un droit d'usage à long terme, avec un terme défini et paiement intégral *ex ante* : 4 transactions, 197,5 ha.

¹² Prix moyen d'achat (en francs courants) 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 (1 000 FCFA = 1,52 €).

¹³ De tels contrats ont également été identifiés à Adaou, dans la région d'Aboisso (Colin, 2008).

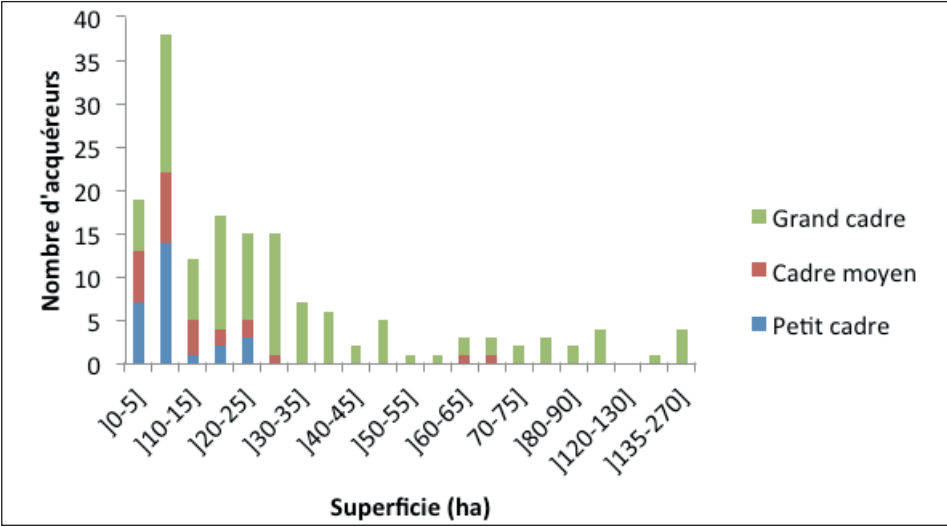
Tableau 3 : Modalités d’acquisition d’un droit d’usage à long terme avec paiement intégral *ex ante* de la rente

	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 : nos enquêtes

Les transactions ont porté sur des parcelles d’une superficie de 2,75 à 180 hectares. Quelques cumuls ont été identifiés¹⁴; une fois ces cas pris en compte, les superficies acquises varient de 2,75 à 259 hectares par cadre (tous types de transaction confondus). Elles ne diffèrent guère, en moyenne, entre « petits cadres » (10,8 ha, médiane 7 ha) et « cadres moyens » (10,5 ha, médiane 9 ha), la différence étant 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 (Figure 2).

Figure 2 : Superficie acquise par les cadres (tous types d’arrangements institutionnels)



¹⁴ Trois parcelles (6, 5 et 9 ha) achetées par un chef comptable ; deux parcelles achetées par un homme politique (180 et 89 ha) et par un professeur de l’enseignement secondaire public (5 ha chacune) ; deux parcelles achetées par un grand cadre de la Compagnie Ivoirienne d’Électricité (116 et 143 ha) ; une parcelle prise en P&P et une parcelle achetée par un chef comptable (10 ha chacune) et par un administrateur des services financiers (respectivement 12 et 5 ha).

3.3. L'accès à la terre : quel enchâssement social ?

La question de l'enchâssement social des transactions impliquant les cadres a été largement traitée dans un texte antérieur (Tarrouth et Colin, 2016) et nous ne ferons ici qu'en rappeler les éléments essentiels, actualisés sur une base empirique plus large.

Une première forme possible d'enchâssement social correspond l'insertion des actions économiques dans des réseaux sociaux (Granovetter, 1985). Les enquêtes ont mis en évidence le jeu des réseaux – relations interpersonnelles et intermédiaires – dans l'accès des cadres à la terre, depuis le choix du site jusqu'à l'acquisition de la parcelle (Tableau 4). Les candidats à l'acquisition foncière informent leur entourage familial, amical ou professionnel qu'ils ont un projet d'investissement dans une plantation. Ils mobilisent aussi largement – de façon originale par rapport aux acquéreurs « villageois » – des « démarcheurs » explicitement rémunérés, qui les mettent en relation avec des cédants potentiels et sont souvent impliqués dans la négociation¹⁵.

Tableau 4 : Réseaux de relations mobilisés lors des transactions

	Réseaux de relations						Sans mobilisation de réseaux
	Parents	Amis	Relations professionnelles	Démarcheurs	Autres intermédiaires	Total	
Acquéreurs	13	31	22	17	17	100	7
Cédants	3	9	-	33	5	50	3
Total	16	40	22	50	22	150	10

Structure du tableau reprise de Tarrouth et Colin (2016), avec actualisation des données.

Source : nos enquêtes

Une autre forme possible d'enchâssement social des transactions, lorsqu'elles mettent en rapport cédants autochtones et acquéreurs « étrangers » au milieu « villageois », peut venir de l'incomplétude et d'une conception « non libératoire » de la transaction (Chauveau et Colin, 2010). Pour tous les cadres enquêtés concernés par l'achat, la transaction porte indiscutablement sur la terre, sur laquelle ils considèrent explicitement détenir l'ensemble du faisceau de droits ; ils voient l'achat comme les libérant de toute obligation économique vis-à-vis du cédant. La majorité des vendeurs enquêtés (40 sur 46) vont dans le même sens – seule une minorité conteste le transfert de l'ensemble des « fibres » du faisceau de droit et interprète la vente comme la cession non définitive d'un droit d'exploitation. Le fait de conceptualiser explicitement l'achat-vente et plus généralement les transactions foncières marchandes comme économiquement libératoires n'exclut pas les « gestes » de l'acquéreur vis-à-vis du cédant (documentés dans 143 transactions sur 160), en numéraire ou en nature¹⁶.

¹⁵ Nous avons pu obtenir des informations sur 16 de ces démarcheurs. Ce sont des jeunes (8 cas) (souvent de retour de la ville), des agents du ministère de l'Agriculture (2 cas), des planteurs villageois (2 cas) et des démarcheurs urbains (4 cas).

¹⁶ Versement d'argent (5000 à 50000 FCFA) en fin d'année, pour des funérailles ou des frais de santé, quelques poulets, un sac de riz, un carton de savon, alcool (Tarrouth et Colin, 2016).

Ces « gestes » ne répondent pas, selon les acquéreurs enquêtés, à une obligation relevant d'une contrepartie économique à l'accès à la terre. Ils les présentent plutôt sur un registre moral et de sociabilité : « *On a signé un papier qui prouve que j'ai tous les droits, mais les aides c'est une manière pour moi de garder de bonnes relations avec la famille* ». Le caractère instrumental du maintien de bonnes relations avec les cédants est cependant parfois perceptible, ces attentions étant présentées comme un élément de sécurisation des droits acquis : « *C'est une manière d'être aussi en sécurité sur la terre exploitée* ».

Le désenclassement social des relations foncières bilatérale induites par les transferts fonciers marchands (achats-ventes en particulier) impliquant les cadres – la « dimension foncière de l'enclassement », dans les termes de Chauveau et Colin (2010) – est donc largement engagée, avec une conceptualisation largement dominante en termes de transactions « complètes ». Demeure cependant, à ce niveau bilatéral, des relations interprétables tant sur le registre de la sociabilité que sur celui de la sécurisation des droits. Par ailleurs, les attentes des communautés locales relativement aux cadres – aux « grands cadres » en particulier – sont fortes ; leur arrivée est vue comme le moyen d'accéder plus facilement aux investissements publics – voies de communication, électrification, adduction d'eau, installation d'un groupe scolaire ou d'une infirmerie, etc.

4. Conflits et sécurisation des transactions

Comme cela a pu être décrit relativement aux transactions impliquant d'autres types d'acquéreurs (Colin, 2013), les enquêtes font apparaître des tensions et conflits, qui touchent près du tiers des acquisitions – pourtant récentes – réalisées par les cadres : 43 transactions sur 160 (42 pour l'achat, 1 pour le P&P, pas de conflit pour les 4 acquisitions d'un droit d'usage à long terme) (Tableau 5).

Tableau 5 : Catégorisations des tensions et conflits

Types de tensions ou conflits	Nombre de cas
Contestation de la vente par un membre de la famille du cédant	13*
Vente par un dépendant familial, à l'insu de la famille (hors ventes multiples de la parcelle)	3
Ventes multiples de la parcelle par différents cédants	6
Revente de la parcelle par le cédant suite à une longue absence de l'acquéreur	2
Contestation de ventes de terres revendiquées par deux villages	3
Contestation, par les familles ayant initialement cédé la terre, de ventes réalisées par un migrant	2
Conflits portant sur les limites des parcelles (quel que soit le mode d'acquisition)	7
Non respect des engagements de l'acquéreur, dans des transactions impliquant des collectifs villageois	2
Non respect de clauses contractuelles par l'acquéreur vis-à-vis du cédant	4
Tension induite par les prélèvements vivriers effectués par des membres de la famille du cédant (P&P)	1

* Dont 5 cas d'opposition à la demande de certificat foncier par un « grand cadre ». Source : nos enquêtes

Au-delà des cas avérés de tensions ou conflits que nous venons d'évoquer, les enquêtes réalisées sur les différents sites ont fait apparaître une insatisfaction (sourde ou exprimée) des populations autochtones, comme en témoigne cette déclaration de l'un des chefs de village : « (...) *on voit que nos enfants et nos parents ont vendu les terres à des gens qui ne sont pas reconnaissants. Je vous dis qu'ils n'ont jamais posé une action pour le développement du village. Ils passent avec leur voiture ici sans même saluer et dire bonjour, même les hommes politiques qui ont des parcelles ici. Tout ce qui les intéresse, c'est de venir voir comment évoluent leurs plantations. Nos projets pour le développement de toute la localité ne les intéressent pas. Cette méchanceté fait qu'aujourd'hui les jeunes de la sous-préfecture sont en train de se mobiliser pour agir et on ne sait pas ce qu'il va se passer. Nous essayons de faire ce qu'on peut faire pour les raisonner. Cependant le seul problème c'est qu'on ne les voit pas [les cadres] et il n'y a aucune communication entre eux et nous. C'est quand il y a problème qu'on les voit et après chacun de son côté* » (Chef de l'un des villages site d'enquêtes).

On retrouve là, exacerbé par les attentes induites par l'arrivée de ces acteurs souvent vus comme puissants et donc porteurs de soutien au village, un ingrédient des conflits relevant de l'enchâssement sociopolitique des transactions impliquant des « étrangers » (Chauveau et Colin, 2010).

Le potentiel conflictuel des acquisitions foncières par les cadres est par ailleurs amplifié, sur certains sites qui connaissent un afflux de cadres, par la pression foncière qu'elles induisent. L'attrait exercé par la perspective d'une entrée importante d'argent conduit certains à se défaire (ou plus souvent à défaire leur famille) d'une part importante de leur patrimoine foncier. La superficie des terres cédées par les enquêtés (2 233 ha) est ainsi trois fois plus importante que celles des terres restant après la transaction (681 ha). Nous avons rencontré, dans les villages d'Adaou et de Kalekoua (sous-préfecture de Kpouèbo) des familles cédantes qui en viennent à solliciter les cadres acquéreurs pour accéder à une parcelle pour la production vivrière.

Les pratiques de sécurisation foncière des cadres enquêtés ne diffèrent de celles pratiquée par les acquéreurs étrangers « villageois » (Colin, 2013) que par la demande ou la perspective de demande de certificats fonciers – une pratique nouvelle dans le monde rural ivoirien.

Un premier registre de pratique a déjà été évoqué : la sécurisation foncière par l'enchâssement social ; en d'autres termes, être un « bon étranger », cultiver les relations avec le cédant (en particulier avec des « gestes de reconnaissance » matériels ou symboliques) et la société autochtone. Dans les termes d'un petit cadre enquêté : « *Je ne suis pas de la zone, en aidant le planteur par les dons que je fais, c'est une façon pour moi de sécuriser mon bien, on ne sait jamais avec les villageois* ». Cette forme de sécurisation cherche à anticiper les contestations des cédants ou surtout de leurs proches, et de bénéficier du soutien du cédant en cas de contestation par un tiers.

Le deuxième registre de pratiques correspond au recours aux témoins. 158 transactions sur 160 ont été conclues devant témoins. L'implication de ces derniers dans la transaction donne parfois lieu à un « cadeau » en espèces ou en nature, cédant et acquéreur prenant alors en charge le coût de leur témoin (56 transactions). En numéraire, la somme varie de 5 000 à 300 000 FCFA – ce dernier montant, correspondant à une transaction faite devant les autorités villageoises, a été utilisé pour l'achat d'un bœuf et l'organisation d'une cérémonie de libation publique. En nature, il s'agira le plus sou-

vent d'une ou quelques bouteilles de liqueur (Gin pour la cérémonie de libation, gage de l'accueil de l'acquéreur sur leurs terres).

Le troisième registre est celui de la formalisation de la transaction (Tableau 6).

Tableau 6 : Modes de formalisation des transactions

Mode de formalisation	Nombre de transactions
Aucune formalisation	16
Acte sous-seing privé	56 (dont 36 « validés »*)
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

* « validés » : avec *légalisation des signatures ou visa de la chefferie villageoise*. Source : nos enquêtes

La rédaction d'un acte sous-seing privé. Cette pratique est une modalité fréquente de sécurisation. Sur 160 transactions, 16 seulement n'ont pas fait l'objet de « papier ». Les contrats manuscrits (39) ou saisis sur ordinateur (105) sont rédigés par un jeune du village, par le cédant ou l'acquéreur, par le secrétaire du chef du village, ou un agent du ministère de l'Agriculture à titre privé (moyennant une somme allant de 10 000 à 20 000 FCFA). Ces contrats sont labélisés sous diverses appellations : contrat de cession (pour une vente d'un droit d'usage à long terme), attestation ou convention de partenariat (pour le P&P), attestation de vente, convention de vente, contrat de vente. Ils mentionnent généralement l'identité des parties, les noms des témoins, la localisation de la parcelle, la superficie, le montant total versé dans le cas de l'achat/vente et de la vente d'un droit d'usage à long terme, le montant à verser ultérieurement (s'il y a plusieurs versements). Les signatures sont parfois légalisées à la mairie ou à la sous-préfecture ou visées par la chefferie villageoise, ce qui, sans donner de valeur légale au document, en renforce la crédibilité, selon les intéressés (coût variant de 500 à 5 000 FCFA).

La demande de documents administratifs produits par les directions locales du ministère de l'Agriculture qui, formellement, ne constituent pas une reconnaissance légale de la transaction, est également une pratique courante de sécurisation : attestation de délimitation (parcelle non encore mise en valeur) ou de plantation (parcelle déjà cultivée), après levé de parcelle. La sécurisation apportée par ces documents réside dans les conditions de leur production. Dans la réalisation du levé de parcelle, les limites (souvent sources de conflit) avec les voisins sont précisées, l'établissement du procès-verbal fait intervenir les ayants droit, les autorités villageoises, les autorités administratives ou les agents du département du ministère de l'Agriculture, voire des notaires. Les coûts sont à la charge de l'acquéreur ; le coût moyen mentionné par les enquêtés est de 87 000 FCFA, avec un minimum de 60 000 FCFA et un maximum de 300 000 FCFA.

La certification des terres reste peu pratiquée : 16 acheteurs seulement ont engagé une demande de certificat foncier¹⁷. Ce faible recours à la certification vient, selon les cadres

¹⁷ L'éventuelle certification intervient après l'acquisition. Contrairement à d'autres contextes (voir Sitko et Jayne, 2014), les cadres ne s'engagent pas de façon privilégiée dans des acquisitions de terres d'ores et déjà titrées, et l'informalité (au sens de non reconnus par le droit positif) des droits cédés ne constitue pas une barrière pour le développement du marché foncier.

enquêtés, du coût élevé de la procédure. De fait, ce coût serait de l'ordre de 600 000 FCFA (environ 900 €) pour une parcelle de 5 hectares dans la région d'Aboisso (Kouamé, communication orale). Une étude de la Banque Mondiale (World Bank, 2015) avance un chiffre proche, 700 000 FCFA (1 370 €, une année de revenu moyen ivoirien). 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 en cours de traitement par ses services lors de nos enquêtes émanaient de cadres.

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 cadres. Ces derniers se réfèrent moins aux autorités coutumières (6 cas) qu'aux autorités de l'État : sous-préfecture (15 cas), ministère de la Justice (3 cas), gendarmerie (7 cas).

5. Les cadres comme exploitants agricoles

5.1. Une mise en exploitation effective

Toutes les études portant sur les acquisitions de terre par les élites nationales et plus largement les exploitants urbains évoquées en début de texte soulignent l'absence ou la faiblesse des investissements productifs réalisés par ces acteurs absenteïstes, sans compétences agricoles et qui sont parfois dans une logique spéculative ; elles restent généralement muettes sur les conditions effectives d'exploitation.

Dans le cas qui nous intéresse ici, les cadres ne résident pas sur place et n'ont pas d'expertise agricole en général et en matière d'hévéaculture en particulier. Ils se rendent de une à deux fois par mois sur leur parcelle, et le suivi des travaux est réalisé par des manœuvres permanents (47 sur 100 cadres), des techniciens ou ingénieurs (37), des parents que les acquéreurs font venir (18) ou des amis (4).

Les contraintes liées à la gestion de la parcelle au quotidien et au manque de maîtrise technique sont parfois surmontées par l'emploi de manœuvres permanents (rémunérés sur une base mensuelle, semestrielle ou annuelle), avec des contrats pouvant aller jusqu'à trois ans. Le nombre de manœuvres permanents par exploitation varie en fonction de la superficie de la plantation et des moyens financiers : en moyenne, 1,7 manœuvre pour les exploitations inférieures ou égales à 15 hectares, 3,2 pour celles de 15 à 50 hectares, et 6,3 pour celles de plus de 50 hectares (Tableau 7). Ces manœuvres (logés, partiellement nourris et bénéficiant parfois de soins médicaux) s'occupent du suivi et de la gestion de la plantation, jusqu'à la plantation intégrale de la parcelle (cf. *infra*).

Tableau 7 : Nombre de manœuvres permanents par exploitation en fonction de la superficie plantée

Nombre de manœuvres	] 0- 15 ha]	] 15 -50 ha]	]50-143 ha	Total
1	20			20
2	22	5		27
3	6	14		20
4 à 6		11	4	15
7 à 9			3	3
Total	48	30	7	85

Données disponibles pour 85 cadres. Source : nos enquêtes.

Le suivi technique de la parcelle est parfois également assuré, ou des conseils techniques apportés, par des techniciens des structures spécialisées comme IDH (Ivoirienne D'Hévéa), la SPAH (Société de Plantation Africaine d'Hévéa), l'ANADER (Agence Nationale d'Appui au Développement Rural), le CNRA (le Centre National de Recherche Agronomique), qui assurent l'encadrement gratuitement dans la perspective de collecter ultérieurement la production (sociétés hévéicoles), du fait de leur fonction d'appui aux producteurs ou de rapports personnels avec les cadres (8 cas). Outre ces appuis, certains grands cadres emploient des techniciens ou ingénieurs (29 cas).

Les parents que des cadres font venir pour assurer le suivi des travaux ne s'impliquent pas eux-mêmes directement, dans tous les cas enquêtés, dans l'exécution des tâches, confiées à des manœuvres permanents ou temporaires. Contractuels ou journaliers recrutés et supervisés par les « gérants » (chefs de chantier, manœuvres permanents, parents) sont mobilisés pour les travaux de préparation du sol (abattage de la végétation préexistante, tronçonnage, piquetage) et de plantation (trouaison, plantation) puis d'entretien (désherbages). Les quelques plantations en production sont récoltées par des saineurs payés au kilogramme.

Le protocole d'enquête ne permet pas de traiter de façon satisfaisante la question des investissements des cadres et de l'efficience comparée de leurs exploitations, seules quatre parcelles étant en production. Les données collectées sur un sous-échantillon (10 parcelles par type de cadres) permettent cependant de produire des indicateurs. En moyenne, les débours monétaires engagés pour la plantation d'un hectare d'hévéa (réalisation de la plantation, hors coût d'entretien jusqu'à l'entrée en production) ont été (en FCFA courants) de 672 000 FCFA pour les « petits » cadres, 783 000 FCFA pour les cadres « moyens » et 1 012 000 FCFA pour les « grands » cadres. Ces montants dépassent largement ceux enregistrés auprès des planteurs villageois (125 000 FCFA/ha de débours monétaires en moyenne pour les 10 cas enquêtés¹⁸, du fait en particulier de l'investissement en travail familial et non pas en travail rémunéré). Ils infirment, en tout état de cause, l'hypothèse d'un sous-investissement des cadres sur les terres acquises. Les ressources mobilisées par les cadres pour financer l'acquisition de la terre et la création des plantations sont donc considérables. Elles proviennent du revenu de leurs activités professionnelles et, dans quelques cas, de compléments apportés par des aides financières de la famille. Aucun de ces cadres enquêtés n'a bénéficié de crédit formel.

¹⁸ À titre de comparaison, F. Ruf (2008) estime à 200 000 FCFA/ha le coût effectif de création d'une plantation en milieu villageois à la fin des années 2000, comparé au coût théorique de 600 000 FCFA/ha.

Sauf rares exceptions, les cadres ont pour objectif, on l'a vu, une monoculture d'hévéa. Lors des enquêtes, 73 % des parcelles acquises (77,4 % des superficies) étaient d'ores et déjà intégralement plantées ; la plantation était encore partielle pour 10 % des parcelles, et pour 17 % elle n'avait pas été engagée (63 % ayant été acquises après 2010). L'importance relative des superficies plantées n'est pas en rapport avec le type de cadres¹⁹, ni corrélée avec la superficie totale acquise²⁰.

5.2. Des « investisseurs-rentiers »

Comment les cadres enquêtés peuvent-ils être positionnés dans le débat, ancien mais qui reste d'actualité, sur la caractérisation de différentes formes d'exploitations – entrepreneuriale *versus* familiale en particulier²¹ ? Les cadres qui accèdent à la terre pour créer des plantations pérennes présentent un certain nombre de traits généralement jugés caractéristiques d'une agriculture entrepreneuriale : (i) une finalité de la production tournée vers la recherche du profit ; (ii) une distanciation de l'organisation de l'exploitation par rapport au groupe familial ; (iii) une production spécialisée et capitalistique ; (iv) un recours majeur aux marchés des facteurs (terre : ici essentiellement à travers l'achat ; recours exclusif au travail rémunéré ; intrants) et des produits (production intégralement destinée au marché) ; (v) des liens forts au monde non agricole.

Par contre on ne retrouve pas d'autres traits répondant à la perception commune de l'entrepreneur : (i) la technicité du processus de production ; (ii) le financement des investissements par le marché financier ; (iii) l'expérience et le savoir-faire dans le domaine d'activité concerné (ou la capacité managériale de mobilisation, via le marché du travail, d'une expertise avérée) ; (iv) un capital social permettant une insertion efficace sur des marchés des intrants ou des produits généralement imparfaits ; (v) des caractéristiques comportementales comme

- la prise de risque (les cadres voient l'investissement dans l'hévéaculture comme dénué de risque) ;
- une capacité d'innovation, au sens (dans une conception schumpétérienne) de capacité à concevoir de nouvelles combinaisons productives ou de nouveaux produits, à mobiliser de nouvelles techniques, à anticiper et saisir de nouvelles opportunités (les cadres enquêtés font à l'inverse preuve de suivisme) ;
- ou encore une prise de décision reposant sur une rationalité calculatoire, avec une analyse systématique des options et donc une recherche d'information permettant de fonder au mieux cette décision (engagement dans des arrangements contractuels fonciers incomplets, y com-

¹⁹ Au moment des enquêtes, 78 % des « petits cadres », 64 % des « cadres moyens » et 74 % des « grands cadres » avaient intégralement planté la ou les parcelles acquises.

²⁰ Une régression linéaire simple a été 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. Les deux premières variables ne sont pas significatives ; en revanche, l'année d'acquisition est négativement significative (à 5 %) (superficie plantée d'autant plus importantes que l'acquisition est ancienne).

²¹ Cette discussion s'inscrit dans des échanges soutenus avec Ali Daoudi dans le contexte algérien ; nous le remercions ici.

pris si cette incomplétude peut leur porter préjudice²²; recrutement de manœuvres permanents sans véritable information sur leurs compétences).

En définitive, les cadres enquêtés peuvent être conceptualisés non comme des « entrepreneurs », mais comme des « investisseurs-rentiers », leur objectif étant de construire un patrimoine générant une rente. L'investissement (indéniable) 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.

Discussion et conclusion

On retrouve, dans le cas des cadres ivoiriens, des traits généraux identifiés dans d'autres contextes ouest-africains (voire plus généralement en Afrique sub-saharienne) relativement aux acquisitions foncières par les élites urbaines, mais que nous avons cherché à documenter de façon plus systématique : un profil identique de fonctionnaires ou d'acteurs économiques, l'absentéisme et l'absence de compétence agricole, une localisation des acquisitions guidée par un critère d'accessibilité, l'intervention d'intermédiaires dans les transactions, des superficies acquises non négligeables mais sans commune mesure avec « l'accaparement foncier » des grands opérateurs économiques internationaux, etc. Une différence marquée, comparativement aux études conduites dans d'autres pays africains, tient dans une mise en valeur effective des acquisitions foncières, à travers la plantation d'hévéa.

Même si les acquisitions foncières impliquant les cadres s'inscrivent nettement dans un registre transactionnel économique, elles restent marquées, comme celles intervenant entre villageois, par un enchâssement social tant au niveau bilatéral (en termes de sociabilité, mais aussi dans une logique de sécurisation des droits) que sociopolitique. Les transactions restent également informelles au regard du droit positif, avec simple production d'actes sous-seing privés et, souvent, établissement de documents (sans valeur juridique) produits par les services du ministère de l'Agriculture. Une différence importante, comparativement aux transactions entre villageois, est le recours, engagé ou envisagé, à une sécurisation par la certification foncière. On retrouve, dans le cas des acquisitions foncières par les cadres, le même type de tensions et litiges que celles impliquant des villageois, mais avec une sollicitation directe plus fréquente des institutions de l'État, plutôt que des autorités coutumières.

Quelle lecture peut-on proposer, en termes de développement agricole, des acquisitions foncières par les cadres ivoiriens ?

Ils s'inscrivent dans une dynamique de croissance impulsée en dehors du secteur agricole, leur implication dans l'activité agricole correspondant à un transfert, au profit du monde rural, d'une capacité d'investissement produite dans d'autres secteurs de l'économie. Par contre, une fois la plantation en production, le produit net irrigue le secteur urbain, sans effet d'entraînement à anticiper en milieu rural, sauf en termes d'emploi. À cet égard, l'impact des acquisitions par les cadres est net en phase de création de la plan-

²² Comme dans le cas du Planter-Partager (voir Colin, 2017).

tation d'hévéa : de l'ordre de 180 jours de travail par hectare ; en phase de production le besoin en travail (désherbage et récolte) se réduit à environ 77 jours/ha/an (Ruf, 2008b).

D'un point de vue foncier, les acquisitions de terre par les cadres contribuent, bien évidemment, à une marchandisation de l'accès à la terre, mais cette dernière était d'ores et déjà bien engagée. Les cadres jouent par contre un rôle d'initiateurs dans le processus à peine émergent de formalisation des droits par le certificat foncier (puis le titre foncier), dans le cadre de la mise en œuvre de la loi de 1998. Le cas ivoirien illustre en la matière les anticipations de nombreux analystes relativement aux programmes de formalisation des droits, qui voient ces derniers mobilisés avant tout par les élites nationales. Nos données ne nous permettent pas de traiter de façon quantitative la question majeure de la pression foncière exercée par les acquisitions foncières des cadres. Les déclarations des enquêtés sur les sites retenus pour cette étude, qui connaissent une concentration spatiale de ce type d'acteurs, témoignent cependant d'une perception nette du contrôle foncier croissant exercé par les cadres.

Nous évoquerons pour terminer quelques pistes de recherche qui permettrait de prolonger la réflexion.

Une analyse fine du fonctionnement des exploitations des cadres permettrait d'apprécier les convergences et divergences dans les logiques de fonctionnement selon le type de cadres et la superficie plantée. Cette analyse pourrait également porter sur le risque d'agence dans les rapports entre les cadres (absentéistes) et leurs employés, la perception de ce risque par les cadres, leur façon de le gérer. Une fois les plantations en production, elle permettrait (si les données sont collectées à une échelle significative) d'apprécier l'efficacité comparée de la production, entre plantations possédées par des cadres et entre exploitations de cadres et exploitations villageoises (avec ainsi une contribution au débat grandes structures/petites structures). Une analyse plus approfondie de la création et du fonctionnement des exploitations des cadres pourrait également mettre en rapport ces derniers avec une meilleure appréciation des réseaux des cadres, tant en milieu urbain que localement.

Un autre champ de questionnement serait d'évaluer l'incidence de l'obtention d'un certificat foncier sur les relations entre cadres et cédants. La formalisation des droits se traduit-elle par un désenclassement plus marqué de la transaction ?

La pression foncière induite par les acquisitions des cadres demande à être évaluée de façon rigoureuse. Le rôle de ces acquisitions dans l'évolution des prix du foncier serait également à apprécier, avec le risque d'exclusion d'acquéreurs de moindre envergure économique.

La monoculture de l'hévéa soulève enfin des questions quant aux incidences agro-écologique de ces acquisitions et aux disponibilités foncières pour les productions vivrières (passée la phase de création lors de laquelle des cultures vivrières sont fréquemment pratiquées en association avec la jeune plantation), qui demandent à être abordées à travers une méthodologie appropriée.

Bibliographie

- Affou Yapi S., 1987. *Les planteurs absentéistes de Côte d'Ivoire*. ORSTOM, Paris.
- Anseewu W., Jayne T., Kachule R. and Kotsopoulos J., 2016. The Quiet Rise of Medium-Scale Farms in Malawi. *Land* 5(3), 19.
- Banque mondiale, 2008. *Rapport sur le développement dans le monde, L'agriculture au service du développement*. World Bank, Washington.
- Binswanger H., Deininger K. and Feder G., 1995. Power, Distorsions, Revolt, and Reform in Agricultural Land Relations In J. Behrman., T. N. Srinivasan (eds), *Handbook of Development Economics*, Elsevier Science, Amsterdam, 2659-2772.
- Bruce J., 1993. Do Indigenous Tenure Systems Constrain Agricultural Development? In T. Bassett, D. Crummey (eds.), *Land in Africa Agrarian Systems*, The University of Wisconsin Press, Madison, 35-56.
- Chauveau J.-P. and Colin J.-Ph., 2010. Customary Transfers and Land Sales in Côte d'Ivoire: Revisiting the Embeddedness Issue. *Africa* 80 (1), 81-103.
- Chauveau J.-P. et Colin J.-Ph., 2014. La question foncière à l'épreuve de la reconstruction en Côte d'Ivoire In F. Viti, *La Côte d'Ivoire, d'une crise à l'autre*, L'Harmattan, Paris, 9-38.
- Colin J.-Ph., 2004. Le marché du faire-valoir indirect dans un contexte africain : éléments d'analyse. *Economie Rurale* 282, 19-39.
- Colin J.-Ph., 2008. Étude sur les locations et les ventes de terre rurales en Côte d'Ivoire. Abidjan : République de Côte d'Ivoire, Ministère de L'agriculture, Direction du Foncier Rural et du Cadastre Rural. Délégation de l'union européenne en Côte d'Ivoire. Rapport 1, Diagnostic des Pratiques.
- Colin J.-Ph., Le Meur P.-Y. et Léonard E., 2009. Introduction : identifier les droits et dicter le droit : la politique des programmes de formalisation des droits fonciers In J.-Ph. Colin, P.-Y. Le Meur, E. Léonard (eds.), *Les politiques d'enregistrement des droits fonciers : du cadre légal aux pratiques locales*, Karthala, Paris, 5-67.
- 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*). *Études 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*. doi:10.1111/joac.12132
- Colin J.-Ph. and Ayouz M., 2006. The Development of a Land Market? Insights from Côte d'Ivoire. *Land Economics* 82 (3), 404-423.
- Colin J.-Ph. and Woodhouse Ph., 2010. Introduction: Interpreting Land Markets in Africa. *Africa* 80 (1), 1-13.
- 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.-Ph. et Bouquet E., à paraître. Marchés fonciers et développement In J.-Ph. Colin, Ph. Lavigne Delville, E. Léonard (eds), *Foncier rural et développement. Enjeux et clés d'analyse*, Quae & Éditions de l'IRD, Montpellier.
- 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.
- Deininger K. and Feder G., 2001. Land Institutions and Land Markets In R. Gardner, G. Rausser (eds.), *Handbook of Agricultural Economics* (Vol. 1A.), Elsevier, Amsterdam, 287-331.
- Deininger K., Byerlee D., Lindsay J., Norton N., Selod H. and Stickler M., 2011. *Rising Global Interest in Farmland. Can it Yield Sustainable and Equitable Benefits?* World Bank, Washington.
- Deininger K. and Byerlee D., 2012. The Rise of Large Farms in Land Abundant Countries: Do They Have a Future? *World Development* 40 (4), 701-714.
- Faye I.M., Benkahla A., Touré O., Seck S.M. and Ba C.O., 2011. Les acquisitions de terres à grande échelle au Sénégal : description d'un nouveau phénomène. Initiative Prospective Agricole et Rurale.

- Gastellu J.-M. et Affou Yapi S., 1982. Un mythe à décomposer : la bourgeoisie de planteurs. In Fauré Y.A. (ed.), Médard J.F. (ed.), *État et bourgeoisie en Côte d'Ivoire*, Karthala, Paris, 149-179.
- Granovetter M., 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91 (3), 481-510.
- Hilhorst T., Nelen J. and Traoré N., 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*, SNV (Netherlands Development Organisation).
- Jayne T. S., Chamberlin J. and Headey D., 2014. Land Pressures, the Evolution of Farming Systems, and Development Strategies in Africa: A Synthesis. *Food Policy* 48, 1-17.
- Jayne T.S., Chamberlin J., Traub L., Sitko N., Muyanga M., Yeboah K., Nkonde C., Anseeuw W., Chapoto A. and Kachule R., 2015. Africa Changing Farmland Ownership: Causes and Consequences. AAEA & WAEA Joint Annual Meeting, San Francisco.
- Journal of Peasant Studies*, 2011. Towards a better understanding of global land grabbing. Numéro spécial, 38 (2) (Borras S. ed.).
- Losch B. et Fréguin-Gresh S., 2013. Quelles agricultures face aux défis des transitions africaines? Le small-scale versus large-scale en débat. *Cahiers Agricultures* 22 (1), 1-6.
- Mathieu P., Lavigne Delville Ph., Paré L., Zongo M. et Ouédraogo H., 2003. *Sécuriser les transactions foncières dans l'ouest du Burkina Faso*. IIED, Londres.
- Ouédraogo M., 2003. Les nouveaux acteurs et la promotion des activités agro-sylvopastorales dans le sud du Burkina Faso : faux départ ou inexpérience ? IIED, Londres.
- Platteau J.-P., 2000. *Institutions, Social Norms, and Economic Development*. Harwood Academic Publishers, Amsterdam.
- Purseigle F. (ed.), 2012. Les agricultures de firme. *Études Rurales* 190.
- Ruf F., 2008a. La fièvre caoutchouc. *Jeune Afrique* 2457, 56.
- Ruf F., 2008b. L'appui à l'hévéaculture familiale. Capitalisation sur l'expérience de l'AFD. Étude de cas : L'hévéaculture familiale en Côte d'Ivoire. Le processus d'innovation dans la région de Gagnoa. AFD. Série Evaluation et capitalisation N° 26.
- Ruf F., 2011. Pareto en Côte d'Ivoire : cycle du caoutchouc et concentration foncière In Jul-Larsen E., P.-J. Laurent, P.-Y. Le Meur, E. Leonard (eds), *Une anthropologie entre pouvoirs et histoire. Conversations autour de l'œuvre de Jean-Pierre Chauveau*. Karthala-IRD-APAD, Paris, 59-91.
- Ruf F., 2012. L'adoption de l'hévéa en Côte d'Ivoire: prix, mimétisme, changement écologique et social. *Économie Rurale* 330-331, 103-124.
- Sitko N. and Jayne T., 2014. Structural Transformation or Elite Land Capture? The Growth of "Emergent" Farmers in Zambia. *Food Policy* 48, 194-202.
- Sitko N. and Chamberlin J., 2015. The Anatomy of Medium-Scale Farm Growth in Zambia: What Are the Implications for the Future of Smallholder Agriculture? *Land* 4, 869-887.
- Stavenhagen R., 1974. Structures agraires et sous-développement en Afrique et en Amérique latine. *L'homme et la société* 33-34, 37-53.
- Tarrouth H G., Colin J.-Ph., sous presse, les acquisitions de terres rurales par les « cadres » en Côte d'Ivoire : Premiers enseignements. *Cahiers Agricultures* 25 (1). doi.10.1051.cagri/2016003.
- Testart A., 1997. Les trois modes de transfert. *Gradhiva* 21, 39-58.
- World Bank, 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.