

Le marché des contrats agraires en basse Côte d'Ivoire

Jean-Philippe Colin et Céline Bigneat

Avec la contribution de Georges Kouamé



JANVIER 2010

Étude réalisée dans le cadre
du volet recherche du projet mobilisateur
« Appui à l'élaboration des politiques foncières »



Sommaire

Avertissement.....	2
Résumé.....	4
Introduction	10
I. Méthode et terrains	14
II. Distribution foncière et occupation du sol.....	20
III. L'importance des pratiques de faire-valoir indirect.....	24
IV. Les arrangements institutionnels	27
V. Les acteurs du marché du faire valoir indirect.....	39
VI. Les déterminants de l'offre sur le marché du faire-valoir indirect	44
VII. Les déterminants des choix contractuels	52
VIII. Conflits et tensions autour des pratiques de faire-valoir indirect	63
IX. Dynamique des systèmes productifs agricoles et dynamique des pratiques contractuelles.....	67
Conclusion.....	70
Références bibliographiques	74
Annexes.....	77
Annexe 1. Questionnaires.....	78
Annexe 2. Population des villages enquêtés.....	92
Annexe 3. Données.....	93
Annexe 4. Modèles de contrats	100
Annexe 5. Figures	102

AVERTISSEMENT

Ce rapport de recherche s'inscrit dans le cadre du volet dit « recherche » du projet mobilisateur « Appui à l'élaboration des politiques foncières », financé par l'Agence française de développement, et mis en œuvre sous l'égide du Comité Technique « Foncier et développement » de la Coopération française.

Ce volet « recherche » vise à approfondir les connaissances, à travers des travaux empiriques menés par des équipes de recherches du Nord et du Sud, sur deux thèmes :

- **Dynamiques des transactions foncières** : formes concrètes des transactions, acteurs en jeu, modes de régulation, impact économique et social.
- **Les processus d'élaboration des politiques foncières** : enjeux politiques et économiques, jeux d'acteurs, lobbies et négociations formelles et informelles, rôle effectif de la recherche et de l'expertise, etc.

Les rapports issus de ces travaux sont disponibles sur le portail « Foncier et développement » :

<http://www.foncier-developpement.org/vie-des-reseaux/le-projet-appui-a-lelaboration-des-politiques-foncieres/volet-recherche>

Sigles et abréviations

FCFA	franc CFA
FVD	faire-valoir direct
FVI	faire-valoir indirect
GF	groupe familial
GVC	groupements à vocation coopérative
PF	patrimoine foncier
PST	tenanciers-producteurs sans terre
SALCI	Société alsacienne de Côte d'Ivoire
SAPH	Société africaine des plantations d'hévéa
SIACA	Société ivoiro-allemande de conserves d'ananas
SOCABO	Société agricole coopérative de Bonoua
SODEFEL	Société d'Etat pour le développement des fruits et légumes

RESUME

Cette étude propose une analyse empirique du marché du faire-valoir indirect (FVI) en basse Côte d'Ivoire. Elle s'appuie sur une combinaison d'approches qualitatives et quantitatives, avec la réalisation d'enquêtes dans dix villages, portant sur 329 patrimoines fonciers (concernés ou non par la cession ou la prise en FVI) et de 178 tenanciers-producteurs sans terre (PST).

Des pratiques de faire valoir-indirect (FVI) non marginales

La cession en FVI n'est pas structurante dans la région d'étude, mais elle présente une importance non marginale : elle porte sur 10 % de la superficie des patrimoines fonciers enquêtés et concerne près d'un patrimoine foncier sur deux et une parcelle de culture sur quatre.

Les pratiques contractuelles mettent essentiellement en rapport des propriétaires fonciers et des tenanciers sans terre (PST) (étrangers). Une partie de la demande, sur le marché du FVI, vient cependant de chefs de famille ou (davantage) de dépendants familiaux de groupes familiaux possédant de la terre. La prise en FVI par des individus appartenant à des groupes familiaux possédant de la terre s'explique évidemment par la contrainte foncière, mais aussi pour avoir accès à des parcelles de meilleure qualité ou plus proches. On compte également des dépendants familiaux parmi les cédants.

On ne note pas de concentration notable de l'offre (qui ne vient donc pas d'un groupe de grands bailleurs) et de la demande, même si cette dernière est contrastée du fait de la présence d'un petit groupe de "grands tenanciers", planteurs burkinabè d'ananas devenus des petits entrepreneurs dynamiques.

Des arrangements contractuels classiques : location, métayage et rente en travail

Les arrangements pratiqués relèvent de trois grands types d'arrangements institutionnels (outre le prêt gratuit, au sens d'absence de conditions explicites), fréquemment combinés tant au niveau de la cession que de la prise en FVI.

- La **location** de parcelles destinées à la culture du manioc ou de l'ananas (éventuellement associée à une jeune plantation d'hévéa ou de palmier) domine nettement, avec près de 60 % des superficies en FVI. Le contrat est généralement conclu pour la durée d'un cycle de culture (une année pour le manioc, deux ans et demi à trois ans pour l'ananas). La rente est toujours payée en espèces dès l'accord passé, avec un montant qui varie selon les villages et les cultures (70 000 FCFA par hectare en moyenne).
- Le **métayage**, au sens d'accès à la terre contre un pourcentage de la production, concerne près du quart des superficies en FVI et porte ici encore sur les cultures du manioc et de l'ananas (éventuellement associée à une jeune plantation d'hévéa ou de palmier). Il s'agit essentiellement du contrat d'*abougnon* (partage à la moitié). Le contrat est conclu pour la durée d'un cycle de culture. Le propriétaire n'apporte que la terre, le tenancier étant en charge de l'ensemble du processus de production ; c'est également lui qui décide de la date de récolte et du choix de l'acheteur. Le partage par moitié porte sur la valeur nette de la production, après déduction des débours monétaires éventuellement engagés : labour au tracteur, achat d'herbicide ou d'engrais, etc. Ces dépenses sont récupérées, après la commercialisation, par l'acteur qui les a préfinancées.
- D'autres arrangements contractuels correspondent à des **rentes en travail**. Sauf exception, il s'agit du prêt, pour une production vivrière (igname, patate douce, maïs, légumes, manioc) ou un cycle d'ananas, d'une parcelle destinée à être plantée en hévéa ou palmier ou qui vient d'être plantée en hévéa ou en palmier. Les cultures vivrières ou de l'ananas

permettent au propriétaire de la terre de préparer le terrain pour la plantation pérenne et/ou d'entretenir sa jeune plantation sans engager de dépenses de main-d'œuvre. La plantation bénéficie également des apports d'engrais, s'il s'agit d'une culture d'ananas.

De façon générale, on note une relation entre les types d'arrangement institutionnel pratiqué et les caractéristiques des acteurs : les chefs de famille cèdent davantage en location qu'en abougnon et sont les seuls, sauf exceptions, à accorder des prêts contre entretien de plantation et des prêts "gratuits"; les dépendants familiaux (il s'agit surtout de femmes) cèdent en abougnon. Les femmes prennent en FVI avec des contrats d'emprunt contre l'entretien de jeunes plantations ou avec des emprunts sans condition pour la petite production vivrière, alors que les hommes prennent essentiellement en location et abougnon.

Des pratiques contractuelles généralement informelles mais peu conflictuelles

Les pratiques contractuelles restent largement informelles. Le recours à une formalisation écrite du contrat par sous-seing privé au contenu généralement sommaire, éventuellement visé par une autorité (villageoise, sous-préfecture), est peu développé et concerne presque exclusivement la location : 18 % des 499 contrats de location recensés (pour 1,5 % des contrats d'abougnon). La sécurisation de ces pratiques repose avant tout sur l'interconnaissance entre les contractants et la réputation de ces derniers. De façon générale, les pratiques de FVI ne sont guère conflictuelles (tous arrangements institutionnels confondus, 6 % des cédants et 6 % des preneurs déclarent avoir eu des problèmes contractuels). Les tensions et conflits autour des pratiques de FVI relèvent de deux registres principaux. D'une part, comme conséquences de tensions intrafamiliales dans les groupes familiaux qui cèdent de la terre en FVI ; le plus souvent, l'enjeu intrafamilial que constitue le contrôle de la rente foncière apparaît clairement. Il arrive également que différents membres de la même famille cèdent en FVI (en général en location) une même parcelle. D'autre part, comme conséquences de comportements opportunistes au niveau de la relation bilatérale cédant-prenneur : location de la même parcelle, par un même propriétaire, à différents tenanciers, non-respect des échéances du contrat, contestations du type de contrat, après le décès de l'un des contractants sans qu'un "papier" ait été produit ou des témoins sollicités en début de relation contractuelle, grief de récoltes cachées par l'abougnon, etc. Par contre, le risque d'un sous-investissement en travail de l'abougnon (élément central des théories économiques du métayage) n'est jamais mentionné par les propriétaires. Certaines tensions autour du contrat d'abougnon renvoient également, lorsque ce type de pratique est d'introduction récente, au fait que le "contrat" n'ait pas encore été transformé en "convention", c'est-à-dire que certains éléments clés de l'arrangement n'aient pas été "naturalisés". Il y a alors risque d'interprétations divergentes sur l'organisation de l'arrangement, comme par exemple relativement aux coûts à déduire avant le partage.

Les déterminants du volume de l'offre sur le marché du FVI : le jeu des contraintes de financement et en travail

L'analyse des déterminants de l'offre sur le marché du FVI (déterminants du choix de céder en FVI, quel que soit l'arrangement institutionnel considéré) montre que la cession en FVI ne relève pas, de façon générale, d'une logique de rentier. La très grande majorité des cédants privilégient de façon indéniable le faire-valoir direct, ce qui contribue à expliquer le caractère marginal des cessions en FVI au regard des disponibilités foncières. La priorité accordée aux cultures arborées apparaît nettement dans les enquêtes. La cession en FVI est le plus souvent mise en rapport par les enquêtés avec un besoin urgent de numéraire pour résoudre un problème (frais de funérailles, de santé, de scolarisation) et/ou avec une contrainte en travail familial. La contrainte en travail familial pourrait être compensée par l'emploi de main-d'œuvre rémunérée (annuels, semestriels, journaliers ou contractuels) mais interviennent alors les contraintes de financement et les coûts de transaction (recherche et contrôle) sur le marché du travail. De ces différents déterminants, qui ne sont pas exclusifs, l'élément fort ressortant du discours des acteurs reste la contrainte de trésorerie. Au regard de ces argumentaires, l'intérêt de la cession en FVI de parcelles qui vont être

plantées ou nouvellement plantées en palmier ou hévéa est évident en tant qu'alternative à l'emploi de manœuvres pour la préparation du sol ou l'entretien de la plantation.

La superficie cédée en FVI est fortement influencée par la superficie en cultures pérennes, de façon positive pour les nouvelles plantations (puisque ces parcelles sont très fréquemment cédées en FVI pour des cultures associées) et de façon négative pour les plantations en production (ne permettant plus la complantation d'autres cultures).

Une question de recherche originale (au regard de la littérature dans ce champ) portait sur l'incidence possible de la dimension intrafamiliale des droits sur la terre sur l'offre de terre sur le marché du FVI. L'hypothèse était que le jeu des droits fonciers intrafamiliaux était susceptible d'influer sur le volume de l'offre sur le marché du FVI à travers un double mécanisme. D'une part, du fait d'une éventuelle cession en FVI, par les dépendants familiaux, de terre familiale dont l'usage leur aurait été délégué par le chef de famille. Cette hypothèse est vérifiée dans le cas des groupes familiaux baoulé uniquement. D'autre part, à travers l'arbitrage éventuel opéré par le chef de famille entre la délégation de droits d'usage au sein du groupe familial et la cession, à son profit, de terre en FVI. Dans les faits, la cession en FVI par le chef de famille et la délégation intrafamiliale de droits d'usage ne sont généralement pas vues comme concurrentes dans la mesure où un plafond (implicite ou explicite) limite de fait les superficies allouées aux membres de la famille (de 0,25 à 0,5 ha le plus souvent).

Le choix contractuel des cédants : une préférence pour le métayage, un recours à la location pour surmonter une contrainte de financement

Dans le discours des acteurs, la cession en location sans de bonnes raisons est stigmatisée car elle est vue comme une marque de paresse lorsque le bailleur est un homme en bonne santé, comme une source de revenus vite dilapidés, comme une pratique comportant un risque d'engrenage vers une cession structurelle en FVI. La location est surtout considérée comme un moyen peu efficace de valoriser le capital foncier. La cession en abougnon ne souffre pas d'une telle perception : même si le cédant reste passif, il dispose d'un droit sur une partie de la récolte et se perçoit (ou peut s'afficher) comme "producteur". De plus, le risque d'engrenage dans une cession structurelle en FVI n'existe pas, puisque, contrairement à la location, le paiement de la rente intervient *ex post*. Par ailleurs, le gain attendu est tel que cette cession est jugée justifiée. Face à l'alternative "location *versus* abougnon", les cédants affichent ainsi une préférence nette affichée pour le contrat d'abougnon jugé plus rentable dans le contexte présent, du moins pour le manioc. Relativement à l'ananas, la position des cédants a évolué avec la crise qui affecte cette production. Avant la crise, le faible point mort permettant d'équilibrer les charges du tenancier (et donc d'assurer une rente largement supérieure à une location) conduisait les cédants à chercher à imposer un contrat d'abougnon aux preneurs, sauf besoins urgents de numéraire. Avec la crise, la production d'ananas "*est devenue une loterie*" et le risque de perte du cédant, une fois déduits les coûts de production et partagé le résultat net, augmente considérablement dans la perception des acteurs. La pression des cédants pour imposer un contrat d'abougnon disparaît et, avec elle, ce type d'arrangement pour la culture de l'ananas.

La dimension intrafamiliale des droits a une incidence nette sur la forme revêtue par l'offre sur le marché du FVI. Dans le système local de normes, seul le chef de famille peut céder de la terre en location. Les dépendants familiaux qui obtiennent du chef de famille une parcelle et désirent la céder en FVI sont ainsi restreints dans leurs options contractuelles, cette cession ne pouvant normalement se faire que sous forme de contrats d'abougnon. Cette différence de traitement entre location et abougnon peut être interprétée au regard de la perception de ces deux types de contrats par les acteurs. On a vu que la cession en location sans de bonnes raisons est stigmatisée et que la cession en métayage ne souffrait pas d'une telle perception. On retrouve, dans l'argumentaire des chefs de famille relativement à l'impossibilité des dépendants familiaux à céder en location, les mêmes éléments négatifs d'évaluation de la location.

La littérature économique accorde à la question du risque d'agence (risque de comportement opportuniste de l'agent, ici le tenancier) un rôle central dans l'interprétation des choix contractuels. Dans le contexte étudié, ce risque intervient mais ne peut pas être considéré comme structurant.

Il faut enfin noter que le contrat effectivement conclu par les cédants ne correspond pas toujours au contrat recherché, faute de partenaire prêt à s'engager sur ce dernier. En d'autres termes, il n'y a pas toujours un "choix" contractuel.

Le choix contractuel des preneurs : une logique symétrique

Face à l'alternative "location versus abougnon", on trouve chez les preneurs une position symétrique à celle exprimée par les cédants. Dès lors qu'ils ont les moyens de régler la rente locative (systématiquement payée *ex ante*) et qu'ils trouvent une parcelle, la location est toujours privilégiée par les tenanciers, comparativement au contrat d'abougnon. Ils jugent en effet cette option économiquement beaucoup plus intéressante du fait du rapport entre le produit d'exploitation et le coût de l'accès à la terre. Le constat de l'absence de rôle déterminant joué par la gestion du risque dans la prise en FVI avait été établi relativement à la culture de l'ananas, avant la crise de cette dernière. Il est ici confirmé, y compris pour l'ananas dans ce contexte de crise.

La prise en abougnon s'explique fondamentalement par la contrainte de financement qui empêche certains tenanciers de régler *ex ante* le montant de la rente locative. De nombreux PST prennent ainsi en abougnon pour cultiver du manioc et réservent leurs disponibilités de trésorerie pour louer une parcelle pour la culture de l'ananas. La faible offre de contrats en location est également susceptible d'expliquer la prise en abougnon. De façon symétrique à ce qui a été noté pour les cédants, le contrat effectivement conclu par les preneurs ne correspond en effet pas toujours au contrat recherché, faute de partenaire prêt à s'engager sur ce dernier – on sort ici encore d'une logique de "choix" contractuel.

Éléments de compréhension de la combinaison des pratiques contractuelles : le jeu de l'expression temporelle des contraintes

On a noté précédemment la combinaison relativement fréquente des différents contrats au niveau d'un même patrimoine foncier concerné par la cession et parfois la prise en FVI, avec en particulier la pratique simultanée de la cession en location et en abougnon. On retrouve cette combinaison parmi les PST.

La pratique de plusieurs types de contrats au niveau d'un même patrimoine foncier (PF) possédant de la terre correspond souvent à des groupes familiaux dans lesquels d'autres individus que le seul chef de famille se trouvent impliqués dans des pratiques contractuelles à titre de cédants et/ou preneurs. Il peut également y avoir une pratique de différents types de contrats par un seul individu : cession en location et en abougnon, en abougnon et en prêt contre entretien, etc., ou, dans le cas de PST, prise en location et abougnon, etc. La prise et la cession simultanées en FVI peuvent également s'expliquer par des considérations agro-pédologiques (certains propriétaires fonciers cèdent ainsi en location des terres épuisées et prennent en FVI des terres jugées plus fertiles, le capital social dont disposent ces acteurs facilitant une telle pratique) ou simplement par l'opportunité (toujours offerte par le capital social des acteurs) de cession en location ou en abougnon de parcelles propres ou familiales et parallèlement de prise dans le cadre d'un emprunt pour la pratique de cultures vivrières dans une jeune plantation d'hévéa ou de palmier ou comme emprunt sans condition explicite. Cette combinaison peut être pratiquée par un même individu du groupe familial, ou par plusieurs (cession en location par le chef de famille et emprunt de parcelle par son épouse).

Relativement à la cession en FVI à travers différents types de contrats (qui peut se combiner parfois avec la prise en FVI selon les logiques qui viennent d'être évoquées), on note deux grands cas de figure : (i) la combinaison d'une cession d'une parcelle en abougnon pour la culture du

manioc et d'une autre parcelle en prêt contre l'entretien d'une jeune plantation pérenne permet de répondre au double objectif d'assurer l'usage à court terme de disponibilités foncières, jugé le meilleur (cession en abougnon) et d'assurer l'entretien d'une plantation sans avoir à engager de manœuvres (prêt contre l'entretien de la plantation). Le fait de ne pas céder en location ou abougnon la parcelle concernée vient du souci du propriétaire de réduire l'intensité de la production vivrière associée aux jeunes plants d'hévéa ou de palmier, d'exclure la culture du manioc ou encore du fait qu'aucun preneur n'a accepté un contrat d'abougnon ou de location pour une production associée à une culture pérenne ; (ii) la combinaison la plus fréquente concerne la cession simultanée en location et abougnon. Cette combinaison peut intervenir au niveau d'un même cédant, avec alors une logique de cession en location pour répondre à un besoin monétaire urgent et de cession à un autre moment en abougnon "parce que je n'étais pas serré". Cette combinaison peut également venir d'une cession en location par le chef de famille et d'une cession en abougnon par des dépendants familiaux, restreints à ce type d'arrangement du fait du jeu des droits fonciers au sein du groupe familial.

Du point de vue des tenanciers (PST ou preneurs appartenant à des groupes familiaux possédant de la terre), la combinaison également très fréquente d'une prise simultanée en location et abougnon renvoie à une logique symétrique de chronologie dans l'expression de la contrainte de trésorerie, de l'opportunité de trouver le type de contrat recherché ou encore d'une stratégie de réserver les disponibilités en numéraire pour la culture de l'ananas.

Dynamique des systèmes productifs agricoles et dynamique des pratiques contractuelles

Deux éléments de la dynamique des systèmes productifs agricoles jouent tout particulièrement sur les pratiques contractuelles : la crise traversée par le secteur de l'ananas d'exportation et un engouement très fort, ces toutes dernières années, pour l'hévéaculture.

On peut dans un premier temps cerner les effets de ces dynamiques culturelles à travers les appréciations qualitatives portées par les acteurs sur les différents sites enquêtés.

Sur les sites antérieurement fortement impliqués dans la production d'ananas, la crise affectant cette culture a conduit à une contraction globale du marché du FVI du fait de la réduction de la demande ; à une réduction de la rente locative ; là où ce type d'arrangement existait, à une disparition du contrat d'abougnon-rente pour la culture de l'ananas ; à un report des producteurs vers la culture du manioc et de ce fait à une augmentation du FVI pour cette dernière culture, en location ou en abougnon.

La dynamique générale de développement de nouvelles plantations arborées – palmier à huile et surtout hévéa – se traduit quant à elle à court terme, par une augmentation de la cession en FVI, dans une optique de préparation du sol pour la plantation par un cycle préalable de cultures vivrières, ou d'entretien de la plantation une fois cette dernière réalisée, par l'association de cultures vivrières à la nouvelle plantation. Certaines cessions en location s'expliquent également par une stratégie de recherche de financement pour acheter les plants d'hévéa ou de palmier destinés à une autre parcelle. Une fois terminée la phase d'association aux jeunes plantations, ces planteurs cesseront de céder en FVI ; le maintien des pratiques locales de FVI sera alors tributaire de l'importance des potentialités de reconversion de vieilles plantations de café, cacao ou palmier (ou de friches) en nouvelles plantations d'hévéa ou de palmier à huile.

Dans un deuxième temps, il est possible de cerner sur une base empirique satisfaisante l'évolution parallèle des dynamiques productives et des dynamiques contractuelles à Djimini-Koffikro puisque nous disposons, pour ce site, de données exhaustives collectées en 2002 (avant la pleine crise de l'ananas) auprès de l'ensemble des propriétaires, baoulé ou non, et des PST, burkinabè ou non.

Enseignements en termes de politiques publiques

Dans le contexte étudié, les pratiques contractuelles ne posent pas de problème majeur, en particulier du fait du filtrage opéré par les acteurs dans le choix des partenaires et, dans certains cas, de l'innovation que représente une formalisation très sommaire de la relation à travers la production d'un simple reçu. Le cédant ne perçoit pas (à de très rares exceptions près) de menace sur son droit de propriété. Ceci, alors que les contrats agraires sont pratiqués sur des parcelles ne faisant pas l'objet d'un certificat ou d'un titre foncier et restent largement informels. A l'évidence donc, le caractère informel des droits de propriété ne représente pas, dans ce contexte, un obstacle au développement du marché du FVI, contrairement à d'autres situations où les cédants peuvent craindre une contestation de leur droit de propriété sur la terre et dans lesquelles la formalisation des droits de propriété a un effet positif sur le marché du FVI. Par ailleurs, une véritable formalisation des contrats eux-mêmes ne s'impose pas comme une mesure qui serait systématiquement nécessaire et demanderait une intervention publique à cette fin.

La position que ces résultats suggèrent relativement à la régulation des pratiques contractuelles agraires dans un tel contexte est que, sauf situations conflictuelles, l'intervention publique pourrait s'en tenir aux lignes d'action suivantes : ne pas codifier le contenu des arrangements, afin de leur conserver leur souplesse ; aider à négocier localement, sur la base de principes discutés et partagés, des normes contractuelles jugées légitimes ; sur cette base, favoriser (mais non imposer) la production de contrats écrits explicitant les engagements des parties ; favoriser la validation de ces contrats sous seings privés par les autorités locales et leur donner une existence juridique ; aider à négocier localement et à rendre explicites les principes et les règles qui seront mobilisés pour arbitrer les différends, ainsi que les autorités compétentes en la matière.

INTRODUCTION¹

La question des marchés fonciers est devenue centrale dans la réflexion sur le développement. Les effets négatifs, en termes d'équité et/ou d'efficience, que l'on a pu imputer à leur fonctionnement (justifiant ainsi 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 de ces transactions (marché du crédit, de l'assurance...).

Le concept de marché tel qu'il est mobilisé ici renvoie au principe d'échange, en d'autres termes au transfert de droits sur la base d'un prix (Polanyi, 1957). Certains auteurs retiennent une définition de la relation marchande qui implique une détermination du prix en toute indépendance des relations interpersonnelles (Bohannon et Dalton, 1962) ou, plus largement, qui suppose que l'échange intervient entre des personnes en situation d'indépendance réciproque et qui restent indépendantes à l'issue de la transaction (Gregory, 1982). Ces approches, de fait, se situent dans la logique de l'économie standard pour laquelle le marché naît de la rencontre de choix individuels indépendants – une approche largement contestée par les courants économiques hétérodoxes et par la nouvelle sociologie économique, qui a montré le rôle des relations interpersonnelles dans le fonctionnement des marchés, y compris dans les économies développées (Granovetter, 1985). L'expression "transactions foncières marchandes" désigne ainsi ici – c'est-à-dire appliquée au marché du faire-valoir indirect (FVI)² – des transferts de droits d'usage opérés à travers un système d'équivalence et dont l'objectif n'est pas de satisfaire à des obligations sociales entre les deux partenaires de l'échange, ou de conforter une relation sociale entre ces deux partenaires, mais d'accéder à la terre en tant que ressource productive (pour le preneur), à une rente foncière, sous diverses formes possibles (pour le cédant), ou encore de mettre en œuvre une complémentarité entre des facteurs autres que la terre et le travail (logique de *resource pooling*)³.

Cette définition *a minima* n'exclut donc pas un enchâssement social des transactions qui éloigne ces dernières du modèle marchand pur tel qu'il peut être conceptualisé dans le cadre du paradigme concurrentiel. Cet enchâssement ne change pas la nature marchande (avant d'être sociale) du transfert de droits. Polanyi (1957) distingue l'échange à taux fixe, qui relèverait d'une logique de réciprocité ou de redistribution, de l'échange à taux négocié, qui caractériserait la relation marchande. On considère ici qu'un échange à taux fixe peut également relever d'une relation marchande, lorsque le prix – le système d'équivalence – revêt une nature conventionnelle (sur les systèmes d'équivalences conventionnelles dans les contrats de métayage, cf. Colin, 2002a).

Le transfert provisoire de droits d'usage sur la terre à travers le marché du FVI est vu comme permettant – plus facilement que le marché à l'achat-vente – d'améliorer l'allocation des facteurs lorsque les dotations en facteurs de production et en capacités de gestion individuelles sont hétérogènes (Deininger et Feder, 2001 ; de Janvry, Gordillo *et al.*, 2001 ; World Bank, 2003). Indépendamment de la distribution de la propriété foncière et des rigidités possibles du marché à l'achat-vente, le FVI peut en effet assurer une distribution à la fois plus efficiente (adéquation souple des disponibilités en facteurs, palliant l'imperfection des marchés et la présence de risque) et équitable (du fait de la relation inverse taille d'exploitation-productivité⁴) de la terre en tant que ressource productive :

¹ Les auteurs remercient Philippe Lavigne Delville pour ses commentaires sur une première version de ce texte.

² "Marché du faire-valoir indirect (FVI)", "marché des contrats agraires" et "marché locatif" sont utilisés dans ce texte comme des synonymes. "Contrat" est entendu dans son acception économique, c'est-à-dire au sens d'arrangement bilatéral explicitement conclu, même s'il reste informel.

³ Pour une illustration de cette logique dans un contexte non africain, voir Colin et Bouquet (2001).

⁴ En l'absence d'économies d'échelle (considérées généralement comme l'exception plus que la règle en agriculture), l'efficience dans l'allocation des facteurs devrait être indépendante de la dimension des exploitations. La nécessité de superviser le travail (du fait de la nature spatiale de la production agricole et du caractère non standardisé des

- Le FVI est susceptible de faciliter un dimensionnement optimal des exploitations relativement aux disponibilités en main-d'œuvre familiale.
- Du point de vue du tenancier, l'accès à la terre à travers le FVI plutôt que par l'achat évite l'immobilisation d'un capital foncier important qu'il faudrait éventuellement financer par le crédit.
- Le marché du FVI est généralement beaucoup plus actif que le marché de l'achat-vente ; la rencontre de l'offre et de la demande s'opère donc plus facilement et les coûts de transaction sont relativement limités.
- Le FVI permet beaucoup plus facilement des ajustements de court terme ; dans le cas de propriétaires sous contrainte conjoncturelle de financement, la cession en FVI assure une réponse transitoire adéquate, alors que la vente représente une aliénation définitive, difficilement réversible.

La relation inverse taille d'exploitation-productivité privilégiant l'exploitation familiale (justifiant, en termes d'efficience et d'équité, des politiques foncières favorisant les transferts fonciers à travers le FVI) peut toutefois être fortement affaiblie ou disparaître lorsque l'évolution des techniques conduit à une intensification de la production à base de capital ou d'expertise en matière de commercialisation, avec une réduction du rôle du travail et des intrants non marchands. Cette évolution, particulièrement si elle se combine à une imperfection du marché du crédit, donne un avantage à la grande exploitation. Le fonctionnement du marché du FVI peut alors conduire non pas à des transferts de terre des grands propriétaires sous contrainte de main-d'œuvre vers les petits exploitants disposant de main-d'œuvre familiale et sous contrainte foncière, mais à des situations de “*reverse tenancy*” dans lesquelles des petits propriétaires cèdent en faire-valoir indirect une partie ou la totalité de leurs disponibilités foncières à de grands propriétaires fonciers (Binswanger et Rosenzweig, 1984) ou à des entrepreneurs agricoles qui, sans posséder de terre, disposent du capital d'exploitation, d'un accès au capital financier et d'expertise techno-économique (Colin, 2003 ; Amblard et Colin, 2009). De façon plus générale, le degré d'efficience du transfert reste tributaire du niveau d'accumulation (c'est-à-dire d'investissement) des tenanciers. L'équité du transfert foncier repose, elle, sur la capacité de négociation des acteurs (tenanciers dans la majorité des situations, mais aussi propriétaires dans les configurations de *reverse tenancy*), donc sur leur “utilité de réserve” (revenu maximal qui pourrait être attendu d'une activité alternative) et sur les atouts dont ils disposent relativement à la coordination contractuelle (expertise, intrants non marchands, etc., cf. Binswanger et Rosenzweig, 1984).

Une fois posés ces principes ou hypothèses qui fondent les orientations de politiques foncières actuellement impulsées par les institutions internationales relativement au FVI, reste un constat indéniable : l'analyse empirique des conditions d'émergence et de fonctionnement du marché locatif dans le monde rural africain reste embryonnaire. En Afrique plus encore qu'ailleurs dans les pays du Sud, s'impose le constat de De Janvry, Platteau *et al.* (2001:3-4) : “*We still know very little about the wide range of conditions under which land is accessed (...). This includes fundamental factors such as (...) how rental (...) markets operate*”.

De nombreuses études mentionnent de façon allusive le développement des pratiques contractuelles agraires, dans un contexte général de monétarisation des économies agricoles et de

procès de production) accorde toutefois un avantage aux exploitations familiales, comparativement à des exploitations fondées sur l'emploi structurel de main-d'œuvre salariée, peu incitée à fournir un effort maximal. Parallèlement, le recours à la main-d'œuvre familiale évite les coûts liés à la recherche et au recrutement des salariés. Cette supériorité reconnue à l'exploitation familiale, qualifiée de “relation inverse entre la dimension de l'exploitation et la productivité”, concilierait ainsi efficience et équité.

contrainte foncière croissante. L'importance relative effective des pratiques contractuelles foncières est cependant rarement traitée de façon systématique (comme exceptions marquantes, voir les études de Blarel, 1994 ; Kevane, 1997 ; Lyne *et al.*, 1994 ; Migot-Adholla, Benneh *et al.*, 1994 ; Migot-Adholla, Place *et al.*, 1994). Par ailleurs, les conditions d'émergence des pratiques contractuelles sont rarement explorées et les arrangements institutionnels les organisant sont plus souvent mentionnés que décrits de façon détaillée. A cet égard, on peut mentionner les études de Charmes (1975, 1976), Gu-Konou (1986), Robertson (1987), Lawry (1993), Amanor et Diderutuah (2001), Edja (2001), Koné (2002), Paré (2001). Les quatre derniers textes, relatifs à l'Afrique de l'Ouest, sont issus du projet de recherche "Droits délégués" financé par les coopérations britannique et française, dont les résultats sont présentés de façon synthétique par Lavigne Delville *et al.* (2001). Ces dernières études font tout particulièrement apparaître la grande diversité des arrangements institutionnels pratiqués, ainsi que (de façon générale) leur sécurisation, malgré leur caractère informel.

Un certain nombre de questions fondamentales restent posées, qui font sens à la fois empiriquement et théoriquement :

- Quels sont les déterminants de la participation des acteurs au marché du FVI et des choix contractuels ?
- Comment s'opèrent concrètement les transactions ? L'analyse du jeu effectif du marché du FVI suppose de s'interroger sur les conditions sociales qui président à la rencontre d'une offre et d'une demande. A cet égard, on peut mobiliser une approche en termes de réseaux (Granovetter, 1985) ou de capital social (Portes, 1998 ; Woolcock et Narayan, 2000), en explorant le rôle potentiel des relations interpersonnelles comme des dispositifs facilitant les transactions (recherche d'un partenaire, respect des engagements) et diminuant les coûts de transaction.
- Les pratiques contractuelles sont-elles marquées par des litiges, des conflits ?
- Comment évoluent les pratiques contractuelles au regard des crises et recompositions des systèmes productifs agricoles ?
- Quelle est l'incidence des pratiques contractuelles agraires sur les processus de différenciation socio-économique et la réduction de la pauvreté ? Cette incidence peut être vue à travers la redistribution de la ressource foncière en tant que facteur de production et à travers la gestion intrafamiliale de la rente foncière.

Afin de conserver au projet de recherche une envergure réaliste, la question fondamentale de l'efficacité des pratiques contractuelles n'a pas été abordée – traiter cette question de façon rigoureuse aurait supposé un investissement considérable, tant en termes de collecte que de traitement des données.

On a vu que les avantages potentiels du marché du FVI comme dispositif permettant une allocation plus équitable et plus efficiente de la terre étaient susceptibles de disparaître lorsque la production agricole devenait plus capitaliste et/ou demandait des niveaux de plus en plus élevés en matière d'expertise technique ou de capacités d'insertion dans les réseaux de commercialisation. Le risque est alors que ce marché conduise à des situations de *reverse tenancy* dans lesquelles des petits propriétaires cèdent en faire-valoir indirect une partie ou la totalité de leurs disponibilités foncières à de grands propriétaires fonciers ou à des entrepreneurs agricoles. Il était donc particulièrement intéressant d'analyser la dynamique des pratiques de FVI dans un contexte africain où une telle évolution des systèmes productifs agricoles est notée.

L'étude a été conduite en basse Côte d'Ivoire, dans les sous-préfectures de Bonoua, Adiaké et Aboisso. L'ensemble de la petite région considérée est marqué par deux caractéristiques fortes. D'une part, l'économie de plantation caféière et cacaoyère ayant commencé à se développer dans cette région dès le début du XX^e siècle, le phénomène de pression foncière s'y est présenté voil

plus d'un demi-siècle, avec la disparition de la forêt et une maîtrise foncière intégrale⁵ dès les années 1950. La question de la "saturation foncière"⁶ s'y est donc posée beaucoup plus tôt que dans de nombreuses autres régions de la zone forestière. D'autre part, l'économie de plantation y a connu une mutation complète : après le vieillissement et la disparition des plantations de caféiers et de cacaoyers de la phase pionnière, une reconversion s'est opérée au profit de nouvelles cultures arborées (palmier à huile, hévéa) et de l'ananas.

Les travaux d'ores et déjà réalisés dans les sous-préfectures d'Adiaké et de Bonoua (Colin, 2004, 2007 ; Colin *et al.*, 2004 ; Kouamé, 2001, 2010 ; Soro et Colin, 2008) faisaient apparaître les éléments suivants : (i) l'essor remarquable du marché locatif a été induit par l'introduction de la culture de l'ananas et une forte immigration ; (ii) le caractère informel des droits de propriété ne représente pas un obstacle au développement du marché du FVI ; (iii) le volume et la forme de l'offre sur le marché du FVI sont à mettre en rapport avec (entre autres facteurs) la distribution intrafamiliale des droits sur la terre ; (iv) le fonctionnement du marché du FVI ne présente pas de difficultés majeures, même s'il reste informel.

Sur la base de ces acquis, les investigations réalisées dans le cadre de ce projet devaient permettre :

- d'ouvrir le champ spatial et social de la recherche à une échelle régionale ;
- de valider/infirmier à cette échelle régionale les résultats d'ores et déjà acquis, en systématisant les observations sur une base quantitative large ;
- d'approfondir des thèmes de recherche ou d'en aborder de nouveaux :
 - déterminants de la participation des acteurs au marché du FVI. Sur ce point, l'étude prévoyait tout particulièrement d'aborder les relations entre la dimension intrafamiliale des droits et de la gestion foncière d'une part, et la cession en FVI d'autre part. Ce thème, qui n'a à notre connaissance jamais été traité dans la littérature économique, pose en particulier deux questions : (i) l'incidence de la distribution intrafamiliale des droits sur la formation de l'offre sur le marché du FVI, et (ii) la question du conflit d'intérêt entre la délégation intrafamiliale de droits sur la terre (attribution par le propriétaire foncier, ou le gestionnaire de l'héritage familial, d'un droit d'usage temporaire à des membres de son groupe familial) et la cession en FVI par le propriétaire/gestionnaire pour son propre compte – et donc du risque de fragilisation des droits, voire d'une d'exclusion de dépendants familiaux de l'accès à la terre familiale ;
 - déterminants des choix contractuels ;
 - conditions concrètes des transactions ;
 - sécurisation des pratiques contractuelles ;
 - évolution des pratiques contractuelles au regard de celle des systèmes productifs agricoles ;
 - incidence des pratiques contractuelles agraires sur l'accès à la terre – ou sur l'exclusion de cet accès : le marché foncier locatif permet-il effectivement, comme on le considère généralement en économie du développement, une distribution plus équitable de l'accès à la terre en tant que ressource productive ?

⁵ Au sens de contrôle de l'ensemble de l'espace par des individus ou des groupes familiaux, avec des limites de patrimoines fonciers bien établies.

⁶ Au sens de disparition de la forêt et donc de blocage du système de culture fondant la production vivrière sur une association temporaire des cultures vivrières aux jeunes plantations de caféiers ou de cacaoyers, après l'abattage de la forêt.

I. METHODE ET TERRAINS

1. Méthode

La recherche s'est appuyée sur les acquis méthodologiques relatifs à l'analyse des arrangements institutionnels agraires (Colin, 2002b) et à une ethnographie économique des droits fonciers (Colin, 2008a), d'ores et déjà mis en œuvre dans la région d'étude.

En préalable, il est utile de préciser l'acception retenue pour certains termes utilisés dans ce texte.

L'*appropriation foncière* peut correspondre aussi bien à une propriété absolue (maîtrise de l'ensemble des éléments du faisceau de droits, y compris le droit d'aliénation) qu'à une propriété fonctionnelle (maîtrise de l'ensemble des éléments du faisceau de droits à l'exception du droit d'aliénation) (Le Roy, 1999:308). Dans ce texte, le terme propriétaire est utilisé par commodité ; il ne doit pas être pris au sens de détenteur de l'ensemble du faisceau de droits de propriété sur la terre. Le concept de *faisceau de droits* traduit le fait qu'il n'existe pas un droit sur la terre, mais des droits (d'user, d'administrer, de transférer, etc.), susceptibles d'être revendiqués par différents individus – le droit de propriété au sens francophone usuel correspondant à l'ensemble du faisceau de ces droits – et sous le contrôle d'autorités variées (chef de famille, autorité coutumière, autorité étatique...).

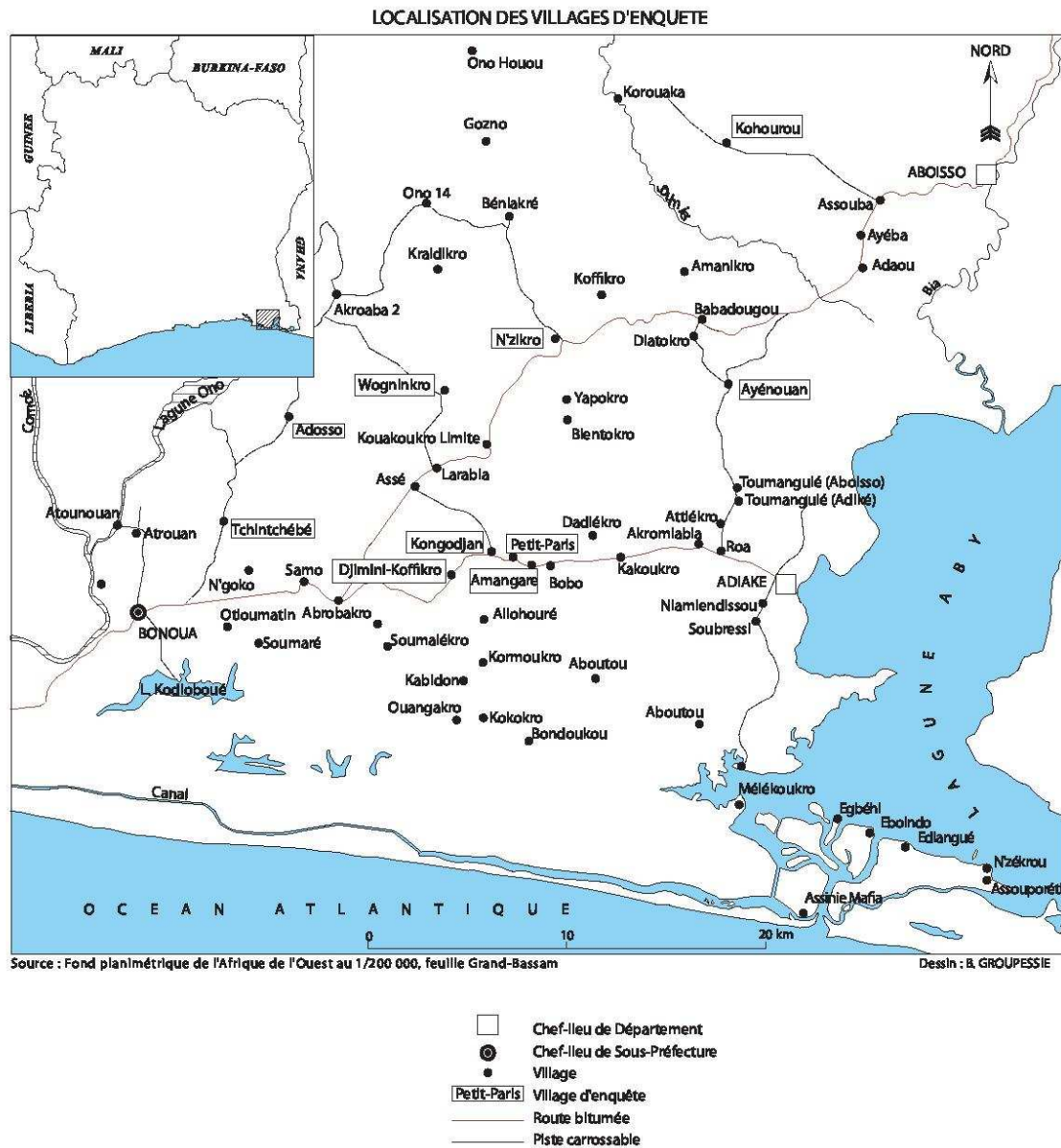
Le concept de *patrimoine foncier* désigne l'ensemble des parcelles foncières sur lesquelles un individu ou une famille dispose de droits d'appropriation. La *parcelle foncière* correspond à l'unité élémentaire d'appropriation définie par l'homologie entre : le(s) détenteur(s) des droits d'appropriation (fonctionnelle ou absolue), l'origine des droits d'appropriation, le contenu du faisceau de droits, le groupe d'ayants droit, l'instance éventuelle de régulation foncière familiale ("conseil de famille", etc.) disposant de certains droits d'administration (désignation de l'héritier, autorisation d'aliénation) et d'une capacité de règlement des litiges intrafamiliaux. Un même patrimoine foncier est susceptible de constituer la base foncière de plusieurs unités de production.

La notion de *groupe familial* mobilisée est plus large que celle de ménage, puisqu'elle correspond à des acteurs qui peuvent être apparentés par la filiation ou l'alliance au-delà du ménage (segment de lignage matri- ou patrilinéaire en particulier). A un groupe familial peut correspondre un ou plusieurs patrimoines fonciers.

Les enquêtes⁷ ont été réalisées dans dix villages des sous-préfectures de Bonoua, Adiaké et Aboisso (figure 1), caractérisés globalement par un même type de système de production, à base de palmier à huile, hévéa, manioc et, pour certains sites, cacao ou ananas, mais se distinguant par leur composition ethnique.

⁷ Voir questionnaires en annexe 1. Toutes les superficies sont déclaratives, à l'exception de celles relatives aux patrimoines fonciers de Djimini, le terroir ayant fait l'objet d'un levé parcellaire intégral au début des années 1980 (Colin, 1990) sur lequel a pu s'appuyer la collecte des données réalisée dans le cadre de cette étude, pour ce qui concerne les parcelles foncières (cf. définition *infra*). De façon générale, les appréciations des superficies par les enquêtés sont très bonnes relativement aux plantations de palmier, d'hévéa, d'ananas et pour les parcelles en cultures vivrières. La marge d'erreur est plus importante pour les caféières, les cacaoyères et les jachères.

Figure 1. Localisation des villages d'enquête



Trois populations-cibles ont en effet été retenues, *du point de vue des acteurs cédant effectivement ou potentiellement en FVI* (c'est-à-dire des groupes familiaux ou des individus qui détiennent des droits d'appropriation et sont donc susceptibles de céder en FVI) : les Abouré (originaires de Bonoua, autochtones dans cette sous-préfecture mais non dans le reste de la zone d'étude), les Baoulé (originaire du centre du pays) et les Sénoufo (originaire du Nord). Les deux premiers groupes sont matrilineaires, le troisième (ou du moins ses membres installés dans la région) est à dominante patrilinéaire.

Ces groupes ont été choisis du fait de leur implication forte dans les dynamiques foncières locales, mais également pour que l'étude tire profit des acquis de recherches doctorales en cours à l'Institut d'ethno-sociologie de l'Université de Cocody et en retour les alimente : thèse de G. Kouamé (Droits fonciers, gestion intrafamiliale de la terre et dynamique du marché foncier dans la société abouré) et de M. Soro (Droits fonciers et gestion intrafamiliale de la terre chez des migrants sénoufo en zone forestière de Côte d'Ivoire), ainsi que des recherches engagées de longue date par J.-Ph. Colin dans la sous-préfecture d'Adiaké.

Du point de vue des acteurs prenant en FVI, les enquêtes ont porté d'une part sur les groupes familiaux abouré, baoulé et sénoufo possédant de la terre mais dont certains membres étaient preneurs sur le marché du FVI et, d'autre part, sur des tenanciers-producteurs sans terre (PST) burkinabè. Les PST burkinabè constituent en effet l'essentiel des demandeurs sur le marché du FVI, même si on trouve dans la région des Burkinabè possédant de la terre.

Les groupes familiaux disposant de terre enquêtés ont été sélectionnés au hasard des opportunités, sans que l'implication dans le marché du FVI soit discriminante, afin de pouvoir traiter des déterminants de l'offre sur le marché du FVI. Les tenanciers-PST ont par contre évidemment été sélectionnés du fait de leur position de demandeurs "structurels" sur ce marché.

L'unité d'analyse structurante pour la cession en FVI étant le patrimoine foncier, le nombre de groupes familiaux enquêtés a été déterminé en fonction de l'homologie existant ou non entre groupe familial et patrimoine foncier : à un groupe familial sénoufo correspond le plus souvent un seul patrimoine foncier, alors que pour les Baoulé et plus encore pour les Abouré, il arrive fréquemment que plusieurs patrimoines fonciers relèvent d'un même groupe. En conséquence, le nombre de groupes familiaux enquêtés a été plus important pour les Sénoufo (112) que pour les Baoulé (75) et les Abouré (51). Pour les PST, l'unité pertinente correspond au ménage, du fait de la structure sociodémographique (avec, dans certains cas, la prise en FVI par des dépendants familiaux).

Au total, les enquêtes exploitables ont porté sur 329 patrimoines fonciers (concernés ou non par la cession ou la prise en FVI) (238 groupes familiaux) et 178 tenanciers-producteurs sans terre⁸.

Tableau 1. Population enquêtée

S/préf.	Village	Groupes familiaux possédant de la terre						PST
		Abouré		Baoulé		Sénoufo		Burkinabè
		GF	PF	GF	PF	GF	PF	Ménages
Bonoua	Tchintchébé	6	12	-	-	-	-	74
	Wogninkro	12	29	-	-	-	-	10
	Adosso	13	30	-	-	-	-	-
Adiaké	Djimini	-	-	23	41	-	-	75
	Kongodjan	-	-	-	-	13	15	-
	Petit-Paris	9	17	-	-	-	-	-
	Amangare	11	17	-	-	-	-	-
Aboisso	Nzikro	-	-	36	45	-	-	8
	Ayénoan	-	-	16	22	38	40	11
	Kohourou	-	-	-	-	61	61	-
Total		51	105	75	108	112	116	178

GF : groupe familial ; PF : patrimoine foncier

⁸ La population et la composition ethnique des villages enquêtés, telles qu'elles apparaissent dans le dernier recensement (1998), sont présentées en annexe 2. Les enquêtes ont été réalisées entre juin 2007 et février 2008.

Le nombre plus élevé de sites retenus pour enquêter les Abouré vient de la forte mobilité des planteurs de ce groupe entre leur campement villageois et la ville de Bonoua. Le nombre d'Abouré qui pouvaient être enquêtés dans chacun des villages (sous les contraintes de temps de la phase de collecte des données, fixées par l'échéancier de l'étude) était donc limité et il a fallu élargir le nombre de sites d'enquête.

La variable de stratification de l'échantillon a été prioritairement celle de l'ethnie, du fait de l'objectif d'explorer les relations entre pratiques de FVI et dimensions intrafamiliales des droits – avec évidemment l'hypothèse d'une relation entre la variable ethnique et les caractéristiques des droits fonciers intrafamiliaux. Du fait des mêmes contraintes de temps, les enquêtes concernant les PST ont été pour l'essentiel concentrées sur deux sites (Djimini et Tchintchébé) où ils sont nombreux.

Toutes les questions de recherche ont été traitées sur l'ensemble de la population enquêtée, à l'exception de celle relative à l'évolution des pratiques contractuelles au regard de celle des systèmes productifs agricoles. Cette question a été traitée uniquement sur le site de Djimini-Koffikro, pour lequel nous disposons de données exhaustives relatives à la situation avant la crise qui affecte actuellement le secteur de l'ananas. Une actualisation de ces données a ainsi permis de cerner sur une base empirique solide l'incidence de la crise actuelle de la production d'ananas sur les pratiques de FVI, tant du point de vue des preneurs que des bailleurs.

D'un point de vue méthodologique, les quelques travaux centrés sur la question des contrats agraires dans des contextes africains peuvent être considérés comme relevant de deux types d'approches : (i) une approche qualitative, essentiellement descriptive, reposant sur une base empirique très localisée (mobilisée essentiellement par des chercheurs socio-anthropologues, géographes ou agro-économistes) ; (ii) une approche quantitative donnant lieu à une collecte de données sur une base large et à la mise en œuvre de procédures formelles de tests d'hypothèses (mobilisée essentiellement par des économistes). Aucune étude, à notre connaissance, n'apporte un éclairage qui soit à la fois compréhensif (au sens wébérien) et systématique. Tel est l'objectif de ce projet. Un tel éclairage permet tout à la fois de tirer parti des synergies entre les deux types d'approche et de réduire leurs faiblesses respectives :

- une exploration compréhensive des pratiques contractuelles permet de proposer une analyse des pratiques contractuelles conduite dans la logique des acteurs et d'adosser la systématisation des observations sur une base faisant sens. Dans le cas présent, cette dimension est apportée par les acquis de l'équipe sur la thématique foncière dans la région, mais également à travers une conception du questionnaire qui intègre de nombreuses questions portant sur les logiques d'acteurs et qui était, sur ces points, considéré comme un guide d'entretien ;
- une systématisation dans les observations grâce à l'enquête par questionnaires, qui permet d'évaluer l'importance effective des pratiques contractuelles.

Le fait de présenter parfois les données par site ne doit pas induire en confusion : la méthode utilisée relève de l'enquête sur échantillon et non d'études de cas multilocalisées. En d'autres termes, chaque site d'enquête ne saurait être traité comme une étude de cas. Par ailleurs, la présentation descriptive de données par site ou groupe ethnique ne prétend pas à la représentativité statistique, mais vise simplement à donner du "contenu empirique localisé" à notre analyse⁹.

⁹ On notera parfois quelques différences dans les résultats d'un tableau à l'autre, qui s'expliquent par les conditions du traitement quantitatif de l'information (traitement effectué sur les bases de données désagrégées ou à partir des moyennes par patrimoine ou exploitation, effets d'arrondis, données manquantes pour certaines variables excluant certains individus lors de certains traitements, etc.). Ces différences restent minimes et n'influent en rien sur l'analyse.

2. Présentation des sites

Les villages où ont été réalisées les enquêtes sont localisés en pays abouré (Tchintchébé, Adosso, Wogninkro), en pays agni-sanwi (Nzikro, Ayénouan, Kohourou) ou dans ce qui constituait, au début du XX^e siècle, un *no man's land* entre les pays abouré et agni (Djimini-Koffikro, Kongodjan, Amangare, Petit-Paris). Du fait des conditions historiques du peuplement, qui ne peuvent être présentées ici, la maîtrise foncière (en termes d'appropriation) est abouré ou à dominante abouré à Tchintchébé, Adosso, Wogninkro, Amangare, Petit-Paris ; à dominante baoulé à Djimini-Koffikro et Nzikro ; à dominante sénoufo à Kongodjan, Ayénouan et Kohourou – avec également une forte présence baoulé à Ayénouan.

Toute la région a été marquée par l'économie de plantation villageoise caféière et cacaoyère, avec une phase pionnière d'abattage de la forêt allant des années 1920 aux années 1950, selon les sites. Sur les terroirs qui ont connu le plus précocement la phase pionnière, le problème de la reproduction de ce modèle d'économie de plantation se pose dès les années 1960, avec la disparition de la forêt, le vieillissement des plantations créées initialement et l'échec des tentatives de replantation avec des caféiers ou des cacaoyers, du fait des conditions agropédologiques locales. A la même époque, l'intervention de complexes agro-industriels qui introduisent de nouvelles cultures sélectionnées dans le cadre de plantations villageoises encadrées revitalise toutefois la production agricole en permettant une reconversion de l'économie de plantation villageoise au profit de nouvelles cultures arborées (cocolier, palmier à huile et, plus récemment, hévéa). Le type d'agriculture contractuelle alors mis en place¹⁰ a aujourd'hui disparu et la dynamique engagée se poursuit sans appui aux planteurs, qui doivent en particulier surmonter les contraintes de création de la plantation.

Un autre facteur de la mutation du système local d'économie de plantation villageoise a été l'introduction de la culture de l'ananas pour la conserverie, à partir du milieu des années 1950, par la SALCI¹¹, puis par la SOCABO¹², dont les planteurs alimentaient la conserverie de la SIACA¹³ (créée en 1970). La production d'ananas destiné à la conserverie disparaît totalement au milieu des années 1980, avec l'effondrement du secteur de l'ananas de conserve en Côte d'Ivoire et la faillite des conserveries. Un autre type de production d'ananas avait toutefois commencé à se développer au début des années 1980 : la production d'ananas frais destiné à l'exportation. Cette production connaît son âge d'or dans les années 1990 (plusieurs coopératives exportant en Europe la production des petits planteurs sont alors créées) mais entre en crise à partir du début des années 2000, du fait de la perte de parts de marché de la Côte d'Ivoire, face à la concurrence du Costa Rica¹⁴. Entre 2001 et 2006, la part de la Côte d'Ivoire passe ainsi de 48 % à 12 % de l'approvisionnement du marché européen ; 2003 marque l'année du retournement, où la Côte d'Ivoire est supplantée par le Costa Rica sur ce marché. Les importations européennes d'ananas frais de Côte d'Ivoire passent ainsi de 160 537 tonnes à 94 636 tonnes entre 2002 et 2006. La part des coopératives dans les exportations se réduit de 60 % des tonnages au milieu des années 1990 à 33 % en 2006 (Paqui, 2007).

¹⁰ Cette agriculture contractuelle entre les complexes agro-industriels et les planteurs villageois s'organisait autour de la fourniture de plants sélectionnés, des intrants et de l'assistance technique ; d'un contrôle sur le procès de production (comme avec l'interdiction des cultures associées), d'un monopole d'achat de la production à un prix garanti (Colin et Losch, 1990).

¹¹ Société alsacienne de Côte d'Ivoire, devenue ultérieurement Société des ananas de Côte d'Ivoire, installée à Ono. A partir de 1969, l'encadrement des planteurs villageois d'ananas de conserve est assuré par la SODEFEL (Société d'Etat pour le développement de la production des fruits et légumes en Côte d'Ivoire), la SALCI restant acquéreuse de la production.

¹² Société coopérative agricole de Bonoua.

¹³ Société ivoiro-allemande de conserves d'ananas, transformée en Société ivoirienne d'ananas et de conserves alimentaires, société anonyme dont la majorité des actions était détenue par la SOCABO.

¹⁴ L'hybride MD-2 "Golden extra sweet" de Del Monte, plus sucré et plus résistant au transport que la variété Cayenne lisse cultivée en Côte d'Ivoire, est devenu la référence sur le marché européen.

Dernier élément fort des dynamiques culturelles à noter, la culture de manioc, utilisé depuis longtemps dans l'alimentation locale. Celui-ci est de plus en plus produit à des fins de commercialisation. Il est produit en culture pure (en particulier lorsque la production est destinée en totalité ou pour l'essentiel à la commercialisation) ou en culture associée avec l'igname, la patate douce, le maïs et/ou le bananier plantain. La variété locale *Bonoua* (cycle de 12 mois), pratiquée de longue date, permet de préparer aussi bien le foutou (sorte de purée) que l'attiéké (couscous de manioc). Depuis le début des années 2000, une nouvelle variété (*Yacé*, d'un cycle de 8 à 12 mois), qui convient à la fabrication d'attiéké mais non de foutou, est de plus en plus utilisée pour la production de manioc destiné à la commercialisation. La production est vendue sous forme de tubercules, par "bâchée" (les tubercules sont chargés dans un pick-up) à une acheteuse venue d'Abidjan, ou transformée localement en attiéké par les femmes, pour une vente sur Abidjan.

Toute la région a été marquée de longue date par l'arrivée de migrants originaires d'autres régions de Côte d'Ivoire et, ces dernières décennies plus particulièrement, de pays limitrophes, Burkina Faso en particulier. On retrouve sur tous les sites de fortes populations étrangères impliquées dans les activités agricoles comme producteurs possédant de la terre (acquise généralement par achat), comme tenanciers sans terre (PST) travaillant uniquement des terres prises en FVI ou comme manœuvres agricoles ; de nombreux étrangers sont également impliqués dans des activités non agricoles (petit commerce, transport, etc.). Les données statistiques disponibles n'apportent pas de précisions sur ces activités, mais les informations acquises à travers les recherches antérieures ou à travers les premières tournées de terrain font apparaître des groupes plus particulièrement importants de PST à Djimini-Koffikro et Tchintchébé.

Tableau 2. Caractérisation générale des sites

Village	Population enquêtée	Système de culture			Présence d'un groupe important de PST
		Palmier, hévéa, manioc	Café, cacao	Ananas	
Tchintchébé	PF abouré & PST	++	-	++	++
Wogninkro	PF abouré & PST	++	+	+	+
Adosso	PF abouré	++	-	-	+
Djimini	PF baoulé & PST	++	-	++	++
Kongodjan	PF sénoufo	++	-	++	-
Petit-Paris	PF abouré	++	-	+	+
Amangare	PF abouré	++	-	+	-
Nzikro	PF baoulé & PST	++	-	-	+
Ayénouan	PF baoulé, PF sénoufo & PST	++	++	-	+
Kohourou	PF sénoufo	++	++	-	-

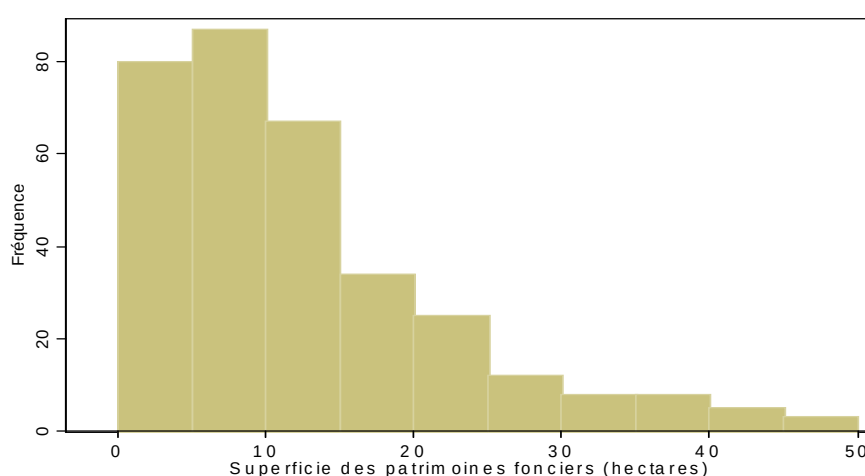
II. DISTRIBUTION FONCIERE ET OCCUPATION DU SOL

Cette section se limitera à brosser un tableau à grands traits de l'appropriation foncière en tant que “donnée” pour notre étude des pratiques contractuelles agraires, sans entrer dans les déterminants des différences observées selon les villages ou les groupes ethniques.

1. Distribution foncière

La superficie par patrimoine foncier varie de 1 à 50 ha, avec une moyenne de 11,9 ha (écart-type 9,8).

Figure 2. Répartition des patrimoines fonciers selon leur superficie, ensemble de l'échantillon



En moyenne, les patrimoines fonciers couvrent 7,8 ha pour les Baoulé, 12,3 pour les Abouré et 15,3 pour les Sénoufo, avec une forte variabilité dans chaque groupe.

Tableau 3. Superficie moyenne par ethnie, tous sites confondus (ha)

Ethnie	Superficie moyenne	Ecart-type	Ecart-type standardisé*	Mini-Maxi
Baoulé	7,80	6,20	79,5 %	1-38
Abouré	12,30	9,40	75,9 %	2-50
Sénoufo	15,30	11,40	74,5 %	1-49

* L'écart-type standardisé détermine la distribution de l'inégalité des dotations foncières autour de la moyenne. Dans le cas présent, il montre une même distribution de cette inégalité selon les groupes, une fois neutralisées les différences de moyennes dans les superficies.

Les superficies par village sont variables, avec évidemment une relation avec l'ethnie des groupes familiaux concernés, puisqu'il s'agissait d'un critère de choix des villages. On observe une forte variabilité intervillages pour une même ethnie : les patrimoines sénoufo sont réduits à Kongodjan et beaucoup plus importants à Kohourou ; la différence est également nette entre les patrimoines moyens abouré de Tchintchébé et ceux de Petit-Paris ou Adosso (tableau 4).

L'analyse des modalités d'appropriation fait apparaître la faible importance du marché foncier (7 % des superficies ont été achetées) et de l'accès à la terre par défrichement de forêt (10,2 % des

superficies)¹⁵, comparativement aux donations entre vifs (26 %) et surtout à l'héritage (près de 60 %). L'importance qu'a pu revêtir le marché foncier est cependant sous-évaluée, des parcelles reçues en héritage ou en donation pouvant avoir été antérieurement achetées (tableau 5).

Tableau 4. Superficie moyenne des patrimoines fonciers, par village (ha)

Village (population enquêtée)	Superficie totale PF enquêtés (nombre PF)	Superficie moyenne	Superficie moyenne par adulte résident du groupe familial	Ecart-type superficie moyenne / PF	Ecart-type standardisé* superficie moyenne / PF	Minimum (ha) superficie / PF	Maximum (ha) superficie / PF
Tchintchébé (Abouré)	218,50 (12)	18,20	12,10	12,70	69,6 %	4	50,00
Amangare (Abouré)	250,50 (17)	14,70	6,80	10,30	69,9 %	4	42,00
Wogninkro (Abouré)	379,50 (29)	13,10	7,30	10,00	76,7 %	2	44,00
Petit-Paris (Abouré)	165,50 (17)	9,70	5,30	7,30	75,2 %	2	25,00
Adosso (Abouré)	280,00 (30)	9,30	4,70	6,00	64,1 %	2	23,00
Djimini (Baoulé)	293,50 (41)	7,20	3,00	5,60	78,8 %	1	21,17
Nzikro (Baoulé)	421,00 (45)	9,40	4,50	7,40	79,2 %	2	38,00
Ayénouan	586,50 (62)	9,50	6,10	10,00	106,0 %	1	47,50
dont Baoulé	123,10 (22)	5,90	2,80	3,30	56,7 %	2	12,50
dont Sénoufo	463,40 (40)	11,40	9,10	11,80	103,8 %	1	47,50
Kohourou (Sénoufo)	1 214,10 (61)	19,90	8,40	10,10	51,0 %	4	49,00
Kongodjan (Sénoufo)	108,00 (15)	7,20	3,50	5,80	81,1 %	1	19,00
Total	3 917,90 (329)	11,90	5,90	9,80	96,7 %	1	50,00

* L'écart-type standardisé montre une distribution maximale des inégalités dans les dotations foncières à Ayénouan et minimale à Kohourou.

Tableau 5. Origine de l'appropriation foncière (tous villages)

	Superficie (ha)	%
Héritage	2 223,50	56,8 %
Donation	1 017,90	26,0 %
Défrichement	400,10	10,2 %
Achat	275,70	7,0 %
Total	3 917,10	100 %

La donation est particulièrement pratiquée chez les Abouré. Les achats et l'accès à la terre par défrichement concernent davantage les Sénoufo (en particulier à Ayénouan pour les achats et Kohourou pour les défrichements).

Tableau 6. Structure de l'origine de l'appropriation foncière selon les groupes ethniques (% des superficies possédées)

	Baoulé	Abouré	Sénoufo
Héritage	82,8 %	32,8 %	61,8 %
Donation	11,4 %	57,6 %	9,9 %
Défrichement	0,0 %	7,0 %	17,4 %
Achat	5,7 %	2,7 %	10,8 %
Total	100 %	100 %	100 %

Sur l'ensemble des 329 patrimoines fonciers, 27 (8 %) sont possédés par des femmes (16 abouré, 6 baoulé et 5 sénoufo), avec une superficie moyenne de 7,4 ha, contre 12,5 pour les hommes.

Par ailleurs, 62 patrimoines (18,7 %) sont possédés par des non-résidents¹⁶, avec une superficie moyenne de 8,3 ha contre 12,9 pour les résidents. Près de 30 % des patrimoines fonciers baoulé et abouré sont contrôlés par des non-résidents ; c'est par contre le cas d'un seul patrimoine sénoufo.

¹⁵ Ce qui est à mettre en rapport avec l'ancienneté du développement de l'économie de plantation villageoise, comparativement à d'autres régions de la zone forestière ivoirienne.

Tableau 7. Résidence des propriétaires fonciers selon l'origine ethnique (nombre de propriétaires)

	Résidents	Non-résidents	Total
Baoulé	76 (72,4 %)	29 (27,6 %)	105 (100 %)
Abouré	76 (70,4 %)	32 (29,6 %)	108 (100 %)
Sénoufo	115 (99,1 %)	1 (0,9%)	116 (100 %)
Total	268 (81,1 %)	62 (18,7 %)	329 (100 %)

La moitié des non-résidents ont (25¹⁷, 41,7 %) ou ont eu (7¹⁸, 11,7 %) une activité urbaine, mais on compte peu de cadres. On compte également des planteurs installés dans d'autres villages de la région ou plus largement de la zone forestière (11, 18,3 %), ou encore des individus sans autre activité et qui ne sont pas formellement retraités (17, 28,3 %).

2. Occupation du sol

L'occupation du sol au niveau de l'ensemble des patrimoines fonciers¹⁹ témoigne de la reconversion de l'économie de plantation villageoise dans cette région : les cultures "traditionnelles" (caféier et cacaoyer) ne représentent plus que 17,5 % des superficies possédées, contre 41,5 % pour les cultures arborées de substitution (essentiellement palmier à huile et hévéa).

Tableau 8. Occupation du sol, tous villages confondus (hectares)

		Hors association	Association pérennes-cultures vivrières	Association pérenne-ananas	Total
Cultures pérennes	Caféier, cacaoyer	687,00	6,00	0,00	693,00
	Palmier à huile	778,30	42,70	9,00	830,00
	Hévéa	554,30	175,80	43,70	773,80
	Autres cultures arborées (cocotier, fruitiers)	21,50	1,75	0,20	23,50
	Total	2 038,10	226,25	53,00	2319,70
Ananas		58,10	-	-	(111,10*)
Cultures vivrières		467,00	-	-	(719,50*)
Jachères et vieilles plantations abandonnées					1 072,30
Superficie totale des patrimoines fonciers enquêtés					3 917,90

* Somme des superficies hors association avec des cultures pérennes et en association à des cultures pérennes.

Les associations de plantations pérennes (hévéa et palmier à huile) avec des cultures vivrières (igname, patate douce, maïs, manioc) correspondent à une complantation réalisée les premières années de la plantation pérenne, avant que la croissance des plants n'empêche une telle association culturale (au plus 4 ans pour le palmier et 5 ans pour l'hévéa, certains planteurs cessant toute association après 3 ans)²⁰. Les nouvelles plantations arborées conduites en cultures pures restent l'exception.

¹⁶ Le nombre de ces derniers est vraisemblablement sous-estimé, puisque lors des enquêtes, les détenteurs de terre non-résidents ne pouvaient être identifiés que lorsque des membres de leur famille résidaient sur place. Seules les données de Djimini et Kongodjan ne souffrent pas d'un tel biais potentiel, du fait des enquêtes exhaustives menées antérieurement à la présente étude.

¹⁷ Employés du secteur privé (13), fonctionnaires (sans précision sur l'emploi) (2), enseignants du primaire ou du secondaire, officier (5), artisans ou commerçants (5).

¹⁸ Formellement retraités (fonctionnaires, sans précision sur l'emploi), employés, médecin.

¹⁹ Quel que soit le mode de faire-valoir de la terre possédée (en incluant donc les cessions en FVI), sans inclure les superficies prises en FVI par des membres des groupes familiaux possédant de la terre.

²⁰ Dans les années 1980, Palminindustrie et la SAPH, qui avaient introduit les cultures du palmier à huile et de l'hévéa en milieu villageois dans le cadre d'une agriculture contractuelle, interdisaient les associations de cultures vivrières ou de l'ananas dans de jeunes plantations (Colin, 1990).

La reconversion en plantations de palmier à huile remonte, selon les villages, des années 1960 aux années 1980²¹. Le développement de la culture de l'hévéa a été plus tardif (années 1980-1990) et plus lent, mais depuis quelques années, la "dynamique hévéa" est marquée sur tous les sites – après parfois l'abattage d'une palmeraie en fin d'exploitation ; 55 % des superficies plantées l'ont été durant ces cinq dernières années, contre 18 % pour le palmier et 1 % pour le caféier ou le cacaoyer.

Tableau 9. Superficies en cultures pérennes selon l'époque de la plantation (ha)

	Antérieur à 1993	1993-1997	1998-2002	2003-2007
Caféier, cacaoyer	648,50	27,50	10,00	7,00
Palmier	243,00	216,50	223,75	146,75
Hévéa	154,25	72,00	122,75	424,75

L'importance relative des cultures arborées varie peu selon les villages : de l'ordre de 50 à 70 % des superficies possédées par les groupes familiaux enquêtés, à l'exception de Djimini et Kongodjan où elle est plus faible. Le processus de reconversion qui caractérise la région est plus ou moins avancé selon les sites, du fait de la chronologie de la création initiale des caféières et cacaoyères. On rencontre ainsi encore des caféières et des cacaoyères sur certains terroirs villages (Ayénouan et Kohourou en particulier). Selon les sites, la place de l'hévéa et du palmier est plus ou moins structurante).

Tableau 10. Principales cultures, en % de la superficie totale des patrimoines fonciers enquêtés

	Caféier, cacaoyer*	Palmier*	Hévéa*	Total cultures arborées	Ananas**	Manioc**
Djimini	0,0 %	14,3 %	5,4 %	19,7 %	10,6 %	21,9 %
Kongodjan	0,0 %	29,2 %	6,5 %	35,7 %	8,7 %	38,2 %
Petit-Paris	0,0 %	36,7 %	15,7 %	52,4 %	0,6 %	11,3 %
Amangare	0,0 %	21,9 %	36,7 %	58,6 %	1,4 %	7,8 %
Tchintchébé	2,5 %	25,4 %	35,7 %	63,6 %	2,3 %	6,2 %
Adosso	2,6 %	27,0 %	32,3 %	61,9 %	0,7 %	5,4 %
Nzikro	4,5 %	6,7 %	49,4 %	60,6 %	0,0 %	11,5 %
Wogninkro	16,6 %	28,1 %	23,5 %	68,2 %	0,8 %	7,5 %
Ayenouan	28,4 %	36,5 %	4,3 %	69,2 %	0,5 %	17,2 %
Kohourou	34,1 %	11,2 %	11,8 %	57,1 %	0 %	6,2 %

* Y compris de jeunes plantations en association avec l'ananas ou des cultures vivrière ; ** hors association à des cultures pérennes (cf. données en valeurs absolues en annexe 3, tableau A1).

La culture de l'ananas est présente sur tous les sites, à l'exception de Nzikro et Kohourou. Relativement aux patrimoines enquêtés, elle ne revêt cependant une importance notable qu'à Djimini et Kongodjan. Elle est également largement pratiquée par des tenanciers-producteurs sans terre à Tchintchébé (cf. *infra*)²².

La culture vivrière nettement dominante est le manioc, utilisé depuis longtemps dans l'alimentation locale mais maintenant produit en grande quantité à des fins de commercialisation. On trouve cette dynamique de la production du manioc dans tous les villages enquêtés, mais elle est particulièrement notable à Djimini et Kongodjan, du fait de la reconversion récente à la culture du manioc de nombreux petits planteurs d'ananas frappés par la crise qui affecte cette culture.

²¹ Des replantations de palmeraies ont d'ores et déjà été réalisées sur certains sites, une plantation ayant une durée d'exploitation de l'ordre de 20 ans.

²² A Djimini et Tchintchébé, l'importance de la culture de l'ananas telle qu'elle peut être saisie à travers l'occupation du sol des patrimoines fonciers enquêtés (y compris des parcelles cédées en FVI) est à l'évidence sous-estimée. A Djimini, cela vient du fait que d'autres groupes ethniques que les Baoulé (en particulier les Abouré) cèdent largement sur le marché du FVI ; à Tchintchébé, il est certain que le nombre de détenteurs abouré non-résidents de patrimoines fonciers (qui tendent à céder davantage en FVI) est sous-estimé (cf. *infra*).

III. L'IMPORTANCE DES PRATIQUES DE FAIRE-VALOIR INDIRECT

Cette section présente de façon descriptive l'importance des pratiques de FVI sur les sites enquêtés. Des éléments d'interprétation seront proposés dans la suite du texte.

Du fait de la constitution de l'échantillon, les données relatives aux groupes familiaux possédant de la terre et aux PST ne peuvent pas être agrégées ou considérées comme strictement complémentaires au niveau de chacun des villages : des PST n'ont pas été enquêtés dans tous les villages, et lorsque cela a été le cas, le nombre de personnes enquêtées n'a pas été déterminé de façon à respecter leur poids réel – inconnu – dans l'économie agricole locale.

1. La cession en faire-valoir indirect

La cession en FVI porte sur 10 % de la superficie des patrimoines fonciers enquêtés. Près d'un patrimoine foncier sur deux et une parcelle de culture sur quatre sont concernés. L'importance relative de la cession en FVI varie fortement selon les sites : de 33 % de la superficie et 90 % des patrimoines à Djimini, à 2 % de la superficie et 20 % des patrimoines à Kohourou.

Tableau 11. Importance de la cession en FVI selon les villages (groupes familiaux possédant de la terre, prêts "gratuits" inclus)

	Superficie			Patrimoines			Parcelles		
	possédée totale	cédée en FVI	%	total	PF concernés	%	total	cédées	%
Djimini	293,50	95,80	32,6 %	41	37	90,2 %	335	153	45,7 %
Tchintchébé	218,50	17,50	8,0 %	12	5	41,7 %	66	10	15,2 %
Petit-Paris	165,50	23,70	14,4 %	17	11	64,7 %	89	20	22,5 %
Amangare	250,50	39,30	15,7 %	17	12	70,6 %	119	40	33,6 %
Nzikro	421,00	82,00	19,5 %	45	30	66,7 %	260	84	32,3 %
Ayénouan	586,50	46,00	7,8 %	62	24	38,7 %	284	40	14,1 %
dont Baoulé	129,75	28,50	22,0 %	22	15	68,2 %	121	30	24,8 %
dont Sénoufo	456,75	17,50	3,8 %	40	9	22,5 %	163	10	6,1 %
Wogninkro	379,50	14,50	3,8 %	29	8	27,6 %	128	13	10,2 %
Adosso	280,00	40,80	14,6 %	30	15	50,0 %	150	32	21,3 %
Kohourou	1 214,10	26,80	2,2 %	61	13	21,3 %	401	23	5,7 %
Kongodjan	108,00	9,30	8,6 %	15	3	20,0 %	72	7	9,7 %
Total	3 917,20	395,60	10,1 %	329	158	48,0 %	1 904	422	22,2 %

Relativement aux seuls patrimoines fonciers concernés par la cession en FVI, après donc exclusion des non-cédants, la superficie cédée en FVI varie de 9 % de la superficie possédée (Kohourou) à 35 % (Djimini). En moyenne, chacun des 186 individus (chefs de famille ou dépendants familiaux) cède 2 ha en FVI (tableau A2, annexe 3).

L'importance relative de la superficie cédée en FVI décroît sensiblement avec la superficie du patrimoine foncier²³. En d'autres termes, la situation étudiée ne renvoie en rien à une agriculture de tenure caractérisée par une gestion rentière de la terre par de grands propriétaires fonciers (Badouin, 1979).

²³ Par contre, l'importance, en valeur absolue, des superficies cédées en FVI tend à augmenter significativement avec la superficie du patrimoine foncier (cf. section 7.4.).

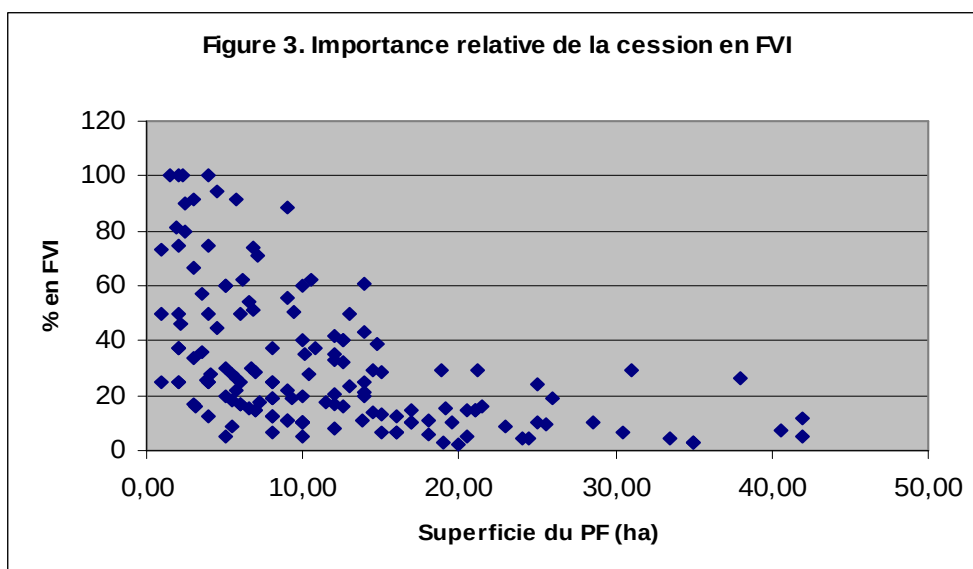


Tableau 12. Importance relative de la cession en FVI (% du patrimoine foncier; prêts “gratuit” exclus)

% superficie cédée en FVI	Nombre de PF	Superficie moyenne des PF (ha)
3 - 20 %	68 (45,9 %)	15,83
+ 20 - 40 %	43 (29,0 %)	10,24
+ 40 - 60 %	17 (11,5 %)	6,70
+ 60 - 80 %	10 (6,8 %)	5,71
+ 80 - 100 %	10 (6,8 %)	3,64
Total	148 (100 %)	11,65

PF : patrimoine foncier

2. La prise en faire-valoir indirect

La prise en FVI concerne aussi bien des producteurs sans terre (PST) que des membres de groupes familiaux possédant de la terre.

2.1 Prise en faire-valoir indirect par des membres de groupes familiaux possédant de la terre

La prise en FVI par des membres de groupes familiaux qui possèdent de la terre²⁴ représente l'équivalent de 3 % des superficies possédées par ces groupes ; 20 % des propriétaires prennent en FVI ou ont des dépendants familiaux qui prennent en FVI, avec une moyenne d'un hectare par preneur. Kongodjan se démarque sensiblement en termes de superficie (42 %) et de nombre d'acteurs impliqués (relevant de près d'un patrimoine foncier sur deux). La prise en FVI concerne également un nombre non négligeable de propriétaires ou de leurs dépendants familiaux à Nzikro, Kohourou et Ayénouan (de l'ordre de 20 à 30 % des patrimoines sont concernés), mais avec une moindre importance relative en termes de superficies.

²⁴ Nous verrons qu'il peut y avoir simultanément prise et cession en FVI pour un même patrimoine, voire par un même individu.

**Tableau 13. Importance de la prise en FVI selon les villages
(groupes familiaux possédant de la terre, prêt “gratuit” inclus)**

	Superficie			Patrimoines			Parcelles		
	Possédée totale	Prise en FVI	%	Total	PF concernés	%	Possédées	Prises en FVI	%
Djimini	293,50	3,80	1,3 %	41	3	7,3 %	335	13	3,9 %
Tchintchébé	218,50	0,00	0,0 %	12	0	0,0 %	66	0	0,0 %
Petit-Paris	165,50	0,50	0,3 %	17	1	5,9 %	89	1	1,1 %
Amangare	250,50	0,50	0,2 %	17	1	5,9 %	119	1	0,8 %
Nzikro	421,00	14,30	3,4 %	45	14	31,1 %	260	25	9,6 %
Ayénouan	586,50	16,30	2,8 %	62	15	24,2 %	284	16	5,6 %
<i>dont Baoulé</i>	129,75	4,80	3,7 %	22	7	31,8 %	121	7	5,8 %
<i>dont Sénoufo</i>	456,75	11,50	2,5 %	40	8	20,0 %	163	9	5,5 %
Wogninkro	379,50	7,50	2,0 %	29	4	13,8 %	128	7	5,5 %
Adosso	280,00	2,50	0,9 %	30	2	6,7 %	150	4	2,7 %
Kohourou	1 214,10	36,30	3,0 %	61	19	31,1 %	401	36	9,0 %
Kongodjan	108,00	45,00	41,7 %	15	7	46,7 %	72	29	40,3 %
Total	3 917,20	126,50	3,2 %	329	66	20,1 %	1 904	130	6,8 %

PF : patrimoine foncier (voir annexe 3, tableau A3, les données relatives aux seuls PF concernés par la prise en FVI)

Relativement aux seuls groupes familiaux possédant de la terre et concernés par la prise en FVI (tableau A3, annexe 3), cette dernière apparaît particulièrement structurante à Kongodjan : les superficies prises correspondent en moyenne à 70 % de la superficie possédée par les patrimoines concernés.

La demande en FVI émanant des membres de groupes familiaux possédant de la terre reste cependant globalement faible, la demande sur ce marché émanant essentiellement des PST.

2.2 Prise en faire-valoir indirect par des producteurs sans terre

En moyenne, chaque PST burkinabè prend 2,2 ha en FVI (2,5 ha en intégrant les superficies prises parfois par leurs épouses, frères ou enfants) – donc plus du double des superficies prises en FVI par les membres de groupes familiaux possédant de la terre.

Tableau 14. Importance de la prise en FVI par les PST (prêts “gratuits” inclus)

	Superficie (ha)	Nombre parcelles	Données par ménage		Données par individu prenant en FVI	
			nombre	Sup. moyenne (ha)	nombre	sup. moyenne (ha)
Djimini	184,90	301	75	2,50	75	2,50
Tchintchébé	178,00	153	74	2,40	89	2,00
Nzikro	21,30	17	8	2,60	12	1,80
Ayénouan	11,50	11	11	1,00	11	1,00
Wogninkro	17,00	22	10	1,70	13	1,30
Total	449,20	504	178	2,50	200	2,20

IV. LES ARRANGEMENTS INSTITUTIONNELS

1. Les contrats pratiqués

Les arrangements pratiqués relèvent de trois grands types de rapports contractuels : la location, qui domine (58,5 % des superficies en FVI), le métayage (au sens d'accès à la terre contre un pourcentage de la production) (23,8 %) et des arrangements qui correspondent à des échanges terre-travail – sauf exception, il s'agit du prêt, pour une production vivrière ou un cycle d'ananas, d'une parcelle destinée à être plantée en hévéa ou palmier ou qui vient d'être plantée en hévéa ou en palmier (12,6 %). Tous ces arrangements, y compris la location et le métayage, sont susceptibles d'être pratiqués pour les cultures du manioc ou de l'ananas sur des parcelles occupées par de jeunes plantations d'hévéa ou de palmier à huile. A ces trois types de contrats agraires analysables en termes de "marché du FVI", il faut ajouter le prêt sans condition spécifique, pour la durée d'un cycle de culture ou à durée non déterminée (5,1 %)²⁵.

La location concerne aussi bien la culture de l'ananas que celle du manioc. Le métayage à la moitié (contrat d'*abougnon*) porte presque exclusivement sur le manioc (parfois associé à d'autres cultures vivrières). Le prêt ou l'emprunt contre l'entretien de jeunes plantations pérennes concerne aussi bien l'ananas, le manioc, que d'autres cultures vivrières. Le prêt sans condition explicite porte essentiellement sur le manioc (parfois associé à d'autres cultures vivrières).

Tableau 15. Arrangements institutionnels et cultures

		Superficie (ha)	%
Location	Ananas	303,60	56,0 %
	Manioc	228,20	42,1 %
	Autres CV*	10,20	1,2 %
	Total	542,00	100,0 %
Métayage (abougnon)	Ananas	11,50	5,2 %
	Manioc	202,90	92,2 %
	Autres CV*	5,70	2,6 %
	Total	220,10	100,0 %
Echange terre- travail	Ananas	54,55	46,7 %
	Manioc	41,10	35,2 %
	Autres CV*	21,05	18,1 %
	Total	116,70	100,00%
Prêt/emprunt 'gratuit'	Ananas	0,25	0,5 %
	Manioc	41,45	88,1 %
	Autres CV*	5,35	11,4 %
	Total	47,05	100,0 %

*Autres cultures vivrières : igname, patate douce, maïs, maraîchage (cf. données détaillées tableau A4, annexe 3)

Tous arrangements institutionnels confondus, la superficie moyenne par parcelle prise ou cédée est d'un hectare. La superficie moyenne par contrat relatif à la production d'ananas est toujours supérieure du double au triple à celle des contrats pour la production de manioc :

²⁵ Dans cette section, la caractérisation des pratiques de FVI est proposée en agréant les données collectées dans les groupes familiaux possédant de la terre (cession en prise en FVI) et chez les PST, après déduction, dans le groupe des PST, de 59 parcelles qui avaient été saisies à la fois chez le cédant et chez le preneur (les données décomposées sont présentées en annexe).

Tableau 16. Superficie moyenne par parcelle selon la culture et l'arrangement institutionnel

	Ananas	Manioc
Location	1,2 ha	0,5 ha
Abougnon	1,4 ha	0,6 ha
Echange terre/travail	1,7 ha	0,5 ha
Prêt/emprunt "gratuit"	0,3 ha	0,4 ha

Pour les données détaillées intégrant les autres cultures vivrières, cf. tableau A5, annexe 3.

La location domine nettement (plus de 60 % des superficies) à Djimini, Tchintchébé, Petit-Paris, Wogninkro, Adosso et Kongodjan. Le poids relatif du métayage est plus sensible à Amangare, Nzikro et Ayénouan. L'échange terre/travail concerne Tchintchébé, Amangare, Nzikro et Kohourou. Le prêt gratuit ne revêt une importance sensible qu'à Kohourou.

Tableau 17. Importance relative des différents arrangements institutionnels selon les villages (superficies)

	Location	Métayage	Echange terre/travail	Prêt sans condition explicite	Total	Superficie totale (ha)
Djimini	76,0 %	19,1 %	3,1 %	1,8 %	100 %	315,00
Tchintchébé	70,3 %	6,9 %	21,5 %	1,3 %	100 %	195,50
Petit-Paris	74,1 %	16,5 %	4,1 %	5,3 %	100 %	24,30
Amangare	38,9 %	25,1 %	30,9 %	5,0 %	100 %	39,80
Nzikro	16,2 %	52,1 %	30,1 %	1,5 %	100 %	117,10
Ayénouan	48,1 %	38,3 %	5,4 %	8,1 %	100 %	73,80
Wogninkro	60,0 %	33,8 %	2,5 %	3,8 %	100 %	40,00
Adosso	76,9 %	20,8 %	2,3 %	0,0 %	100 %	43,30
Kohourou	27,0 %	11,1 %	21,4 %	40,5 %	100 %	63,00
Kongodjan	63,5 %	35 %	0 %	1,5 %	100 %	54,30

(voir annexe 3, tableau A6, les données en valeurs absolues, superficies et nombre de parcelles)

Tous arrangements contractuels confondus, 29 % des parcelles en FVI et 32 % des superficies en FVI correspondent à des parcelles nouvellement plantées en palmier et surtout en hévéa. Nous reviendrons sur ce constat.

1.1 La location

Les conditions d'apparition de la location

La location concerne avant tout les cultures de l'ananas et du manioc. A Djimini, Kongodjan, Petit-Paris, Amangare ou Tchintchébé, les locations de terre ont été initiées vers le milieu des années 1960, avec l'introduction de la culture de l'ananas de conserve en plantations villageoises par la SALCI puis la SOCABO. Cette introduction conduisit à une augmentation de la demande en terre, la culture étant pratiquée pour partie par des migrants sans terre, et donna la possibilité matérielle au preneur d'acquitter un fermage, l'ananas – culture de rapport et non d'autoconsommation – assurant un revenu relativement élevé à l'hectare. A l'origine, l'apparition d'une rente foncière a été ainsi induite plus par la nature marchande de la culture de l'ananas (*"Il y avait de l'argent dedans, il fallait qu'on en profite"*) que par une pression foncière croissante. Dans un premier temps, les parcelles destinées aux cultures vivrières ont continué à être provisoirement cédées dans ces villages à titre de prêt. La monétarisation du rapport foncier a concerné ultérieurement ces parcelles, lorsque la demande a encore augmenté avec l'afflux de migrants. L'introduction de la culture de l'ananas a ainsi impulsé une évolution d'un accès temporaire à la terre à travers les prêts opérés sur la base du principe d'économie morale (Scott, 1976) (*"Tout individu a le droit d'avoir accès aux ressources nécessaires à sa subsistance"*), à un accès à la terre relevant d'une relation foncière utilitariste. Ce développement de la location pour la culture de l'ananas de conserve est à mettre en relation avec l'existence d'une offre potentielle, le vieillissement des plantations caféières et cacaoyères faisant apparaître des disponibilités foncières.

Initialement, la production d'ananas de conserve était réalisée sur des parcelles individuelles disséminées sur le terroir villageois. A partir de 1977, afin de réduire les difficultés d'accès à la terre et d'optimiser l'organisation de la production, la SODEFEL organise les planteurs en groupements à vocation coopérative (GVC) et introduit un système de location à double niveau : le GVC loue des terrains aux propriétaires fonciers, par blocs de plusieurs hectares, avec des baux de 20 ans ; à chaque campagne, les coopérateurs ont accès à une petite parcelle pour la durée d'une sole. Ce type de location disparaît en 1985, avec l'effondrement total de la production d'ananas de conserve dans la région. Le développement de la production d'ananas pour l'exportation sous la forme de fruits frais assure alors le relais et se traduit, jusqu'à la crise de ces dernières années, par une forte augmentation des superficies cultivées – essentiellement sur des parcelles louées par des migrants burkinabè.

Dans les autres villages enquêtés où la culture de l'ananas est pratiquée (Adosso, Wogninkro, Nzikro) l'émergence de la location a été plus tardive, à la fin des années 1980. Elle est également à mettre en rapport avec l'introduction de cette culture (pour l'exportation), ici encore essentiellement par des tenanciers burkinabè. On note dans ces villages le même glissement ultérieur de la location de l'ananas au manioc, à la fin des années 1990, ainsi que le rôle joué par la perception sociale et culturelle de l'usage fait de la terre : subvenir à ses besoins de base ou générer du profit.

“Avant, il y a longtemps, tu peux trouver terrain gratuit pour planter manioc pour manger. Mais maintenant, tout le monde plante pour vendre. Quelqu'un ne va pas te donner son terrain cadeau et puis tu vas gagner de l'argent. Forcé tu vas louer” (enquête burkinabè).

On aura noté que dans les cas des sites qui viennent d'être évoqués, l'émergence de la location précède celle du métayage en tant que rapport foncier, ce qui infirme l'idée d'un passage du métayage à la location avancée généralement dans les analyses évolutionnistes.

A Ayénouan, le marché du FVI (location et abougnon) émerge dans les années 1990, avec la reconversion de vieilles caféières ou cacaoyères en plantations de palmier à huile, puis d'hévéa, et le développement de la culture du manioc destiné à la vente. Les autochtones agni commencent alors à céder des terrains sous la forme de prêt pour des cultures vivrières, puis, dans certains cas, avec des contrats de location ou de métayage, dans la perspective de complanter les cultures pérennes ou d'entretenir ainsi leurs jeunes plantations.

“Avant, on ne connaissait pas location et abougnon car le manioc pour le commerce n'existait pas. On empruntait simplement des terres aux gens pour manger” (enquête, Ayénouan).

A Kohourou, le marché locatif reste embryonnaire, ce qui est mis en rapport par les acteurs avec les fortes disponibilités foncières (“Vraiment il y a assez de terre ici, il n'y a pas beaucoup de location”), mais il faut aussi rappeler l'absence, dans ce village, d'un groupe important de PST. Les rares locations apparaissent sur le terroir à la même époque qu'à Ayénouan, ici aussi avec la reconversion de certaines vieilles caféières ou cacaoyères en plantations de palmier à huile, puis d'hévéa, mais sans que la culture du manioc ne contribue à cette dynamique (absence d'une forte production destinée au marché, du fait de l'enclavement relatif du village et de la pauvreté des sols, selon les enquêtés).

“Nous n'avons pas l'habitude de donner en location de la terre aux gens du village. Mais celui à qui j'ai donné cette année a de la terre mais il a tout planté en café. Comme la parcelle est sur une côte et que nous voulions faire de l'hévéa, on lui a donné le coin pour qu'il nettoie et fasse son manioc. Quand il a fait nous avons planté notre hévéa. Il quittera le coin quand il ne sera plus possible de faire du manioc sous les hévéas” (enquête, Kohourou).

Durée des contrats

Les locations des parcelles destinées à des cultures vivrières ou à l'ananas sont généralement conclues pour la durée d'un cycle de culture : une année pour le manioc²⁶, deux ans et demi à trois

²⁶ Une culture de premier cycle (igname, maïs ou patate douce) est donc exclue, sauf accord explicite du propriétaire, interprété alors comme une faveur.

ans pour l'ananas (production des fruits, puis production des rejets²⁷). La pratique la plus courante est de laisser le locataire récolter trois fois ses rejets. De rares propriétaires imposent cependant une location de date à date, sur deux ans et demi ou sur trois ans. Quelques locations sont envisagées d'emblée pour plusieurs cycles – comme par exemple des locations pour trois cycles successifs d'ananas, considérées par les acteurs intéressés comme correspondant à neuf années. A Ayénouan, les contrats pour la culture du manioc sont parfois conclus pour deux ans (deux cycles successifs).

Conditions de paiement de la rente

La rente est toujours payée en espèces dès l'accord passé. On n'a pas trouvé, dans la région d'étude, de pratiques de versement de rente fixe en nature, versée donc après la récolte, comme cela se pratique dans d'autres régions de Côte d'Ivoire, en particulier pour la culture du riz, avec la fourniture d'un nombre donné de sacs de paddy par hectare²⁸ (Colin, 2008b).

Dans les cas de location sur plusieurs cycles envisagée d'emblée, le paiement correspond au coût de la location pour la totalité de la période du contrat. Il arrive cependant que dans le courant d'un contrat, le propriétaire sollicite le locataire pour une prolongation d'un cycle, avec alors le versement du montant correspondant.

A Tchintchébé – nous n'avons pas noté ce type de pratique sur d'autres sites – de nombreux PST louent une parcelle qu'ils utilisent pour la majeure partie pour produire de l'ananas, tout en réservant une portion pour des cultures vivrières sur laquelle ils pratiquent ainsi deux cycles successifs, la restitution de la parcelle étant "calée" sur la fin de la récolte des rejets d'ananas.

Le principe des 12 mois comme échéance pour une location pour la culture du manioc est exprimé plus explicitement sur certains sites (Ayénouan, Amangare) que sur d'autres, comme l'illustrent les extraits d'entretiens suivants : *"Si mon locataire tarde à récolter son manioc après les 12 mois, je vais lui dire que je veux ma terre"* (enquête, Ayénouan), *"Ici, si les 1 an et 2 mois passent, le locataire doit renégocier la date de récolte avec le propriétaire"* (enquête, Amangare) ou encore cette expérience d'un tenancier : *"Lorsque les 12 mois étaient passés alors que je n'avais pas trouvé d'acheteur [pour la production], le propriétaire m'a dit de payer le reste de jours ajoutés, j'ai payé"*.

Montant de la rente locative

Le montant de la rente locative est en moyenne de 70 000 FCFA par hectare. Il varie selon les cultures, pour un même village. Ainsi, à Djimini ou Tchintchébé, seuls sites où le nombre de contrats permet la comparaison, la location pour une culture d'ananas est de 30 à 40 % plus élevée que pour une culture de manioc.

Le montant moyen de la location pour une même culture varie également selon les villages, de 40 000 à 90 000 F/ha pour le manioc, de 35 000 à 100 000 F/ha pour l'ananas (tableau 18).

²⁷ La plantation s'effectue à partir des rejets produits par la plante après la récolte du fruit.

²⁸ Dans d'autres régions, la rente peut par ailleurs donner lieu à une combinaison de versements en espèces et en nature. Ainsi à Kpouèbo (sous-préfecture de Toumodi), elle est déterminée en espèces sur la base d'un standard par hectare (20 000 F/ha), mais la convention locale veut que le preneur fournisse, en sus du bangui consommé au moment de la conclusion du contrat avec le cédant et les témoins, le *baka* (littéralement bouillie de riz ou de mil), correspondant à un "cadeau" de 10 à 20 kg de riz paddy, voire plus (sans indexation mécanique du montant du *baka* à la superficie de la parcelle).

Tableau 18. Valeur locative par hectare (chiffres arrondis), selon le village et la culture

	Ananas*		Manioc*		Moyenne toutes cultures	
	Montant	Nombre de contrats	Montant	Nombre de contrats	Montant	nombre de contrats
Djimini	91 000	167	65 000	83	82 000	250
Tchintchébé	53 000	58	41 000	34	4 000	92
Petit-Paris	67 000	3	61 000	11	63 000	14
Amangare	75 000	4	75 000	7	75 000	11
Nzikro	35 000	1	40 000	14	40 000	15
Ayénouan	75 000	2	49 000	25	50 000	27
Wogninkro	100 000	4	90 000	20	91 000	24
Adosso	48 000	6	55 000	18	52 000	24
Kohourou	0	0	39 000	10	36 000	10
Kongodjan	95 000	6	92 000	16	93 000	22
Moyenne	80 000	251	60 000	238	70 000	489

*Le nombre de contrats de location en cultures associées à de jeunes plantations pérennes est trop faible pour permettre de distinguer les locations hors et avec association. Données détaillées en annexe 3, tableau A7.

Ces données font apparaître un niveau de rente locative relativement élevé au regard d'autres sites de la zone forestière. Selon une étude réalisée en 2008, le niveau moyen des locations était de 14 000 FCFA/ha à Doboua (département de Daloa), 17 000 FCFA/ha à Zro (Guiglo), 19 000 FCFA/ha et une quinzaine de kilogrammes de riz à Kpouèbo (Toumodi), 36 000 FCFA/ha (ou 4 sacs de riz de 50 kg) à Gnamagui (Soubré) (Colin, 2008b).

On aura noté l'absence d'indexation stricte du niveau de la rente sur la durée d'occupation du sol. Ainsi le rapport entre les valeurs de la location pour l'ananas et le manioc est de 1,4 à Djimini et 1,3 à Tchintchébé, alors que le rapport des durées d'occupation du sol (36 mois/12 mois) est de 3.

Dans les villages où la culture de l'ananas était largement pratiquée, la crise traversée par cette production n'a pas été sans effets sur le niveau de la rente locative.

A Djimini, au début des années 2000, le montant réclamé pour la location d'un hectare (100 000 FCFA/ha) ne différait pas selon la qualité des sols : la tension sur le marché du FVI était très forte du fait de la pression exercée par la demande, les locataires éprouvaient une difficulté marquée pour trouver des parcelles à louer (*"C'est difficile de trouver à louer, même avec l'argent en main"*) et toute parcelle trouvait preneur rapidement au prix de marché. Le montant de la rente ne différait pas non plus selon la culture : l'essentiel des locations concernait l'ananas (277 ha contre 16 ha pour les locations pour la culture du manioc, pour l'ensemble du terroir, Colin, 2004) et le niveau de la rente était déterminé par le jeu de l'offre et de la demande pour la culture de l'ananas : *"Si tu dis que c'est pour du manioc et que tu veux payer moins, le propriétaire trouve tout de suite un planteur d'ananas pour louer au prix normal"*. Ce type de commentaire est illustratif de l'objectif d'un propriétaire cédant en location : il s'agit moins de la valorisation de son capital foncier (puisque l'ananas occupe le sol pendant 2,5 à 3 ans et le manioc pendant un an) que de la maximisation du numéraire qu'il peut recevoir lorsque l'accord est conclu (cf. *infra*). En 2007-2008 par contre, les "standards" affichés par les acteurs diffèrent selon la culture (50 000 FCFA/ha pour le manioc, 100 000 FCF pour l'ananas), selon la qualité des sols (un terrain "fatigué" par plusieurs cycles de culture ininterrompus pourra être loué 50 000/ha pour l'ananas) ou encore si la culture est associée à l'hévéa (minoration, ici encore, de la norme : 50 000 F/ha pour l'ananas). Les rapports entre les loyers (de 1 à 2) et les durées d'occupation du sol (1 à 3) se rapprochent mais restent encore marqués.

A Petit-Paris et Amangare, *"Le temps où ananas marche fort, un hectare fait 100 000. D'autres font 120 000. Mais ça c'est avant, actuellement [2007] où je parle, ça a trop diminué parce que ananas est tombé. Tu peux trouver 40 000 un hectare"*. A Tchintchébé également, *"Le terrain est devenu moins cher"*, avec une norme par hectare passant de 100 000 F/ha pour un cycle de culture (*"En ce temps, l'ananas marche fort"*) à 40 000-50 000 FCFA, depuis 2 à 3 ans.

Les caractéristiques de la parcelle influent sur le montant de la rente. Le “standard” local sera ainsi majoré pour une parcelle occupée précédemment par une palmeraie qui vient d’être abattue, considérée comme un bon terrain (la location à Tchintchébé peut ainsi passer à 90 000 F/ha, contre 40 000 comme standard local actuel). A l’inverse, le prix peut être minoré en cas d’association avec une jeune plantation de palmier ou d’hévéa, et selon l’âge des plants (30 000 F/ha à Tchintchébé ; à Nzikro, telle parcelle plantée en hévéa est louée pour du manioc à 35 000 FCFA en 2005 et 25 000 en 2007, pour compenser les effets négatifs de la croissance des hévéas sur le manioc (voir également *supra* pour Djimini).

1.2 Métayage : le contrat d’abougnon

En Côte d’Ivoire forestière, les contrats d’*aboussan* (ou encore *abu-san* ou *busan*) et d’*abougnon* (ou encore *abunu*, *abou-dyan* ou *abou-gnan*) correspondent traditionnellement à des modes de rémunération du travail employé dans les caféières et les cacaoyères, avec un partage de la production au tiers pour l’*aboussan*²⁹, ou à la moitié (*abougnon*) sur des plantations peu productives (vieilles plantations, en particulier). Il s’agit alors d’arrangements contractuels qui renvoient sans ambiguïté à des rapports de travail, le métayer n’apportant que son travail, sans responsabilité de gestion ni pouvoir de décision, en étant rémunéré avec une partie du produit. L’*aboussan* ou l’*abougnon* assure tous les travaux d’entretien et de récolte sur une plantation de caféiers ou de cacaoyers en production (en général sur la base d’un contrat de 6 mois), avec parfois l’obligation de défricher une nouvelle parcelle de forêt pour l’implantation d’un cycle de cultures vivrières ou encore de travailler un jour par semaine pour son “patron”.

Les arrangements qui suivent sont par contre interprétés comme des dispositifs d’accès à la terre, dans la mesure où le producteur conserve la maîtrise du procès de production.

Abougnon pour la culture du manioc

Le contrat d’*abougnon* pour la culture du manioc émerge à Djimini à la fin des années 1970, puis se diffuse sur les terroirs proches (Kongodjan, Petit-Paris, Amangare) dans le courant des années 1980. Cette pratique est plus récente dans les autres villages (années 1990, voire années 2000). Trois facteurs jouent, depuis quelques années, dans la diffusion de ce contrat : la dynamique que connaît l’hévéaculture, de nombreux planteurs proposant un tel contrat en association avec leur jeune plantation ou pour préparer cette plantation ; la crise que traverse le secteur de l’ananas, qui conduit à la reconversion de PST planteurs d’ananas à la production de manioc destinée à la commercialisation ; le développement de la production de manioc destinée à la commercialisation, avec en particulier l’introduction de la variété *Yacé*.

Le contrat d’*abougnon* pour des cultures vivrières est utilisé pour d’autres cultures que le seul manioc, mais 97 % des superficies en cultures vivrières en *abougnon* sont plantées en manioc, en culture pure (81 %) ou en association avec d’autres cultures vivrières (16 %).

Tableau 19. Abougnon sur cultures vivrières : cultures concernées

		Superficie totale	Nombre de parcelles
Hors association avec des cultures pérennes	Manioc	116,40	158
	Manioc + autres cultures vivrières*	29,00	26
	Autres cultures vivrières*	4,20	7
En association avec des cultures pérennes	Manioc	46,50	50
	Manioc + autres cultures vivrières*	3,00	3
	Autres cultures vivrières*	1,50	2

* Maïs, patate douce, igname, production maraîchère

Sur l’ensemble des sites, les termes généraux de l’arrangement d’*abougnon* pour la culture du manioc sont les mêmes : le contrat est conclu pour la durée d’un cycle de culture (de l’ordre d’une

²⁹ Le terme désigne à la fois le contrat et le tenancier.

année). Le tenancier est en charge de l'ensemble du procès de production ; c'est également lui qui décide de la date de récolte et du choix de l'acheteur. Le partage par moitié³⁰ porte sur la valeur nette de la production, après déduction des débours monétaires éventuellement engagés : labour au tracteur, achat des boutures, d'herbicide ou d'engrais, rémunération et frais d'alimentation des manœuvres employés lors de la récolte. Ces dépenses sont récupérées, après la commercialisation, par l'acteur qui les a préfinancées (les dépenses sont "coupées", dans les termes locaux). Rien n'est donc "coupé" si l'abougnon n'utilise pas d'herbicide mais investit davantage de travail dans le désherbage de la parcelle, ou si la récolte est réalisée par un groupe d'entraide (seuls les débours pour l'alimentation du groupe sont alors pris en compte). Dans les faits, la réalisation d'un labour au tracteur reste exceptionnelle, comme la fertilisation. La déduction des débours concerne surtout le coût de l'herbicide et l'emploi de manœuvres pour la récolte : sur 234 parcelles en abougnon-manioc pour lesquelles nous disposons de données détaillées :

- 12 (5 %) ont été labourées (dépense "coupée" dans tous les cas),
- les boutures de manioc ont été achetées pour 5 d'entre elles (2 %) (dépense "coupée" dans tous les cas),
- 112 (48 %) ont fait l'objet de traitements herbicides (dépenses "coupées" dans 106 cas). Certains propriétaires refusent cependant de participer aux dépenses d'herbicide.

"Quand je donne abougnon à quelqu'un, c'est pour qu'il travaille. Mais si au lieu de travailler, il préfère utiliser des herbicides, ça c'est son problème car je ne peux pas accepter que les prix de ces produits soient retirés dans l'argent de la vente avant le partage" (enquête, Amangare).

- 7 (3 %) ont reçu de l'engrais ("coupe" systématique),
- 177 (76 %) d'entre elles ont été récoltées par des manœuvres, dont le coût a été déduit avant partage.

A Djimini, au début des années 1980, le partage par moitié était limité au manioc et n'incluait pas les cultures vivrières de cycle court (igname, patate douce ou maïs) alors usuellement implantées en premier cycle ou en association par l'abougnon pour son propre compte (Colin, 1990). La culture vivrière de cycle court a depuis disparu comme composante standard de l'arrangement et le produit d'une éventuelle culture de premier cycle est partagé avec le propriétaire, à Djimini comme sur les autres sites. Dans le cas contraire, il s'agit explicitement d'une faveur faite par le cédant au preneur. Il arrive également que les dépenses d'herbicide et de récolte ne soient pas "coupées" lorsque le propriétaire autorise le preneur de réaliser un cycle de maïs pour son propre compte :

"Pour qu'on ne coupe rien au cours du partage de l'argent, je l'ai laissé semer du maïs pour compenser ses pertes. Mais si au cours du partage il veut couper quelque chose, je vais exiger qu'il me rembourse ma part de maïs car je ne l'ai pas réclamée" (enquête, Nzikro).

Abougnon pour la culture de l'ananas³¹

A Djimini, puis à Kongodjan, le "glissement" du contrat d'abougnon à la culture de l'ananas s'opère à la fin des années 1980 et dans les années 1990. Il semble que cette pratique ait été pratiquée antérieurement à Tchintchébé. Elle a été également notée à Petit-Paris, Amangare et Adosso. Avec la crise du secteur de l'ananas de ces dernières années, le contrat d'abougnon-ananas a pratiquement disparu.

³⁰ Quelques contrats d'abougnon sur manioc ont été relevés, en particulier à Kohourou, avec un partage 2/3 – 1/3 en faveur du tenancier, avec donc un renversement comparativement au contrat d'abougnon comme rapport de travail (le propriétaire conservant les 2/3 de la production dans ce dernier cas). Dans ce texte, ces quelques cas ont été assimilés aux contrats d'abougnon.

³¹ Pour une analyse détaillée de ce contrat, voir Colin, 2007.

Il faut en fait distinguer, sous un même label d'abougnon pour la culture de l'ananas, deux grandes configurations, selon les apports des acteurs (avec des contrats conclus pour la durée d'un cycle de culture).

- Dans une première configuration, l'abougnon fournit uniquement le travail manuel jusqu'à la récolte (exclue), contre la moitié de la valeur de la production, après déduction d'une partie des coûts de production. Ce type de contrat n'a pas de dimension foncière et constitue un mode de rémunération de travail, alternativement à l'emploi de manœuvres annuels, contractuels ou journaliers. Le planteur peut être un propriétaire foncier ou un dépendant familial de propriétaire (épouse, enfant, neveu, etc.), mais il peut également s'agir d'un planteur prenant la parcelle en location. Cette configuration correspond à un rapport entre un abougnon-manœuvre et un planteur-patron, propriétaire foncier ou pas ("patron" étant alors le terme utilisé par les abougnons), qui contrôle l'ensemble du processus de production et dispose de l'expertise techno-économique requise.
- Dans une seconde configuration, l'abougnon prend en charge tout le processus de production; le propriétaire foncier apporte uniquement la terre et perçoit une rente correspondant à la moitié de la valeur de la production, après déduction d'une partie des coûts de production. Cette configuration correspond à un rapport entre un propriétaire foncier-"rentier" et un abougnon-planteur d'ananas, l'alternative étant un contrat de location. Les contrats d'abougnon pour la production d'ananas auquel il est fait référence dans ce texte sont uniquement des contrats d'abougnon-rente.

La répartition des charges déduites pour la détermination du produit à partager, dans le contrat d'abougnon-rente, est la suivante :

Tableau 20. Déduction des charges dans la configuration "abougnon-rente"

	Configuration abougnon-rente	
	abougnon	propriétaire
Terrain	-	X
Labour (tracteur)	D	-
Fourniture et récolte des rejets	X	-
Chargement et déchargement des rejets	(D)	-
Transport des rejets (tracteur)	D	-
Travail de la plantation à la récolte	X	-
Herbicide, eau pour herbicide et carburant	D	-
Engrais, carburant (produits)	D ou acheteur	-

X : prise en charge non déduite ; D : coût systématiquement déduit avant le partage du résultat ; (D) déduit uniquement s'il y a débours monétaire.

1.3 Echange terre/travail

Ce type de contrat correspond au prêt, pour une production vivrière ou un cycle d'ananas, d'une parcelle destinée à être plantée ou qui vient d'être plantée en hévéa ou palmier. Le seul arrangement enregistré lors des enquêtes relevant de l'échange terre/travail, hors prêt pour entretien de jeunes plantations arborées, consistait en une plantation d'igname contre l'entretien du manioc complanté par le propriétaire (2 parcelles).

A Djimini, d'autres formes d'accès à la terre contre du travail avaient été identifiées au début des années 1980 : le propriétaire foncier autorisait un accès provisoire à la terre contre le débroussaillage d'une parcelle puis en récupérait une partie et prêtait le reste au producteur pour un cycle de cultures vivrières ou autorisait ce dernier à pratiquer un seul cycle de maïs sur l'ensemble de la parcelle.

La dynamique de l'arrangement consistant à autoriser une personne à complanter des cultures vivrières ou de l'ananas dans une jeune plantation d'hévéa ou de palmier est évidemment directement indexée à la dynamique d'expansion de ces plantations. Ainsi ce type d'arrangement, fréquent à Djimini au début des années 1980 qui connaissait alors une phase de reconversion de

vieilles caféières ou cacaoyères en palmeraies, avait pratiquement disparu au début des années 2000, pour être de nouveau pratiqué à la faveur d'une nouvelle phase de plantations de cultures pérennes (hévéa essentiellement).

Les cultures vivrières ou de l'ananas permettent au propriétaire de la terre de préparer le terrain pour la plantation pérenne et/ou d'entretenir sa jeune plantation sans engager de dépenses de main-d'œuvre. La plantation bénéficie également des apports d'engrais, s'il s'agit d'une culture d'ananas.

Le prêt contre entretien s'accompagne de l'attente implicite de "gestes" de la part de la/du bénéficiaire. Il arrive que le cédant réclame quelques produits de la parcelle (une bassine de tubercules d'igname, des légumes, quelques tubercules de manioc), si le preneur ne le fait pas spontanément.

"Quelques fois, elle [la femme qui bénéficie du "prêt contre entretien"] apporte quelques tubercules de manioc, de l'igname, de l'aubergine, à la récolte. Si j'ai besoin de manioc ou d'aubergines, je lui dis et elle m'en envoie le lendemain" (enquêté, Nzikro).

Le prêt contre entretien est conclu pour la durée du cycle de la culture concernée (de l'ordre de 3 à 4 mois pour le maïs, la patate douce, les légumes, 8 mois pour l'igname, 12 pour le manioc, 2,5 à 3 ans pour l'ananas) ou tant que l'association avec les plants d'hévéa ou de palmier est possible.

Les bénéficiaires des prêts contre entretien de plantations sans échéance explicite ou jusqu'à ce que l'association soit impossible, comme des prêts sans condition explicite, sont essentiellement des membres de groupes familiaux possédant de la terre, ce que l'on peut mettre en rapport avec le capital social existant entre les villageois (tableau 21).

Tableau 21. Durée des engagements contractuels, nombre de contrats

	Location		Abougnon		Prêt contre entretien de jeunes plantations		Prêt sans condition explicite (hors association)	
	Ananas	Cultures vivrières	Ananas	Cultures vivrières	Ananas	Cultures vivrières	Ananas	Cultures vivrières
Durée du cycle ou date fixe	256	276	8	230	33	35	1	35 (18)
Jusqu'à ce que l'association soit impossible	0	0	0	8	0	45 (41)	0	0
Sans échéance	0	1 (1)	0	11 (11)	0	2 (2)	0	36 (34)

(x) : preneur dont le groupe familial possède de la terre

Certains planteurs d'hévéa refusent que la personne bénéficiant d'un prêt contre entretien d'une jeune plantation pérenne cultive du manioc, cette culture nuisant aux jeunes plants d'hévéa (l'un des planteurs enquêtés a ainsi obligé le preneur à déterrer le manioc qu'il avait planté). Ils restreignent alors les cultures associées possibles au maïs, à la patate douce, à l'igname ou aux légumes. Nous reviendrons sur ce point.

Tableau 22. Prêt contre entretien de plantations : cultures concernées

	Superficie totale	Nombre de parcelles
Manioc	30	30
Manioc + autres cultures vivrières*	10,5	12
Autres cultures vivrières*	22	40

* Maïs, patate douce, igname, production maraîchère

2. Combinaison des pratiques contractuelles

On observe une combinaison relativement fréquente des différents contrats, tant au niveau des patrimoines fonciers que des individus cédant ou prenant en FVI.

Parmi les patrimoines fonciers (PF) concernés par la cession et parfois la prise en FVI (189 PF, prêt gratuit exclu), le tiers (63) combine deux types de contrats ou plus ; 10 % des cas correspondent à une prise et à une cession simultanée en FVI :

Tableau 23. Combinaison des pratiques contractuelles, groupes familiaux possédant de la terre.
Données par patrimoine foncier (hors prêt sans condition explicite)

	Cession en FVI	Prise en FVI	Prise et cession en FVI	Total
Location + abougnon	24	3	7*	34
Location + abougnon + prêt/emprunt contre travail	6	0	1*	7
Abougnon + prêt/emprunt contre travail	6	2	7*	15
Location + prêt/emprunt contre travail	2	1	1*	4
Abougnon (prise et cession)	-	-	2	2
Location (prise et cession)	-	-	1	1
Total	38	6	19	63

* Location ou abougnon peuvent correspondre à des prises ou à des cessions en FVI, selon les cas.

On retrouve également parmi les PST une combinaison relativement fréquente des pratiques contractuelles (31 % des ménages concernés) :

Tableau 24. Combinaison des pratiques contractuelles, PST.
Données par ménage (hors prêt sans condition explicite)

	Prise en FVI
Location + abougnon	33
Location + abougnon + emprunt contre travail	5
Location + emprunt contre travail	11
Total	49

L'analyse des logiques contractuelles permettra d'apporter des éléments d'interprétation de ces résultats ; mais notons d'ores et déjà que la combinaison fréquente de contrats de location et de contrats de métayage questionne, en particulier lorsqu'elle est le fait d'un même individu (cf. *infra*), toute interprétation univoque du choix contractuel.

3. Formalisation des arrangements et relations interpersonnelles

Le recours à une formalisation écrite du contrat sous seing privé, éventuellement visé par une autorité (villageoise, préfecture, gendarmerie), constitue un dispositif non strictement légal relativement efficient de sécurisation des contrats dans les contextes africains (Koné et Chauveau, 1998 ; Lavigne Delville, 2003). L'intérêt d'un support écrit dans les pratiques contractuelles est généralement reconnu par les propriétaires cédant en FVI comme par les tenanciers. Cette pratique – qui n'avait pas été observée au début des années 1980 à Djimini-Koffikro, à l'exception des locations formelles par le groupement à vocation coopérative (GVC) – reste cependant peu développée et concerne presque exclusivement la location : 18 % des 499 contrats de location pour lesquels nous disposons d'informations ont été formalisés à travers un "petit papier" (pour 1,5 % des contrats d'abougnon) et aucune formalisation pour les prêts contre entretien et prêts sans conditions (tableau 22 et tableau A8, annexe 3)³². Ces papiers restent souvent très sommaires (indiquant seulement l'identité des parties et des témoins, le montant versé et la date du contrat), mais peuvent parfois être plus explicites sur d'autres clauses du contrat (voir annexe 4).

³² Une étude réalisée sur l'ensemble des parcelles en FVI à Djimini (quelle que soit l'ethnie des cédants) au début des années 2000 avait donné des résultats similaires à cet égard : 17 % des parcelles louées et 3 % des parcelles en abougnon (alors essentiellement pour la culture de l'ananas) avaient fait l'objet de contrats formalisés par un "petit papier" (Colin, 2004).

Le fait de ne pas “faire de papier” alors que cette pratique est jugée souhaitable dans les conversations générales, non indexées sur le cas spécifique de la personne enquêtée, s’explique par deux registres de facteurs dont la limite reste imprécise. D’abord, le rapport social entre les acteurs peut être tel qu’une demande de papier est jugée totalement inappropriée. De nombreux PST déclarent ainsi

“Je connais très bien mes propriétaires, des vieilles personnes, donc en leur demandant de faire papier c’est comme si je manquais de respect pour eux”.

Ne pas demander l’établissement d’un accord écrit ne signifie pas systématiquement une relation de confiance, mais peut traduire le souci de ne pas créer une défiance : “Je ne fais pas papier pour que le propriétaire ne croit pas que je ne lui fais pas confiance”. D’autant que les personnes enquêtées jugent qu’elles ne peuvent pas demander à ce qu’un papier soit rédigé si ce sont elles qui sont en position de demandeurs :

“En faisant papier le propriétaire trouvera que tu ne lui fais pas confiance et ce n’est pas bien quand tu cherches quelque chose chez quelqu’un” (Colin, 2004).

Ensuite et surtout, un papier est jugé inutile s’il existe une relation de confiance entre les acteurs. La confiance dont font état les tenanciers et les propriétaires est parfois une confiance “sociale” (“C’est un vieux, je dois lui faire confiance”). Il s’agit surtout d’une confiance trouvant son origine dans une relation interpersonnelle extérieure au rapport contractuel, ou encore construite à travers des relations contractuelles antérieures. Le partenaire n’est ainsi généralement pas un inconnu. Dans le cas contraire, un processus de “filtrage” intervient parfois, sur la base de la réputation du partenaire potentiel.

“Lorsque je loue, je compte sur mes amis pour trouver des terres à louer et pour me dire si ce propriétaire là est un truand, s’il est double-face ” (enquêté, Djimini).

“Je donne uniquement à quelqu’un que je connais, je les appelle, je les informe et nous tombons d’accord sur le principe et ils commencent le travail” (enquêté, Ayénouan).

“Son enfant est mon ami et j’ai confiance depuis que je loue avec lui” (enquêté, Tchintchébé).

“Plus l’abougnon se passe bien, plus la confiance grandit et nous devenons des amis. Depuis 2001 il travaille bien et on gagne de l’argent” (enquêté, Nzikro).

Dans les enquêtes, les relations entre preneur et cédant ont été saisies à travers la qualification de ces relations par les acteurs et l’expérience contractuelle passée avec leurs partenaires. On constate que la grande majorité des contrats (92,5 %) mettent en rapport des acteurs qui ne se considèrent pas comme des inconnus.

Tableau 25. Qualification des relations entre les contractants

	Relation de travail*	A l’habitude de prendre/de lui céder de la terre	Ami	Apparenté	Simple connaissance	Aucune	Autres**	Total	Nombre de contrats
Location	7,8 % (38 %)	20,2 % (11 %)	11,2 % (11 %)	1,8 % (0 %)	48,9 % (20 %)	9,0 % (20 %)	0,8 % (0 %)	100,0 % (18 %)	499 (91)
Abougnon	14,2 % (3 %)	20,6 % (2 %)	11,7 % (3 %)	6,9 % (6 %)	40,1 % (0 %)	4,0 % (0 %)	2,4 % (0 %)	100,0 % (2 %)	247 (4)
Prêt contre travail	9,9 % (0 %)	14,0 % (0 %)	20,7 % (0 %)	6,6 % (0 %)	38,8 % (0 %)	8,3 % (0 %)	1,7 % (0 %)	100,0 % (0 %)	121 (0)
Total	9,9 % (18 %)	19,5 % (8 %)	12,7 % (6 %)	3,9 % (3 %)	45,0 % (13 %)	7,5 % (14 %)	1,4 % (0 %)	100,0 % (11 %)	867 (95)

(x) dont contrats avec une formalisation écrite, en pourcentage de la catégorie concernée. * Manœuvre ou ancien manœuvre, épouse de manœuvre. ** Membres de la même église, etc. (cf. tableau A9, annexe 3, données en valeurs absolues)

Dans 60 % des contrats, le contrat en cours lors des enquêtes ne correspondait pas à une première relation contractuelle.

Tableau 26. Expérience contractuelle passée entre les deux contractants

	1 ^{er} contrat passé ensemble	Depuis* 2000	Depuis 1995	Depuis 1990	Antérieur à 1990	“Depuis longtemps”	Total
Location	47,0 %	38,8 %	6,4 %	4,0 %	0,6 %	3,2 %	100 %
Abougnon	26,9 %	63,5 %	2,4 %	0,8 %	0,4 %	6,0 %	100 %
Prêt contre travail	38,7 %	52,1 %	5,0 %	0,8 %	1,7 %	1,7 %	100 %
Total	40,1 %	47,7 %	5,1 %	2,7 %	0,7 %	3,8 %	100 %

* “Depuis...” fait référence à l’occurrence d’une première relation contractuelle et non à une pratique contractuelle ininterrompue depuis l’époque considérée. Voir tableau A9, annexe 3, données en valeurs absolues

Un autre indicateur d’une interconnaissance relativement importante des acteurs du marché du FVI est le faible recours à des intermédiaires (moins de 9 % des parcelles).

Tableau 27. Intervention d’intermédiaires (% de contrats)

Location	10,5 % (52/492)
Abougnon	4,5 % (11/247)
Prêt contre travail	9,2 % (11/120)
Total	8,6 % (74/859)

Voir tableaux A10 et A11, annexe 3, données en valeurs absolues et relatives par type d’acteurs

L’intervention d’un intermédiaire (qui sera ensuite généralement le témoin ou l’un des témoins de l’arrangement) donne souvent lieu à un geste de reconnaissance de la part du preneur ou du cédant (sauf si cet intermédiaire est apparenté) : 500 FCFA (pour 1 ha en abougnon-manioc), 1 000 F (location de 0,5 ha à 30 000 F), un poulet et 2 000 F (location de 3 ha à 150 000 F), un poulet (1,5 ha en abougnon maïs-manioc), 5 000 F (location de parcelles d’un hectare, 105 000 au total), etc. Selon la formule d’un enquêteur,

“Donner cadeau à un intermédiaire, ce n’est pas obligatoire mais on le fait souvent. Moi je donne cadeau comme une somme de 5 000, pour la boisson de celui qui m’accompagne, pour que demain, il puisse m’accompagner chez le même propriétaire ou chez un autre” (enquêteur, Tchintchébé).

Cette déclaration montre que l’intermédiaire fait plus que faciliter la simple rencontre de l’offre et de la demande, mais qu’il joue aussi un rôle de garant (de témoin) du contrat : le fait d’avoir déjà été engagé dans une relation contractuelle avec un propriétaire ne permet pas toujours de se passer de ce garant.

Pour les propriétaires, trouver un tenancier passe souvent simplement par l’annonce d’une parcelle disponible :

“Pour trouver abougnon, je fais passer la nouvelle dans le milieu des manœuvres étrangers que j’ai de la terre pour abougnon et ils viennent négocier avec moi” (enquêteur, Nzikro).

Ils sont également directement sollicités par les tenanciers :

“Il vient me voir pour me dire qu’il cherche abougnon. Si je sais qu’il est bien, j’accepte” (enquêteur, Nzikro) ;
 “Ils se promènent pour chercher à louer la terre” (enquêteur, Nzikro) ;
 “Pour trouver quelqu’un ? Ils viennent vers nous, la plupart ce sont des étrangers” (enquêteur, Ayénouan).

V. LES ACTEURS DU MARCHÉ DU FAIRE VALOIR INDIRECT

1. 1. Les cédants

L'implication des groupes familiaux possédant de la terre dans la cession en FVI est variable selon les groupes ethniques, avec une importance décroissante des cessions des Baoulé (près de 25 % des superficies possédées, 76 % des patrimoines concernés) aux Abouré (10 % et 49 %) et aux Sénoufo (3 % et 22 %).

Tableau 28. Importance de la cession en FVI selon le groupe ethnique (tous PF)

	Superficie			Patrimoines		
	possédée totale	cédée en FVI	%	total	PF concernés	%
Baoulé	844,30	206,30	24,4 %	108	82	75,9 %
Abouré	1294,00	135,80	10,5 %	105	51	48,6 %
Sénoufo	1778,90	53,50	3,0 %	116	25	21,6 %
Total	3917,20	395,60	10,1 %	329	158	48,0 %

PF : patrimoine foncier (voir annexe 3, tableau A12, les données relatives aux seuls PF concernés par la cession)

Sur les 183 individus cédant en FVI pour lesquels nous disposons d'information, on compte :

- 146 chefs de famille et 34 dépendants familiaux. Ces derniers représentent près de 20 % des cédants, 13 % du nombre de contrats et 10 % des superficies cédées en FVI. La cession en FVI par des dépendants familiaux concerne essentiellement les groupes familiaux baoulé (nous reviendrons sur ce point) ;
- 37 femmes, soit 20 % des cédants et 16 % des superficies cédées. Le poids relatif des femmes cédant en FVI est particulièrement notable dans les groupes familiaux baoulé (près de 30 % des cédants) ;
- 43 non résidents, soit 24 % des cédants et 26 % des superficies cédées en FVI, avec une importance relative plus prononcée pour les Abouré (31 %) que pour les Baoulé (23 %) et les Sénoufo (11 %).

Tableau 29. Caractérisation des cédants (nombre d'individus)

	Total	Sexe		Résidence		Statut	
		Hommes	Femmes	Résidents	Non-résidents	Chefs de famille	Dépendants familiaux
Tous cédants	183	146 (79,8 %)	37 (20,2 %)	140 (76,5 %)	43 (23,5 %)	149 (81,4 %)	34 (18,6 %)
dont Baoulé	104	74	30	80	24	73	31
Abouré	52	48	4	36	16	52	0
Sénoufo	27	24	3	24	3	24	3

Tableau 30. Place dans la cession en FVI (superficies totales cédées en FVI, ha)

	Total	Sexe		Résidence		Statut	
		Hommes	Femmes	Résidents	Non-résidents	Chefs de famille	Dépendants familiaux
Tous cédants	394,00	329,6 (84,1 %)	64,4 (15,9 %)	291,9 (74,1 %)	102,1 (25,9 %)	354,3 (89,9 %)	39,7 (10,1 %)
Dont Baoulé	205,30	158,4	46,9	157,2	48,1	168,9	34,4
Abouré	135,30	128,0	7,3	85,8	49,5	137,2	0,0
Sénoufo	53,60	45,3	8,3	49,0	4,5	48,3	5,3

Les catégories “sexe”, “résidence” et “ethnie” ne sont pas discriminantes relativement à l’âge des cédants. La différence d’âge est par contre significative entre les cédants dépendants familiaux et les cédants chefs de famille (seuil de 1 %). L’âge moyen des dépendants familiaux reste cependant relativement élevé, car ces derniers peuvent être les enfants ou neveux des propriétaires fonciers, mais peuvent être également de la même génération (frère, sœur, cousine) ou être plus âgés (mère, tantes, etc.).

Tableau 31. Age moyen des cédants

	Sexe		Résidence		Ethnie			Statut	
	Hommes	Femmes	Résidents	Non-résidents	Baoulé	Abouré	Sénoufo	Chefs de famille	Dépendants familiaux
Tous cédants	51,4	52,7	51,4	51,2	50,7	52,5	51,5	52,3	46,9

De façon générale, on note une relation entre les types de contrats pratiqués et les caractéristiques sociodémographiques des cédants (tableau 32) :

- les chefs de famille cèdent davantage en location (44 % des contrats passés par cette catégorie d’acteurs) qu’en abougnon (32 % des contrats), alors que les dépendants familiaux cèdent essentiellement en abougnon (70 % des contrats, pour 26 % en location) ;
- les femmes (dont quelques-unes sont chefs de famille) cèdent plus en métayage (51 %) qu’en location (38 %) ;
- les cédants non résidents tendent également à céder davantage en location (54 %) qu’avec d’autres types de contrats ;
- les prêts contre entretien de plantation et les prêts “gratuits” sont, sauf exceptions, accordés par les chefs de famille.

Tableau 32. Type de contrat selon le type de cédant (nombre de contrats)

			Location	Abougnon	Prêt contre travail	Prêt gratuit	Total
Résidents	Chefs de famille	Hommes	85	68	46	26	225
		Femmes	27	22	1	5	55
	Dépendants familiaux	Hommes	10	15	2	0	27
		Femmes	0	13	0	0	13
Non-résidents	Chefs de famille	Hommes	50	27	6	1	84
		Femmes	0	0	2	0	2
	Dépendants familiaux	Hommes	3	7	0	0	10
		Femmes	1	3	0	0	4
Total			176	155	57	32	420

2. Les preneurs

2.1 Preneurs membres de groupes familiaux possédant de la terre

De façon générale, les Abouré sont très peu impliqués dans la prise en FVI ; les Baoulé et surtout les Sénoufo le sont davantage.

Tableau 33. Importance de la prise en FVI selon le groupe ethnique

	Superficie			Nombre de patrimoines			Par individu prenant en FVI	
	Possédée totale	Prise en FVI	%	Nombre total	PF concernés	%	Nombre moyen de parcelles	Superficie moyenne par parcelle (ha)
Baoulé	844,30	20,80	2,5 %	108	24	22,2 %	2,40	1,90
Abouré	1294,00	11,00	0,9 %	105	8	7,6 %	2,10	2,50
Sénoufo	1778,90	92,80	5,2 %	116	34	29,3 %	1,20	1,80
Total	3917,20	124,60	3,2 %	329	66	20,1 %	2,20	2,10

PF : patrimoine foncier (voir annexe 3, tableau A13, les données relatives aux seuls PF concernés par la prise en FVI)

Sur les 94 individus membres de groupes familiaux possédant de la terre qui prennent en FVI (120 parcelles, 0,97 ha pris en FVI en moyenne) pour lesquels nous disposons d'information, on compte (tableaux 34 et 35) :

- 33 chefs de famille et 61 dépendants familiaux. Ces derniers représentent ainsi l'essentiel des preneurs de terre dans les groupes familiaux possédant de la terre (65 % des preneurs, 63 % des superficies) ;
- 57 femmes pour 37 hommes, soit 61 % des preneurs, mais seulement 19 % des superficies, les femmes prenant généralement en FVI des parcelles de petites dimensions. Le poids relatif des femmes prenant en FVI est particulièrement notable dans les groupes familiaux sénoufo (72 % des preneurs) et baoulé (55 %).
- Les preneurs sont résidents, sauf exception (4 non résidents, 4 % des superficies prises).

Tableau 34. Caractérisation des preneurs membres de familles possédant de la terre (nombre d'individus)

	Sexe		Résidence		Statut	
	Hommes	Femmes	Résidents	Non-résidents	Chefs de famille	Dépendants familiaux
Tous preneurs	37 (39,4 %)	57 (60,6 %)	90 (95,7 %)	4 (4,3 %)	33 (35,1 %)	61 (64,9 %)
dont Baoulé	14	17	31	0	13	18
Abouré	8	2	7	3	2	8
Sénoufo	15	38	52	1	18	35

Tableau 35. Place dans la prise en FVI, groupes familiaux possédant de la terre (superficies totales prises en FVI, ha)

	Sexe		Résidence		Statut	
	Hommes	Femmes	Résidents	Non-résidents	Chefs de famille	Dépendants familiaux
Tous preneurs	96,75 (80,6 %)	23,25 (19,4 %)	115,50 (96 %)	4,50 (4 %)	56,50 (47 %)	63,5 (53 %)
Dont Baoulé	13,00	7,25	20,25	0	8,50	11,75
Abouré	2,50	8,50	8,50	2,50	2,50	8,50
Sénoufo	81,25	7,50	86,75	2,00	45,50	43,25

En moyenne, les preneurs de parcelles en FVI qui possèdent ou dont la famille possède de la terre sont âgés de 43 ans, avec une différence nette entre les chefs de famille (51 ans) et les dépendants familiaux (39 ans).

Tableau 36. Age moyen des preneurs, groupes familiaux possédant de la terre

	Sexe		Résidence		Ethnie			Statut	
Tous preneurs	Hommes	Femmes	Résidents	Non-résidents	Baoulé	Abouré	Sénoufo	Chefs de famille	Dépendants familiaux
43	44,3	41,1	43	44,1	44,9	45,8	41,4	50,6	39,1

La superficie moyenne possédée par la personne prenant en FVI ou par sa famille est de 11,5 ha (non significativement différente de la moyenne générale). Par contre, la superficie moyenne disponible hors plantations pérennes en production est de 3,6 ha pour PF relevant de familles dont des membres prennent en FVI, contre 5,1 ha dans les familles où personne ne prend en FVI (différence significative au seuil de 1 %).

La prise en FVI par des individus appartenant à des groupes familiaux possédant de la terre s'explique évidemment par la contrainte foncière, mais aussi pour avoir accès à des parcelles de meilleure qualité ou plus proches (en particulier à Kohourou, où les femmes empruntent souvent des parcelles proches du village, les terres familiales étant éloignées, de l'ordre d'une heure et demie de marche).

“Si je reste sur ma terre seulement, ça ne m'arrange pas, je peux pas produire plus pour vendre et puis avoir l'argent parce que je n'ai pas un grand champ” (enquête, Ayénouan).

“La terre de l'autre côté est propice à la culture du manioc”(enquête, Kohourou).

Relativement au mode d'accès à la terre en FVI selon les critères de genre ou de statut, l'élément marquant tient à ce que les femmes (dont la grande majorité sont dépendants familiaux) prennent essentiellement avec des contrats d'emprunt contre l'entretien de jeunes plantations ou avec des emprunts sans condition pour la petite production vivrière (70 % des contrats), alors que les hommes prennent essentiellement en location et abougnon (80 % des contrats) (tableau 37).

**Tableau 37. Type de contrats selon le type de preneur
(membres de familles possédant de la terre, nombre de contrats)**

	Sexe		Résidence		Statut	
	Hommes	Femmes	Résidents	Non-résidents	Chefs de famille	Dépendants familiaux
Location	42	14	51	5	26 (60,5 %)	30 (37,5 %)
Abougnon	24	0	24	0	6 (14 %)	18 (22,5 %)
Emprunt contre travail	10	17	27	0	9 (20,9 %)	18 (22,5 %)
Emprunt gratuit	6	10	16	0	2 (4,7 %)	14 (17,5 %)
Total	82	41	118	5	43	80

2.2 Groupe des PST

Du fait des modalités de constitution de l'échantillon, les preneurs PST sont évidemment tous burkinabè – rappelons que ces derniers correspondent au groupe largement dominant parmi les tenanciers sans terre de la région.

Sur les 188 individus concernés (419 parcelles, 405,6 ha au total, 2,15 ha en moyenne par preneur), on compte 165 chefs de ménage (dont 3 femmes) et 23 dépendants familiaux (dont 14 femmes). Les premiers prennent en location 93 % des superficies (379,1 ha, avec 2,35 ha en moyenne, contre 1,15 pour les dépendants familiaux). Tous statuts confondus, les hommes prennent en moyenne 2,35 ha, les femmes, 0,69 ha.

On ne retrouve donc pas parmi les PST une importance des dépendants familiaux comparable à celle constatée dans les groupes familiaux possédant de la terre, relativement à la prise en FVI. En moyenne, les preneurs sont âgés de 41 ans, soit un âge comparable à celui des preneurs membres de groupes familiaux qui possèdent de la terre (43 ans, cf. *supra*) et nettement inférieur à l'âge moyen des cédants (51 ans).

Le nombre de contrats ne permet pas une analyse des relations entre genre et statut familial d'une part, type de contrats d'autre part (faible nombre de contrats engagés par des femmes et/ou des dépendants familiaux).

Tableau 38. Type de contrat selon le type de preneur (PST, nombre de contrats)

	Sexe		Statut	
	Hommes	Femmes	Chefs de famille	Dépendants familiaux
Location	288	10	282	16
Abougnon	71	5	67	9
Emprunt contre travail	37	0	36	1
Emprunt gratuit	19	2	18	3

2.3 Une offre et une demande relativement diffuses sur le marché du FVI³³

Y a-t-il concentration ou non de l'offre sur le marché du FVI – en d'autres termes, l'offre vient-elle d'un groupe de grands bailleurs ou est-elle plus diffuse ? La superficie moyenne des parcelles cédées en FVI est de 2,5 ha, avec une forte dominante des cessions portant sur de faibles superficies : 25 % des cessions par PF sont inférieures à 1 ha, avec une médiane à 2 ha ; 90 % des PF cèdent moins de 5 ha. Le coefficient de variation de 76 % autour de la moyenne témoigne d'une dispersion relativement faible, une certaine homogénéité étant confirmée par un coefficient de Gini de 0,39. Il n'y a donc pas une concentration notable de l'offre sur le marché du FVI (voir figures A3 et A4 annexe 5). Une analyse sur la base du nombre de parcelles cédées par PF va dans le même sens : la dispersion du nombre de parcelles cédées reste limitée. En moyenne, chaque PF cède 2,6 parcelles ; 40 % des PF ne cèdent qu'une parcelle, 75 % cèdent au plus trois parcelles³⁴ (figure A5, annexe 5).

De façon symétrique, on peut s'interroger sur une éventuelle concentration de la demande sur le marché du FVI, qu'elle émane des PST ou de membres de groupes familiaux possédant de la terre. La superficie moyenne prise est de 2,3 ha : 50 % des prises concernent moins de 1,5 ha, et 90 % moins de 4 ha (figure A6, annexe 5). La moyenne masque une forte hétérogénéité venant de la présence de quelques individus prenant en FVI des superficies très importantes (6 cas, superficies allant de 12 à 40 ha), expliquant un coefficient de Gini de 0,53 (figure A7, annexe 5). Ces quelques "grands tenanciers" sont tous des planteurs burkinabè d'ananas, devenus de petits entrepreneurs particulièrement dynamiques³⁵. On peut qualifier de "*reverse tenancy*" (cf. *supra*) leurs relations avec les petits propriétaires qui leur cèdent à bail. Cependant, ces extrêmes exclus, il n'y a pas de concentration notable de la demande sur le marché du FVI, en termes de superficies. Il en va de même relativement au nombre moyen de parcelles prises en FVI : 2,4 en moyenne ; dans 33 % des cas une seule parcelle est prise en FVI, dans 33 % deux parcelles ; 10 % de preneurs accèdent à 4 parcelles ou plus (figure A8, annexe 5).

³³ Cette section ne prend pas en compte les prêts gratuits.

³⁴ 4 PF cèdent plus de 10 parcelles et pèsent lourdement dans la moyenne.

³⁵ On peut citer le cas d'un planteur burkinabè enquêté au début des années 1980, qui disposait alors d'une petite parcelle en ananas de conserve et d'une petite parcelle en ananas-export. En 2007, il exploite 17 ha (74 ha en 2002), emploie 7 manœuvres annuels (20 en 2002), dispose d'un tracteur, d'un camion et d'un véhicule tout terrain.

VI. LES DETERMINANTS DE L'OFFRE SUR LE MARCHÉ DU FAIRE-VALOIR INDIRECT

L'analyse de l'offre sur le marché du FVI est décomposée en deux volets : (i) les déterminants du choix de céder en FVI, quel que soit l'arrangement institutionnel considéré (cette section) ; (ii) le choix contractuel (section suivante).

1. Une logique de rentier ? Choix cultureux et faire-valoir indirect

La priorité accordée aux cultures arborées apparaît nettement dans les enquêtes, même si la majorité des enquêtés n'envisagent pas une plantation sur l'ensemble de leurs disponibilités foncières : sur 328 enquêtés, 116 (35 %) affichent même une stratégie de plantation *intégrale* en palmier ou en hévéa et 212 (65 %) préfèrent conserver de la terre pour d'autres usages³⁶ (cf. *infra*).

La cession en FVI intervient comme le moyen de résoudre un besoin urgent de trésorerie, mais aussi de disposer de ressources permettant de développer les plantations pérennes ou comme une option d'attente, avant de pouvoir étendre les plantations. Très rares sont les enquêtés qui, dans leur stratégie foncière, conservent de la terre pour céder en FVI (cf. *infra* tableau 44).

La priorité accordée aux cultures pérennes et la cession en FVI comme choix résiduel apparaît bien dans les formulations des enquêtés.

“J’essaie de tout mettre en palmier et hévéa car aujourd’hui, avoir des plantations de palmier et d’hévéa, c’est préparer l’avenir et se donner la chance de recevoir des moyens financiers chaque mois comme un fonctionnaire” (enquêté, Ayénouan).

“Je ne vais pas continuer à céder en abougnon-manioc car je vais faire hévéa” (enquêté, Ayénouan).

“Je donne moins parce que je n’ai plus beaucoup de coin, j’ai presque tout planté en palmier” (enquêté, Kohourou).

“Je donne plus qu’avant en abougnon-manioc parce que je fais hévéa dans le coin et abougnon ça m’aide pour ça” (enquêté, Nzikro).

“Quand on donne en location, c’est pour régler un problème mais maintenant comme j’ai un peu de palmier, ça va. Je vais donner moins aussi en abougnon parce que le terrain est beaucoup occupé. On veut cultiver toute la parcelle en mettant des plantations” (enquêté, Nzikro).

Dans les termes expressifs d’un planteur de Nzikro, *“Je vais moins donner en abougnon car l’hévéa qui va grandir va chasser le preneur”*.

La cession en FVI est souvent justifiée au regard de l’objectif d’extension des plantations d’hévéa ou de palmier, en permettant de financer l’achat des plants, de préparer le terrain pour la plantation pérenne ou d’assurer l’entretien d’une jeune plantation³⁷ :

“Je donne en abougnon juste le temps d’avoir de l’argent pour planter le palmier” (enquêté, Ayénouan).

“Hévéa, lui il n’aime pas les bois [les racines]. Quand on donne pour faire manioc-on-va-partager [manioc en abougnon], là le Mossi il enlève tous les bois dans le terrain. Si y a grand, grand bois, tu fais manioc 2 fois ou 3 fois. Après tu peux mettre ton hévéa sans problème. Sinon ton hévéa ne réussit pas” (enquêté, Tchintchébé).

“Je donne en location ou abougnon lorsque je veux planter des cultures pérennes sur la parcelle. Je prépare en quelque sorte le terrain pour mes cultures” (enquêté, Nzikro).

³⁶ Au moment des enquêtes, 39 % des patrimoines fonciers portaient des cultures pérennes sur plus de 70 % de leur superficie (15 % étant intégralement plantés en cultures pérennes).

³⁷ Lorsque l’enquêté cédait en FVI, la question suivante lui était posée : “Pourquoi ne pas exploiter plutôt en FVD ?”. Les réponses “Je cède pour pouvoir planter (achat de plants, préparation du terrain à moindre coût)” ou “pour entretenir ma jeune plantation (prêt contre entretien)” interviennent pour 18,2 % des occurrences (165 répondants, combinaison fréquente des réponses).

“Je donne pour rendre service, parce que le monsieur a beaucoup d’enfants, mais n’a pas de coin pour faire du vivrier. En plus, moi je n’avais pas de moyens pour prendre des gens pour tomber les arbres pour faire mon hévéa” (enquête, Kohourou).

“Le coin est sous hévéa. Donc ils font leur manioc et ils entretiennent mon hévéa” (enquête, Kohourou).

La priorité accordée aux cultures arborées va parfois jusqu’à envisager de ne pas conserver une superficie suffisante pour assurer un système vivriers-jachère et de recourir à la prise en FVI (ou à l’achat d’aliments) pour assurer l’alimentation du groupe domestique ou pour assurer une production vivrière marchande.

“Je mets tout en palmier et hévéa et je fais vivrier sur de la terre empruntée, et si je ne trouve pas de terre avec les gens, je payerais à manger pour ma famille” (enquête, Ayénouan).

“Je plante tout, je n’ai pas le temps de produire pour manger” (enquête, Kohourou).

“Je plante tout en hévéa, je laisse pas pour vivrier : le manioc que ma femme plante [sur des terres empruntées] permet de nourrir la famille” (enquête, Kohourou).

“On fait assez pour manger, mais sur des parcelles prises par les enfants dehors” (enquête, Kohourou).

En définitive, la majorité des cédants privilégient de façon indéniable le faire-valoir direct, ce qui contribue à expliquer le caractère marginal des cessions en FVI au regard des disponibilités foncières. Des comportements de rentiers ont cependant été identifiés. A Djimini, une analyse réalisée au début des années 2000 comparant les pratiques de FVI, pour les mêmes patrimoines fonciers, entre 1983 et 2002, a ainsi révélé l’apparition d’un groupe de “bailleurs structurels” – généralement des héritiers de la génération des pionniers. La cession “structurelle” en FVI ne transforme pas pour autant tous ces cédants en “purs rentiers”, la cession portant le plus souvent sur une fraction du patrimoine foncier (Colin, 2004). Il semble qu’on retrouve une telle logique sur d’autres sites :

“Avant avec nos parents, c’était pas facile de trouver la location de terre. Avec les jeunes héritiers, c’est plus facile” (enquête, Nzikro).

2. Le jeu de la contrainte de trésorerie et des contraintes en travail

La cession en FVI est le plus souvent mise en rapport par les enquêtés avec un besoin urgent de numéraire pour résoudre un problème (frais de funérailles, de santé, de scolarisation) et/ou avec une contrainte en travail familial³⁸. La contrainte en travail familial pourrait être compensée par l’emploi de main-d’œuvre rémunérée (annuels, semestriels, journaliers ou contractuels) mais interviennent alors les contraintes de financement³⁹ et les coûts de transaction (recherche et contrôle) sur le marché du travail⁴⁰ :

- difficulté de trouver des manœuvres annuels : “On ne trouve plus des annuels depuis la crise politique de 2002” (enquête, Ayénouan) ; “Ici c’est dur de trouver des annuels, ils veulent tous faire de l’ananas” (enquête, Djimini) ;
- crainte de ne pas trouver des manœuvres temporaires (journaliers ou contractuels) au moment opportun : “Si je cède la terre plutôt que d’employer des manœuvres, c’est qu’on ne gagne pas les manœuvres au bon moment, on ne les trouve pas vite” (enquête, Nzikro) ;

³⁸ Réponses apportées par les 165 répondants cédant en FVI à la question “Pourquoi ne pas exploiter plutôt en FVD ?” : “J’avais besoin d’argent tout de suite et j’ai dû donner en location” : 21,6 % des occurrences ; “Je ne peux pas moi-même travailler” (enquête âgé, malade, non résident, engagé dans d’autres activités) ou “Il y a trop de travail pour moi/nous” : 56,1 % des occurrences.

³⁹ A la question : “Pourquoi ne pas exploiter la parcelle avec des manœuvres plutôt que la céder en FVI ?”, les réponses du type “je n’ai pas les moyens de les payer/de les nourrir/de les loger” représentent 44,2 % des occurrences.

⁴⁰ 19,4 % des occurrences dans les réponses à la question : “Pourquoi ne pas exploiter la parcelle avec des manœuvres plutôt que la céder en FVI ?”.

- et surtout du souci de se décharger d'un contrôle des manœuvres, avec comme discours général *"Il faut surveiller les manœuvres alors que les abougnons travaillent bien"*.

De ces différents déterminants, qui ne sont pas exclusifs, l'élément fort ressortant du discours des acteurs reste la contrainte de trésorerie.

Au regard de ces argumentaires, l'intérêt de la cession en FVI de parcelles nouvellement plantées en palmier ou hévéa est évident en tant qu'alternative à l'emploi de manœuvres pour l'entretien de la plantation : *"Si je prête la terre dans mon champ d'hévéa et que je donne en abougnon, c'est parce que les manœuvres sont payés et nous coûtent cher, alors que les abougnons et prêts ne sont pas payés"* (enquête, Nzikro).

"Je prête ma parcelle en hévéa car cela me permet d'entretenir mes plants sans frais" (enquête, Nzikro).

"Je lui ai prêté pour deux choses : d'abord je n'ai pas les moyens de prendre des manœuvres pour débroussailler en bas de l'hévéa, ensuite en plantant son manioc en bas de l'hévéa, il serait obligé d'entretenir la plantation" (enquête, Kohourou).

"Si je prête la terre dans mon champ d'hévéa et que je donne aussi en abougnon, c'est parce que les manœuvres sont payés et nous coûtent cher, alors que les abougnons et prêts ne sont pas payés" (enquête, Nzikro).

"Je donne en abougnon manioc ma plantation parce que les journaliers tendent la main dès qu'ils finissent leur travail, or je n'ai pas l'argent" (enquête, Nzikro).

"Je donne en abougnon mon champ d'hévéa parce que je suis occupé ailleurs et je n'ai pas de moyens de prendre des manœuvres. Si je cultive moi-même du manioc, ça va rester dans les herbes" (enquête, Nzikro).

"Il arrive qu'un ancien manœuvre de café apprenne que nous avons abattu nos caféiers. Dans ce cas, il vient nous voir pour faire abougnon. Comme cela on se décharge et à la fin on a de l'argent ; nous acceptons si nous avons eu de bons rapports par le passé" (enquête, Nzikro).

3. Le jeu de la dimension intrafamiliale

Les droits du chef de famille qui contrôle un patrimoine foncier s'accompagnent d'un devoir d'assistance vis-à-vis des membres du groupe familial : son ménage, s'il s'agit de terres propres, les membres du segment de lignage concerné, s'il s'agit d'un héritage de terres familiales. Le devoir d'assistance peut prendre la forme de la délégation d'un droit d'usage sur une ou des parcelles, pour un usage direct par le bénéficiaire. Ce droit d'accès à la terre reste le plus souvent temporaire (pour un cycle de culture) et exclut la plantation de cultures pérennes. La délégation intrafamiliale du droit d'usage permet au chef de famille d'éviter une prise en charge financière directe de ses dépendants familiaux (y compris, le cas échéant, d'individus qui ne résident pas dans le village) – une logique explicite dans le discours des acteurs :

"Kouadio Y. doit laisser travailler les jeunes [leur laisser une parcelle], sinon il doit faire face à leurs problèmes" (enquête, Djimini).

Dans cette même logique, le chef de famille peut également permettre au dépendant familial de céder une parcelle en FVI.

La dimension intrafamiliale des droits sur la terre est donc susceptible d'influer sur le volume de l'offre sur le marché du FVI (i) à travers la possibilité de céder de la terre en FVI, ouverte ou non aux dépendants familiaux et (ii) à travers l'arbitrage éventuel opéré par le chef de famille entre la délégation de droit d'usage au sein du groupe familial et la cession, à son profit, de terre en FVI.

3.1 Les pratiques de délégation de droits d'usage au sein des groupes familiaux

Sur l'ensemble des groupes familiaux possédant de la terre, on a pu identifier 290 bénéficiaires de délégations intrafamiliales de droits d'usage (380 parcelles, 212,25 ha, soit 5,6 % de la superficie totale possédée). La grande majorité des bénéficiaires sont des femmes (206 femmes, 71 %).

La délégation intrafamiliale de droits d'usage est pratiquée dans tous les groupes familiaux, mais est plus particulièrement développée chez les Baoulé (près de 60 % des patrimoines sont concernés, pour 11 % de la superficie totale possédée).

Tableau 39. Délégation intrafamiliale de droits d'usage selon l'origine ethnique du groupe familial possédant la terre

	Nombre de PF concernés par la cession intrafamiliale	% par rapport au nombre total de PF	Nombre de bénéficiaires	Superficie totale déléguée	% par rapport à la superficie totale possédée
Baoulé	62	57 %	111	92,90	11,0 %
Abouré	52	49 %	86	61,10	4,7 %
Sénoufo	48	41 %	93	58,25	3,2 %
Total	162	49 %	290	212,25	5,6 %

Les groupes sénoufo se caractérisent par une organisation patriarcale avec un contrôle fort du chef de famille sur de nombreux dépendants familiaux résidant sur place (pouvant intégrer des membres de sa fratrie et leurs ménages), avec une médiane de 5. Les groupes abouré ont une toute autre structure familiale, avec un nombre réduit de dépendants familiaux (médiane de 2). Dans les deux cas, le chef de famille, même s'il délègue fréquemment des droits d'usage à des dépendants familiaux, conserve un contrôle fort sur la cession en FVI par ces derniers. Les groupes familiaux baoulé comptent également un nombre relativement faible de dépendants familiaux adultes résidents (médiane de 2), mais l'autonomie de ces derniers y est nettement plus marquée, y compris relativement à la latitude qui leur est laissée de céder en FVI une parcelle familiale (cf. *infra*).

Tableau 40. Nombre de dépendants familiaux selon le groupe ethnique, par patrimoine foncier

	Médiane	Moyenne	Ecart-type
Abouré	2	2,8	2,9
Baoulé	2	1,8	1,9
Sénoufo	5	6,1	5,8

Outre les données sur les pratiques effectives, les enquêtes incluaient des questions relativement aux choix des acteurs en matière de délégation intrafamiliale de droits d'usage sur la terre, de cession en FVI et de choix culturels (cultures pérennes et non pérennes). Les réponses données à ces questions apportent des éléments d'interprétation des pratiques foncières des chefs de famille qui possèdent de la terre.

a) Lorsque l'enquêté ne délèguait pas de droits d'usage à des dépendants familiaux (177 cas), la justification avancée était la suivante :

- *“Il n'y a pas de demande de la part de membres de ma famille”* : 85 (48 %).

Soit qu'il n'y ait effectivement pas de dépendants familiaux sur place en âge d'exploiter une parcelle, soit que les dépendants familiaux n'expriment pas de demande car ils *“refusent d'aller au champ”* et/ou sont engagés dans d'autres activités (commerce, transformation du manioc ou de l'huile de palme, etc.).

- *“Je n'ai pas assez de terre pour cela”* : 60 (33,9 %)
- *“Je refuse de laisser de la terre aux membres de la famille”* : 21 (11,9 %).

Ce refus renvoie soit à la stratégie explicite de maintenir l'unité du groupe familial et le contrôle sur le travail familial (argument avancé uniquement par des chefs de famille sénoufo), soit du fait de conflits avec les bénéficiaires potentiels de délégation intrafamiliale de droits d'usage.

- *“Ma terre n'est pas propice pour cela : elle ne permet pas la production du manioc, elle est trop éloignée pour les femmes”* : 7 (4 %).
- *“Je viens d'avoir la terre, je vais leur en donner...”* : 4 (2,2 %)

Les registres mobilisés pour justifier la non-délégation intrafamiliale de droits d'usage renvoient donc essentiellement à l'absence de demande par des dépendants familiaux et à la contrainte foncière.

b) Lorsque l'enquête déléguait des droits d'usage à des dépendants familiaux (157 cas), la justification avancée était la suivante (la combinaison fréquente des arguments conduit à présenter les données selon la fréquence d'apparition de chaque grand type d'argument) :

- “Je dois leur laisser de la terre, ça me permet de me décharger de certaines de leurs dépenses” : 48,6 %.
- “C’est une terre familiale, je dois leur en laisser” : 10,9 %.
- “Je ne suis pas obligé de leur laisser de la terre, mais ils en ont besoin” : 26,9 %.
- “Je leur laisse de la terre parce qu’ils m’aident dans mes travaux” : 13,7 %.

Les cédants justifient donc avant tout la délégation de droits d'usage sur la terre par les devoirs associés au statut de chef de famille, beaucoup plus que comme une forme de contrepartie à l'aide apportée par les dépendants familiaux. De fait, les dépendants familiaux baoulé et abouré (il en va différemment pour les Sénoufo) masculins interviennent peu sur les parcelles du chef de famille, et les femmes baoulé, abouré et (moins systématiquement) sénoufo s'impliquent uniquement dans la production vivrière familiale.

En général, la délégation de droits d'usage porte sur une seule parcelle par bénéficiaire (79 % des cas) ; dans 94 % des cas, deux parcelles au plus sont attribuées (tableau 42).

Tableau 41. Nombre de parcelles reçues par les bénéficiaires de délégation familiale de droits d'usage

Nombre de parcelles par bénéficiaire	Nombre de bénéficiaires	%
1	229	78,9 %
2	44	15,1 %
3 à 7	17	6,0 %
Total	290	100

La délégation de droits d'usage porte sur une superficie totale réduite : 0,56 ha en moyenne. Près de 70 % des bénéficiaires reçoivent au plus 0,5 ha, les valeurs de 0,25 et 0,5 ha étant les plus fréquentes (tableau A14, annexe 3).

Le nombre moyen de parcelles dont l'usage est délégué à des dépendants familiaux ne diffère pas statistiquement entre hommes (1,41) et femmes (1,27 parcelle). Les hommes bénéficient de parcelles en moyenne plus grandes que celles des femmes : 0,71 ha contre 0,53 ha pour les femmes (statistiquement différent au seuil de 1 %). La superficie totale déléguée aux hommes est aussi plus importante que pour les femmes, avec respectivement 0,93 ha et 0,65 ha (statistiquement différents à 1 %).

3.2 Droits fonciers intrafamiliaux et cession en faire-valoir indirect par des dépendants familiaux

La possibilité de céder en FVI correspond à l'un des éléments du faisceau qui définit les droits des acteurs sur la terre. Dans le système local de normes et quel que soit le groupe ethnique considéré, la cession en FVI relève des droits du chef de famille, qu'il s'agisse de terres propres (défrichées, achetées ou reçues en donation personnelle) ou de terres familiales (héritées). En contrepartie de ses devoirs d'assistance, le chef de famille peut déléguer l'usage de parcelles pour un usage direct par des dépendants familiaux (cette délégation ne correspondant donc pas alors à un droit “intrinsèque” d'accès à la terre pour ces derniers) ou, parfois, les autoriser à céder en FVI la parcelle déléguée. Cette possibilité de cession correspond alors à une faveur accordée par le chef de famille, au titre non d'un droit sur la terre qu'aurait le dépendant familial (et qui lui permettrait

ainsi d'en déléguer l'usage), mais du devoir d'assistance du chef de famille. Le critère discriminant pour distinguer la cession en FVI au titre d'un droit intrinsèque de cession par un ayant droit⁴¹, de celle d'une cession par un dépendant familial correspondant à une faveur, reste la possibilité ou non, pour le propriétaire/gestionnaire, d'interdire la cession.

A travers les enquêtes réalisées dans le cadre de cette étude, la logique de faveur, plus que de droit, des cessions en FVI par des dépendants familiaux apparaît bien. Une faveur que tous les chefs de famille ne sont pas prêts à accorder, loin de là :

“Il [un dépendant familial] ne peut pas donner en louage, ou en abougnon, ou prêter, ce n'est pas à lui la terre. S'il le fait, le preneur perd puisque je vais lui arracher la terre” (enquête, Ayénouan).

“Pas question [qu'il/elle cède en FVI], c'est moi qui commande, sinon je prends la parcelle” (enquête, Kohourou).

“C'est une terre d'héritage, elle [l'épouse de la personne enquêtée] n'a pas le droit de donner à d'autres personnes” (enquête, Ayénouan).

“La location, c'est l'héritier qui peut le faire” (enquête, Ayénouan).

On a vu que les dépendants familiaux représentent près de 20 % des cédants et 10 % des superficies cédées en FVI⁴². Il s'agit presque exclusivement de Baoulé (95 % du nombre de parcelles, 87 % des superficies). Dans certains cas, on peut penser que le faible développement du marché du FVI ne permet pas l'expression d'une offre venant des dépendants familiaux sénoufo (comme à Kohourou) ou abouré (comme à Wogninkro). On note cependant une non-implication (ou une implication très marginale) des dépendants familiaux abouré et sénoufo dans le marché du FVI, comme offreurs, même si ce marché existe localement. En d'autres termes, la variable ethnique discrimine effectivement la pratique de la cession en FVI de terre familiale par des dépendants familiaux (même si la présence d'un marché du FVI très dynamique, comme à Djimini, accentue à l'évidence cet effet).

Tableau 42. Importance relative de la cession en FVI par les bénéficiaires d'une délégation intrafamiliale de droits d'usage

	% superficies PF en FVI (indicateur de l'intensité du marché locatif)	Nombre de parcelles déléguées en intrafamilial	dont cession en FVI
Djimini (Baoulé)	32,6 %	98	33 (33,7 %)
Tchintchébé (Abouré)	8,0 %	6	0 (%)
Petit-Paris (Abouré)	14,4 %	16	0 (%)
Amangare (Abouré)	15,7 %	30	0 (%)
Nzikro (Baoulé)	19,5 %	49	16 (32,6 %)
Ayénouan	7,8 %	34	4 (11,8 %)
dont Baoulé	22 %	29	4 (13,8 %)
dont Sénoufo	3,8 %	5	0 (0 %)
Wogninkro (Abouré)	3,8 %	22	0 (%)
Adosso (Abouré)	14,6 %	37	1 (2,7 %)
Kohourou (Sénoufo)	2,2 %	62	0 (0 %)
Kongodjan (Sénoufo)	8,6 %	26	2 (7,7 %)
Total	10,1 %	380	56 (14,7 %)

On retrouve, exacerbée, la spécificité baoulé déjà notée relativement à l'intensité des délégations intrafamiliales de droits d'usage : dans le cas présent, la moindre “centralisation” du contrôle foncier se traduit par une latitude plus grande laissée aux dépendants familiaux pour la cession en FVI de parcelles dont l'usage leur a été délégué.

⁴¹ Comme par exemple le membre d'une fratrie ayant bénéficié en tant que telle d'un don de terre.

⁴² Les superficies des parcelles cédées en FVI par les dépendants familiaux tendent à être plus importantes (0,78 ha) que celles travaillées en FVD par ces derniers (0,58 ha, différence significative à 5 %).

Une idée forte sous-tendant le refus que les dépendants familiaux cèdent des parcelles en FVI est que s'il y a une délégation de droit d'usage sur la terre familiale à un dépendant familial, c'est pour que ce dernier en fasse un usage direct :

“Il ne peut pas céder comme ça la terre, si je lui ai donné, c'est pour qu'il bosse lui-même” (Sénoufo, Ayénouan).

“La terre, c'est pour la famille. Si elles [les femmes du groupe familial] sont fatiguées, elles peuvent se reposer, pas question de donner à d'autres” (Sénoufo, Kohourou).

“S'il a demandé, c'est pour travailler. Si c'est pour demander et puis donner à une autre personne, dans ce cas je préfère travailler moi-même ma terre” (Sénoufo, Kohourou).

Lorsque la cession en FVI est permise, une attente d'une certaine redistribution des gains transparaît :

“Avant d'entreprendre quelque chose, j'avise mon frère qui me donne l'autorisation. Je peux donner le terrain en abougnon mais pas en location. Si je gagne de l'argent, je peux donner au moins 10 000 à 20 000 F à mon frère” (Baoulé, Djimini-Koffikro).

“J'ai demandé l'autorisation à mon mari avant de donner en abougnon. Je peux donner en abougnon mais pas en location ni en prêt. Si je veux renouveler, je dois demander à mon mari avant de céder de nouveau la parcelle. Si je gagne de l'argent, je dois donner quelque chose à mon mari” (Baoulé, Djimini-Koffikro).

“Il [mon fils] n'est pas obligé de me donner cadeau, mais si pour 30 000 il me donne 5 000 je prends” (Baoulé, Djimini-Koffikro).

A Djimini, le montant du “cadeau” remis au chef de famille varie de 5 000 à 30 000 FFCA, sans qu'une relation se dessine entre le gain réalisé et ce montant (Colin, 2007).

3.3 Délégation intrafamiliale de droits d'usage et cession en faire-valoir indirect par le chef de famille

Selon le contenu des droits sur la terre, le champ de manœuvre ouvert aux titulaires des droits d'appropriation par rapport aux pratiques contractuelles est plus ou moins ouvert.

Sur un terrain approprié individuellement (acheté ou reçu en donation), la décision de céder en FVI, la forme et l'importance de cette cession sont du ressort du seul propriétaire. Le fait d'avoir ce droit n'exclut toutefois pas la contrainte imposée par le devoir de satisfaire – dans une certaine mesure – les demandes des dépendants familiaux.

Dans le cas d'une parcelle correspondant à un héritage familial, le niveau de contrainte pesant sur l'héritier (ou le gérant de l'héritage) est nettement plus fort, comme l'exprime bien cet héritier :

“La famille d'Alanikro dit qu'il ne faut pas mettre en location. Il faut laisser la terre disponible pour la famille : si on donne en location, le jour où ils voudront travailler, la terre sera complètement bloquée pour plusieurs années. Tu seras obligé de faire palabre avec tes frères parce que tu as bloqué le terrain. Ton frère sera obligé d'aller louer ailleurs”.

Cet aspect du rapport entre la dimension intrafamiliale des droits et les pratiques de FVI pose la question de l'arbitrage entre la délégation intrafamiliale de droits d'usage sur la terre et la cession en FVI par le chef de famille.

Lorsque l'enquêté cédait en FVI, la question suivante lui était posée : pourquoi ne pas céder plutôt la terre provisoirement aux dépendants familiaux ? Les réponses apportées par les 146 enquêtés concernés font apparaître quatre grands champs de réponses (où l'on retrouve des éléments avancés pour expliquer plus largement l'absence de délégation de droits d'usage à des dépendants familiaux) :

- *“Je cède en FVI mais je laisse également de la terre aux membres de ma famille”* : 73 (50 %). Intervient en complément fréquent l'idée que ces derniers ne pourraient pas cultiver plus (point tout particulièrement mentionné relativement aux femmes, dont la capacité de travail sur une parcelle propre est considérée comme saturée dès 0,25-0,50 ha).
- *“Il n'y a pas de demande de la part de membres de ma famille”* : 49 (33,6 %).

- “J’ai cédé en FVI par nécessité (j’avais besoin d’argent tout de suite) et je n’ai pas assez de terre pour donner en plus aux membres de ma famille” : 8 (5,4 %).
- “Je refuse de laisser de la terre aux membres de la famille” : 16 (11 %)

La cession en FVI par le chef de famille et la délégation intrafamiliale de droits d’usage ne sont ainsi généralement pas vues comme concurrentes dans la mesure où un plafond (implicite ou explicite) limite de fait les superficies allouées aux membres de la famille : de 0,25 à 0,5 ha le plus souvent.

Une autre question portait sur la prise en compte ou pas, dans le choix de planter intégralement ou pas l’ensemble de la superficie possédée en cultures pérennes (sous l’hypothèse de disposer des ressources nécessaires), (i) de la délégation intrafamiliale de droits d’usage, (ii) de la cession en FVI et (iii) de la production vivrière pour l’autoconsommation du groupe familial. Comme on l’a déjà noté, sur 328 enquêtés, 116 (35 %) affichent une stratégie de plantation intégrale en palmier ou en hévéa⁴³ et 212 (65 %) préfèrent conserver de la terre pour d’autres usages. La priorité revient alors très nettement à la production vivrière. Ni la délégation de parcelles aux dépendants familiaux ni la cession en FVI n’apparaissent comme déterminants uniques en la matière, sauf rares exceptions. La délégation intrafamiliale de droits d’usage est mentionnée (seul critère ou combiné avec d’autres) par 74 enquêtés (22,6 %), la cession en FVI (seul critère ou combiné à d’autres) par 21 enquêtés (6,4 %). Ici encore la cession en FVI par le chef de famille et la délégation intrafamiliale de droits d’usage n’apparaissent pas comme concurrentes.

Tableau 43. Attitude des propriétaires fonciers relativement aux alternatives plantations pérennes/cession en FVI/délégation intrafamiliale de droits d’usage/cultures vivrières en FVD

Choix affiché en matière d’usage des disponibilités foncières		Nombre d’enquêtés
Plantation de toute la superficie en cultures pérennes		116
Une partie de la superficie possédée doit être réservée pour...	... la production vivrière	126
	... la délégation intrafamiliale de parcelles	2
	... la cession en FVI par le chef de famille	3
	... la production vivrière et la délégation intrafamiliale de parcelles	62
	... la production vivrière et la cession en FVI	8
	... la production vivrière, la délégation intrafamiliale de parcelles, la cession en FVI	10

⁴³ La production vivrière est alors envisagée sur les terres dont dispose l’enquêté dans un autre village, ou sur des terres que l’enquêté pense trouver sans difficulté à emprunter dans sa famille ou auprès d’amis, ou encore à louer ou prendre en abougnon. Certains n’envisagent pas de production vivrière, soit qu’ils résident en ville et n’ont pas de membres proches de leurs familles sur place, soit qu’ils optent pour l’achat des produits vivriers de base grâce aux revenus des plantations arborées.

VII. LES DETERMINANTS DES CHOIX CONTRACTUELS

Les principaux déterminants de l'offre sur le marché du FVI ayant été identifiés, il reste à traiter la forme prise par les pratiques contractuelles, dans la perspective tant des preneurs que dans celle des cédants, une question que l'on peut poser en termes de déterminants des choix contractuels.

L'approche dominante dans l'analyse des contrats agraires interprète la relation entre le bailleur et le tenancier (envisagé comme un manœuvre potentiel) dans le cadre d'une relation d'agence, au sens économique du terme (Stiglitz, 1974 ; Otsuka *et al.*, 1992) : (i) l'agent (tenancier) maximise son utilité en jouant sur l'effort consenti ; le principal (propriétaire) maximise son utilité en manipulant les termes du contrat, sa seule contrainte étant de garantir à l'agent le niveau d'utilité que ce dernier estime pouvoir obtenir par ailleurs, s'il ne s'engage pas dans le contrat ; (ii) l'intérêt du principal et celui de l'agent diffèrent ; (iii) l'action de l'agent affecte le bien-être du principal ; (iv) il y a asymétrie informationnelle entre les deux partenaires, les actions de l'agent étant difficilement ou non observables par le principal ; (v) l'action de l'agent ne détermine que partiellement le résultat final ; il est donc impossible de savoir si un mauvais résultat provient de l'agent ou d'autres facteurs (climat, etc.) ; (vi) le coût de contrôle des actions de l'agent par le principal est prohibitif.

Sur cette base, le modèle principal-agent standard envisage le choix contractuel comme résultant de la combinaison de l'attitude face au risque et du risque d'opportunisme : la location fournit une incitation parfaite puisque le tenancier bénéficie de la totalité de son produit marginal, mais ne contribue pas au partage du risque ; le contrat de travail salarié transfère tout le risque sur le propriétaire mais ne motive pas le "tenancier-manœuvre" ; le métayage réalise un compromis.

Un type d'analyses alternatives, relevant généralement de l'approche par les coûts de transaction, retient le postulat d'acteurs neutres vis-à-vis du risque. Ces analyses mettent l'accent sur l'imperfection ou l'inexistence des marchés autres que le marché de la terre : marchés du travail non qualifié, de la gestion courante de l'exploitation, de l'expertise techno-économique, des locations d'attelage, du crédit. Les modèles conservent le postulat d'un rôle central joué par l'aléa moral, qu'ils ne limitent cependant pas au risque de comportement opportuniste du tenancier vis-à-vis de son investissement en travail. L'aléa moral peut venir d'autres types d'opportunisme du tenancier (dégradation de la ressource foncière, effort insuffisant dans la supervision du travail familial ou salarié, fraude lors du partage de la production, etc.). Il peut également venir du propriétaire, lorsque ce dernier contribue au procès de production en apportant son expertise techno-économique, ou du capital (modèles de "*resource pooling*") ; il y aura ainsi "double aléa moral". Le choix entre les arrangements contractuels est alors expliqué par le poids relatif de ces risques d'agence, selon les contrats et les situations (types de sols, types de culture, etc.), avec le métayage intervenant comme produit d'un compromis⁴⁴.

L'analyse des choix contractuels (lorsque choix il y a) dans le contexte de cette étude s'appuie sur les intuitions de recherche proposées par cette littérature mais montre qu'il serait vain de rechercher un modèle univoque.

⁴⁴ Voir Colin (1995) pour une revue de la littérature et les références classiques pour les différents modèles.

1. Perspective des cédants

1.1 Location versus métayage : “Location, c’est cadeau”

Dans le discours des acteurs, la cession en location sans de bonnes raisons est stigmatisée pour différentes raisons. Elle est vue comme une marque de paresse lorsque le bailleur est un homme en bonne santé. Elle est vue également comme une source de revenus vite dilapidés :

“Tu touches l’argent, tu le dépenses tout de suite et ensuite tu te retrouves sans ton terrain pour plus de deux ans [cas d’une location envisagée pour la culture de l’ananas]” (enquête, Djimini).

“Je ne donne pas en location parce que je dépense l’argent rapidement et après je n’ai rien” (enquête, Ayénouan).

C’est également une pratique vue comme comportant un risque d’engrenage vers une cession structurelle en FVI, le besoin de trésorerie conduisant certains propriétaires fonciers à louer de façon anticipée pour plusieurs cycles de culture⁴⁵. La location est surtout vue comme un moyen peu efficace de valoriser le capital foncier. Face à l’alternative “location versus abougnon”, les cédants affichent une préférence nette pour le contrat d’abougnon, du moins pour le manioc.

Relativement à l’ananas, la position des cédants a évolué avec la crise qui affecte cette production. Avant la crise, l’absence de rôle joué par le risque dans la préférence des cédants de Djimini pour le contrat d’abougnon-rente venait du faible point mort permettant d’équilibrer les charges⁴⁶ (Colin, 2007). Dès lors, sauf besoins urgents de numéraire, les cédants cherchaient à imposer un contrat d’abougnon aux preneurs, même lorsque ces derniers étaient à la recherche d’une parcelle en location. Avec la crise, la production d’ananas “est devenue une loterie” (tableau A16, annexe 3). Loin d’être considéré comme permettant de réduire le risque dans ces temps difficiles, le contrat d’abougnon-rente est donc vu par les cédants comme ayant un effet inverse : le risque de perte, une fois déduits les coûts de production et partagé le résultat net, augmente considérablement dans la perception des acteurs⁴⁷ : “Avec l’ananas, on ne fait plus partage parce qu’on ne gagne pas forcément”.

Dans le contexte de la présente étude, le contrat d’abougnon porte presque exclusivement sur le manioc (et éventuellement d’autres cultures vivrières associées). A la question “Pourquoi cédez-vous en abougnon plutôt qu’en location ?”⁴⁸, 85 % des réponses correspondent aux occurrences “On ne gagne pas avec la location, le prix est trop faible” ou (ce qui implicitement revient au même) “Je n’ai pas eu de besoin financier urgent”.

Cette position est presque systématiquement rapportée au gain “excessif” du preneur d’une parcelle en location. En d’autres termes, la comparaison n’est pas établie par le cédant seulement entre le gain attendu d’une location et le gain attendu d’une cession en métayage, mais également entre le gain du cédant en location et le gain du preneur en location. L’idée clé, dans la perception des acteurs, est celle d’un déséquilibre dans les gains des acteurs, avec des expressions comme “la location c’est cadeau”, “il va profiter de nous”, “c’est le locataire qui gagne” :

⁴⁵ Des arguments relevant de pratiques “mystiques” sont également parfois invoqués : “On ne donne pas en location parce que le locataire peut vous envoûter afin que vous ayez des problèmes financiers et que vous soyez obligés de continuer à lui céder des terres en location” (enquête, Nzikro).

⁴⁶ De l’ordre de 10 t/ha pour une culture en FVD, de 12 t pour une parcelle prise en location. Le rendement au point mort permettant de couvrir les seuls débours monétaires incompressibles (labour, transport des rejets, intrants) se réduisait à 6,5 t/ha (FVD) et 7,9 t/ha (location). Il s’agit là d’un facteur clé pour comprendre les pratiques d’acteurs, car ces derniers sont beaucoup plus sensibles à un risque de perte d’investissements monétaires que de perte d’investissement en facteurs propres (travail en particulier). En 2003, à Djimini, le rendement marchand de 79 % des parcelles dépassait le point mort calculé sur l’ensemble des charges ; celui de 93 % des parcelles permettait de couvrir les débours incompressibles.

⁴⁷ Les données techno-économiques relatives à la culture de l’ananas n’ont pas été actualisées.

⁴⁸ Les réponses à la question relative à la cession en FVI portent sur 343 parcelles : 131 en location, 127 en abougnon, 52 en prêt contre entretien, 33 en prêt sans condition explicite. Les enquêtes mobilisaient parfois plusieurs éléments dans leur réponse ; chacun de ces éléments est comptabilisé séparément dans le tableau A15 (annexe 3).

“L’argent de la location est petit par rapport au gain du preneur, c’est cadeau. Avec la location je perds et c’est le locataire qui gagne” (enquête, Nzikro).

“Je donne en abougnon parce que la location n’est pas rentable. Par exemple on peut te donner 50 000 F/ha et ce qu’il va avoir va dépasser 200 000 F” (enquête, cédant en abougnon-manioc, Nzikro).

“Si vous donnez votre terre en location, il arrive que la récolte atteigne 8 bâchées. Le preneur va vous payer avec l’argent d’une bâchée et garder le reste comme son bénéfice. C’est donc l’abougnon qui nous rapporte beaucoup. Ici au moins on partage tout le revenu à parts égales” (enquête, Nzikro).

“Je ne loue pas : il va profiter de nous. Si on lui loue l’hectare à 60 000 F, il peut avoir 6 bâchées à la récolte. A raison de 50 000 F la bâchée, il gagne beaucoup. En donnant à abougnon, moi-même je ne travaille pas le terrain mais à la récolte je gagne de l’argent” (enquête, Nzikro).

“La location constitue un gaspillage de ressources, c’est en fait le locataire qui gagne. La famille ne supporte pas ce type de contrat” (enquête, Nzikro).

“Dans location, le profit revient au locataire ; dans abougnon, le profit va aux deux” (enquête, Ayénouan).

“Je donne en abougnon car la récolte permet d’avoir plus d’argent que dans la location où pour 60 000 F le preneur peut avoir 200 000” (enquête, Ayénouan).

“Je donne en abougnon parce que l’abougnon rapporte plus que la location. On peut te donner 50 000 F/ha et c’est petit pour ce que le locataire va avoir” (enquête, Amangare).

“Maintenant c’est abougnon pour manioc. Avant on faisait louer la terre aux étrangers, mais maintenant on a compris” (enquête, Nzikro).

Cette perception de la justice de l’arrangement contractuel au regard des gains du partenaire n’est pas sans rappeler l’analyse des relations salariales proposée par Thurow, en termes d’interdépendance des préférences: *“A member of a group usually compares himself to members of other groups that are in close socioeconomic proximity; he then defines what constitutes relative deprivation, and to change that definition requires great social shocks... If utility functions are interdependent and conditioned by experience and history, relative wages may be rigid regardless of changes in underlying supplies and demand... The longer they are around, the more likely they condition workers’ beliefs as to what constitutes justice and injustice...”* (Thurow, 1983 : 207-208).

La cession en abougnon ne souffre pas d’une telle perception : même si le cédant reste passif, il dispose d’un droit sur une partie de la récolte et se perçoit (ou peut s’afficher) comme “producteur”⁴⁹. De plus, le risque d’engrenage dans une cession structurelle en FVI n’existe pas, puisque contrairement à la location, le paiement de la rente intervient *ex post*. Par ailleurs, le gain attendu est tel que cette cession est jugée justifiée.

La cession en location pour des parcelles occupées par de jeunes plantations pérennes ne souffre pas non plus de stigmatisation : dès lors qu’un preneur accepte le contrat, le propriétaire se retrouve doublement gagnant, puisqu’il perçoit une rente foncière tout en économisant sur les frais d’entretien de sa plantation.

On peut s’interroger, dans les contextes de tensions sur le marché du FVI, sur l’absence d’un rééquilibrage du marché du FVI, entre abougnon et location, par un renchérissement de la rente locative. Cette question demanderait évidemment davantage d’investigations spécifiques, mais un élément d’interprétation qui peut être avancé est que la grande majorité des propriétaires qui cèdent en location sont dans une recherche urgente de numéraire (dans les termes d’un tenancier PST important, *“souvent même c’est propriétaire de terrain qui vient te demander ‘pardon [t’implorer], il faut relouer mon terrain’, avant même que le terrain soit libre”*), ce qui crée une pression évidente relativement à une hausse de la rente, tout particulièrement dans un contexte où les tenanciers eux-mêmes sont sous contrainte structurelle de trésorerie.

⁴⁹ On touche là la perception subjective du rapport contractuel du type abougnon-manioc ou abougnon-rente pour la culture de l’ananas, les preneurs ne se considérant pas, eux, comme manœuvres. Le caractère extrême de cette catégorisation apparaît dans le cas de l’abougnon-rente pour la culture de l’ananas, le cédant n’apportant pas d’autres facteurs que la terre pour une culture hautement intensive en intrants et requérant une expertise techno-économique apportée par l’abougnon.

1.2 Cession en location du fait de besoins financiers urgents

La cession en location est vue comme légitime socialement si elle répond à un besoin d'argent urgent qui ne peut être satisfait par la solidarité familiale : *“Je donne en location des terres de la famille parce qu'il avait eu des problèmes et un besoin d'argent pour résoudre ça. Mon frère était au courant du problème, donc il n'y a pas de palabre dans la famille”* (enquête, Djimini).

Un contrat de location est donc proposé par les bailleurs lorsqu'ils font face à un besoin monétaire à court terme. Ce recours est susceptible de jouer plus particulièrement lorsque apparaissent des besoins importants induits par des problèmes de santé ou des frais de funérailles. De fait, de nombreuses cessions sont justifiées en ces termes par les cédants, qui reviennent en leitmotiv sur tous les sites enquêtés : *“J'avais un besoin d'argent urgent pour résoudre mes problèmes”* (69 % des réponses à la question “Pourquoi cédez-vous en location ?”, tableau A16, annexe 3).

“Si on n'est pas serré [sous forte contrainte de trésorerie] à cause de décès, d'écolage ou de maladie, on ne cède plus en location. La personne monopolise la terre pour peu d'argent” (enquête, Nzikro).
“Je donne en abougnon parce que je n'ai pas eu un besoin financier urgent” (enquête, Ayénouan).

La cession en location peut être également destinée à financer l'achat de plants de palmier ou d'hévéa (16 % des réponses, tableau A16, annexe 3).

Lorsque la cession en location intervient pour répondre à un besoin financier urgent, l'objectif du cédant est de percevoir une quantité maximale de numéraire et non d'optimiser la valorisation de son capital foncier. Cette logique, profondément structurante, explique pourquoi, lorsque le montant de la rente ne diffère pas selon la culture (cas type de Djimini au début des années 2000, pour les parcelles destinées au manioc ou à l'ananas), des propriétaires fonciers acceptent de céder en location sans intégrer la durée d'occupation de la parcelle par le tenancier : leur objectif est d'avoir rapidement la somme nécessaire, même si pour cela ils doivent céder la parcelle pour deux ans et demi et non pour un an.

1.3 L'incidence de considérations agronomiques sur les choix contractuels

De nombreux enquêtés établissent une relation entre le type d'arrangement institutionnel et les effets de ce dernier sur le sol ou les cultures associées.

Les cédants considèrent que les tenanciers prenant en location pour la culture du manioc pratiquent une production intensive du point de vue de la densité de plantation, qui épuise le sol, qui “use la terre” :

“Je ne pratique pas la location : on use la terre pour rien” (enquête, Nzikro).
“Je ne donne plus en location, la location épuise le sol. Le manioc est massivement planté sur un petit espace, ce qui entraîne la pauvreté du sol à la longue” (enquête, Nzikro).
“Si un individu n'est pas serré, il ne peut pas donner sa terre en location car on gagne peu d'argent alors que la terre s'use” (enquête, Ayénouan).
“L'abougnon permet d'apprêter le sol avant le planting de l'hévéa. Je ne donne pas en location car je vais planter en hévéa et j'ai besoin de terres riches” (enquête, Nzikro).

De ce fait, certains préfèrent céder en abougnon leurs jeunes plantations de palmier ou d'hévéa – avec donc l'idée implicite qu'une parcelle en abougnon serait conduite moins intensivement qu'une parcelle louée. D'autres excluent même l'abougnon et optent pour le prêt, pour ces mêmes raisons :

“Je donne en abougnon et pas en location dans hévéa, car manioc de commerce [variété Yacé] tue l'hévéa en l'envahissant” (enquête, Nzikro).
“Je prête seulement pour du maïs dans mon hévéa parce que je ne veux pas qu'on maltraite les plants ou qu'on surcharge la terre avec du manioc” (enquête, Ayénouan).

1.4 La question des coûts d'agence

On a vu que la relation d'agence telle que définie par les économistes correspond à la relation entre un “principal” (mandant) et un “agent” (mandataire qui fournit une prestation au principal).

Cette relation pose comme problème contractuel central le risque de comportement opportuniste de l'agent. Les coûts d'agence correspondent aux pertes engendrées par cet opportunisme ou aux dépenses occasionnées pour le prévenir (coûts de contrôle).

Relativement à la question du choix contractuel dans le contexte étudié, la gestion du risque d'agence dans les choix contractuels intervient de différentes façons :

- Certains choisissent de céder en "prêt contre entretien" plutôt qu'en location ou en métayage, car le preneur "travaille alors mieux" (26 % des réponses à la question "Pourquoi ne pas plutôt louer ou donner en abougnon la parcelle ?", tableau A16, annexe 3).

"La location appauvrit le sol et le manioc blanc planté alors gêne beaucoup les plants d'hévéa. Dans le contrat, le preneur ne pense qu'à ses cultures. Alors que dans le prêt, on prend peu de terre et on s'occupe bien des plants d'hévéa" (enquête, Nzikro).

"Je préfère leur donner en prêt pour qu'ils entretiennent bien mes palmiers" (enquête, Ayénouan).

"Je prête pour qu'elles fassent des légumes et de l'igname dans mon hévéa car si c'est la location ils ne nettoient pas bien les parcelles" (enquête, Nzikro).

- Quelques cédants affichent une préférence pour la location, du fait de craintes de se faire gruger par l'abougnon dans le décompte des coûts à déduire ou lors de la commercialisation :

"Le problème avec les abougnons, c'est qu'ils se cachaient pour vendre les récoltes" (enquête, Ayénouan).

"En 2002, j'ai donné ma terre à un Malien, un hectare. Lorsque le manioc était arrivé à terme, il se cachait pour le récolter. A deux reprises, il m'a envoyé 40 000 F. On a partagé en deux équitablement. Cet argent correspond à la vente de deux bâchées. Par la suite, il a vendu le reste du manioc et a gardé l'argent sur lui, sans m'en donner. C'est depuis ce moment et pour cette raison que je ne donne plus ma terre en abougnon. Je ne veux plus donner ma terre à quelqu'un et puis il va ruser avec moi et garder seul les fruits de la terre" (enquête, Ayénouan).

De façon générale, ce type de pratiques (souvent évoquées par les cédants) conduit toutefois plus à une sélection des tenanciers (ne pas ou ne plus céder à certains tenanciers) qu'à un abandon du métayage.

1.5 Le jeu des déséquilibres entre l'offre et la demande sur le marché du FVI

Le contrat effectivement conclu par les cédants ne correspond pas toujours au contrat recherché, faute de partenaire prêt à s'engager sur ce dernier. Intervient ici évidemment la réticence de nombre de tenanciers à accepter un contrat d'abougnon, alternativement à une location :

"Je donne en location parce que je n'ai pas trouvé quelqu'un qui prenne en abougnon" (enquête, Nzikro).

"Les gens se promènent pour chercher à louer la terre. Lorsque vous leur proposez en abougnon, certains acceptent, d'autres refusent. Sur 5 demandes, 3 personnes refusent l'abougnon" (enquête, Nzikro).

"C'est facile de trouver un locataire. Si c'est de la bonne jachère, les gens sont chauds pour la prendre" (enquête, Nzikro).

"Trouver locataire c'est facile, tous cherchent" (enquête, Ayénouan).

A l'inverse, du fait de la crise du secteur de l'ananas, la demande des PST de Djimini pour des parcelles en location est moins forte que voilà quelques années, où tout propriétaire ayant un besoin immédiat d'argent trouvait très rapidement à louer sa parcelle. Sur le terroir voisin d'Amangare, on note aussi : *"Il n'est pas facile trouver locataire, pas parce qu'il n'y en a pas, mais parce qu'ils n'ont pas l'argent"* (enquête, Amangare). Dans ce dernier village, les enquêtés expliquent le développement des prêts de terre contre l'entretien des jeunes plants d'hévéa par la réduction de la location pour la culture de l'ananas : *"Il n'y a plus d'argent pour louer les terrains. Tu donnes sans prendre un franc. Là il va nettoyer pour planter son manioc, ça va entretenir mes jeunes hévéas"*.

1.6 Le jeu des droits fonciers intrafamiliaux sur les choix contractuels

On a vu l'incidence des droits fonciers intrafamiliaux sur la cession en FVI. La dimension intrafamiliale des droits a également une incidence nette sur la forme revêtue par l'offre sur le marché du FVI. Dans le système local de normes, seul le chef de famille (possédant ses terres propres ou héritier de terres familiales) peut céder de la terre en location. Les dépendants familiaux qui obtiennent du chef de famille une parcelle et désirent la céder en FVI sont ainsi restreints dans leurs options contractuelles, cette cession ne pouvant normalement se faire que sous forme de contrats d'abougnon – une norme que l'on retrouve aussi bien chez les Abouré que chez les Baoulé ou les Sénoufo, lorsqu'ils acceptent l'idée d'une cession en FVI par des dépendants familiaux. Toutefois, le chef de famille donne parfois aux dépendants familiaux l'autorisation de céder en location, s'ils expriment un besoin jugé légitime auquel il n'est pas en mesure de répondre directement.

Cette différence de traitement entre location et abougnon, qui se concrétise par le fait que les dépendants familiaux cèdent essentiellement en abougnon (70 % des contrats, pour 26 % en location) (tableau 31), peut être interprétée au regard de la perception de ces deux types de contrats par les acteurs.

On a vu que la cession en location sans de bonnes raisons est stigmatisée et que la cession en métayage ne souffrait pas d'une telle perception. On retrouve, dans l'argumentaire des chefs de famille relativement à l'impossibilité des dépendants familiaux à céder en location, les mêmes éléments négatifs d'évaluation de la location :

“Je lui refuse [à un dépendant familial] la location car le locataire va tirer plus de profit” (enquête, Nzikro).

“Dans l'hévéa [en culture associée dans la jeune plantation d'hévéa], la famille ne peut pas donner en location : on ne gagne pas assez d'argent et la location use la terre par le nombre de manioc que les locataires plantent” (enquête, Nzikro).

“Ils ne peuvent pas donner en location car la location c'est du gaspillage de terre” (enquête, Ayénouan).

“Par le passé, j'ai repris une parcelle à mon cousin Aka parce que je lui avais laissé la terre et au lieu de travailler, il ne va pas au champ et donne ça en location” (enquête, Amangare).

“La location, c'est moi qui décide” (enquête, Kohourou).

Très fréquemment, la location et le prêt sont associés dans le même interdit, avec une position que l'on retrouve exprimée sur les différents sites : “Le droit de céder en location ou en prêt revient au propriétaire foncier”, “C'est seulement l'héritier qui peut céder en prêt ou en location”.

L'interprétation que l'on peut donner de cette association est que les acteurs voient la location ou le prêt comme des transferts de droit d'usage sur la terre et donc comme relevant exclusivement du droit du chef de famille, alors que la cession en abougnon est interprétée comme un rapport de travail et non comme un rapport foncier. Un bon indicateur de cette perception est la position exprimée systématiquement, sur tous les sites, par les chefs de famille enquêtés, lors des discussions évoquant la possibilité d'une cession intrafamiliale de terre avec un contrat d'abougnon-manioc⁵⁰ : “Je ne peux pas donner la terre en abougnon à ma femme (ou à mes enfants, à ma sœur, etc.) car je ne peux pas les faire travailler comme manœuvres”.

La pression exercée par des membres du groupe familial sur la forme de la cession en FVI apparaît également souvent lors des enquêtes, avec la réprobation générale de la location, mais aussi parfois relativement à d'autres arrangements institutionnels :

“J'avais l'habitude de prendre gratuitement un terrain avec un Agni d'Assouba pour faire du vivrier dans son bas-fond. Mais un jour le frère du propriétaire qui réside en ville arrive sur le champ et voit que ma production avait réussi et que je gagnais de l'argent. Il est allé convaincre le propriétaire de ne plus me

⁵⁰ Cette question visait à tester l'hypothèse d'une contractualisation explicite des rapports intrafamiliaux, comme elle a pu par exemple être décrite par Amanor et Diderutuah (2001) au Ghana.

donner le coin gratuitement. C'est donc suite à l'intervention de ce dernier que le propriétaire a imposé une location" (enquête, Ayénouan).

2. Perspective des preneurs

2.1 Location versus métayage : la location comme meilleure option contractuelle

Face à l'alternative "location versus abougnon", on trouve chez les preneurs une position symétrique à celle exprimée par les cédants. Dès lors qu'ils ont les moyens de régler la rente locative (systématiquement payée *ex ante*) et qu'ils trouvent une parcelle, la location est toujours privilégiée par les tenanciers, comparativement au contrat d'abougnon, car ils jugent cette option économiquement beaucoup plus intéressante du fait de leur perception du rapport entre le produit d'exploitation et le coût de l'accès à la terre.

"En abougnon on ne gagne pas beaucoup, il faut partager ; en location je reste le seul bénéficiaire et en plus je gagne" (enquête, Djimini).

"La location te permet d'évoluer plus vite" (enquête, Djimini).

"En abougnon, on ne gagne pas à 100 %" (enquête, Djimini).

"Je préfère la location pour bénéficier totalement de ma production et de mon argent après la vente" (enquête, Ayénouan).

"Si tu as les moyens, tu ne fais pas partage [tu ne prends pas en abougnon]" (enquête, Tchintchébé).

A la question "Pourquoi prenez-vous en location plutôt qu'en abougnon ?"⁵¹, les réponses des locataires relèvent à 81 % d'occurrences de ce registre : "Parce que c'est plus rentable, on gagne plus" (50 %) ; "J'ai les moyens de louer ; on fait abougnon si on n'a pas les moyens" (14,6 %) ; "Je ne veux pas me fatiguer pour partager avec quelqu'un, je veux travailler pour moi seul" (16,5 %) (voir tableau A15, annexe 3).

Dans tous les villages enquêtés, les tenanciers opèrent un calcul simple mais éclairant, sur la base de ce qu'ils considèrent comme l'espérance de rendement en manioc, le prix attendu de la "bâchée" de manioc et le gain de chaque type de contrat.

"Avec la location, après la vente tu gagnes plus qu'en abougnon. Lorsqu'on loue un 1 ha à 50 000 F, on plante le manioc et on obtient 6 bâchées. Une bâchée c'est 60 000 F donc 6 bâchées c'est 360 000. Avec la location il te reste 310 000, avec abougnon 155 000. Donc tu vois la location est rentable" (enquête, Ayénouan).

La question du risque de production n'a été évoquée qu'à Kohourou : "La terre n'est pas fertile donc les hommes ne veulent pas prendre le risque de louer" (enquête, Kohourou).

Le constat de l'absence de rôle déterminant joué par la gestion du risque dans la prise en FVI avait été établi relativement à la culture de l'ananas, avant la crise de cette dernière (Colin, 2007). Il est ici confirmé, y compris pour l'ananas dans ce contexte de crise. Avec la crise et la réduction de la demande de parcelles en FVI, le contrat d'abougnon-rente a pratiquement disparu à Djimini, les propriétaires n'étant plus en mesure de l'imposer aux tenanciers, alternativement à la location, et ne cherchant plus à l'imposer, par crainte d'un mauvais résultat d'exploitation (cf. *supra*).

"L'ananas ne marche pas, donc le partage est rare" (enquêtes PST, Tchintchébé).

"Les gens ne veulent pas faire partage : c'est loterie, tu gagnes ou tu perds" (enquêtes PST, Tchintchébé).

A Tchintchébé intervient en sus, explicitement, le souci de réduire le risque de "palabres" avec les propriétaires abouré. Cette considération n'est pas anodine dans le contexte général sociopolitique

⁵¹ Les réponses à la question relative à la pratique de la location, du métayage et du prêt contre entretien portent sur 455 parcelles pour les PST et 102 parcelles pour les preneurs membres de groupes familiaux qui possèdent de la terre. PST : 329 en location, 88 en abougnon, 38 en emprunt contre entretien ; membres de groupes familiaux possédant de la terre : 53 en location, 23 en abougnon, 23 en emprunt contre entretien. L'emprunt sans condition explicite n'est pas intégré ici, puisque son intérêt est évident pour le preneur. Les enquêtés mobilisaient parfois plusieurs éléments dans leur réponse ; chacun de ces éléments est comptabilisé séparément dans le tableau A14 (annexe 3).

actuel et dans le contexte particulier de la sous-préfecture de Bonoua, où les relations entre Abouré et Burkinabè sont tendues. Nous reviendrons sur ce point⁵².

“Pourquoi on ne fait plus abougnon ? Parce qu’ananas ne marche plus, or le propriétaire si tu as gagné ou pas lui, il veut sa part d’argent” (enquête PST, Tchintchébé).

2.2 Le métayage faute d’alternative : contraintes de trésorerie et déséquilibre entre l’offre et la demande sur le marché locatif

Pour les tenanciers, la location constitue indéniablement la meilleure option, comparativement au contrat d’abougnon. Dès lors, la prise en abougnon s’explique fondamentalement par la contrainte de financement qui empêche certains tenanciers de régler *ex ante* le montant de la rente locative. Ce facteur intervient dans 83 % des réponses à la question “Pourquoi prenez-vous en abougnon plutôt qu’en location ?” (tableau A15, annexe 3).

“J’ai exporté ananas et en retour je n’ai rien eu, ça m’a chuté. Je suis obligé de me lancer dans l’abougnon pour le manioc, qui ne demande pas de grands moyens” (enquête, Djimini).

“L’ananas ne marche plus. Je n’ai pas d’argent pour louer donc l’abougnon manioc c’est la seule façon qui reste à se refaire un peu d’argent en attendant des lendemains meilleurs” (enquête de Djimini).

“L’abougnon pour l’ananas et le manioc, c’est ce qui va me permettre d’avoir l’argent et de chercher à louer” (enquête, Djimini).

A Djimini comme à Tchintchébé, de nombreux PST (36 % des ménages à Djimini, 10 % à Tchintchébé) prennent ainsi en abougnon pour cultiver du manioc et réservent leurs disponibilités de trésorerie pour louer une parcelle pour la culture de l’ananas.

De façon symétrique à ce qui a été noté pour les cédants, le contrat effectivement conclu par les preneurs ne correspond pas toujours au contrat recherché, faute de partenaire prêt à s’engager sur ce dernier. La prise en abougnon s’explique en effet, dans certains cas, par l’impossibilité de trouver une parcelle en location – on sort alors d’une logique de “choix” contractuel... Au début des années 2000, le contrat d’abougnon-rente pour la culture de l’ananas s’expliquait ainsi avant tout par le fait de ne pas trouver de parcelle à louer. Le développement de la culture de l’ananas avait fait apparaître une forte tension sur marché locatif, ce qui permettait à certains propriétaires d’imposer un contrat d’abougnon-rente à des tenanciers qui recherchaient une location (Colin, 2007). Avec la crise de l’ananas et la contraction de la demande, le contrat d’abougnon-rente pour la production d’ananas a presque disparu à Djimini, car les tenanciers qui recherchent une parcelle en location la trouvent dorénavant aisément et car les cédants rejettent aujourd’hui la prise de risque que comporte ce contrat. On retrouve par contre actuellement cette logique sur d’autres sites, quoique de façon moins structurante, dans le cas du contrat d’abougnon pour la culture du manioc :

“Je prends en abougnon [manioc] parce que je n’ai pas l’argent pour louer la terre mais aussi parce que les gens refusent de donner leurs terres en location car ils disent qu’elle n’est pas rentable comme l’abougnon” (enquête, Nzikro).

“Il n’y a plus de terre. Les propriétaires obligent tout le monde à accepter l’abougnon en ne cédant que ça” (enquête, Nzikro).

“Je prends en abougnon parce que je cherche location mais je n’en trouve pas. Depuis 2004 c’est abougnon qu’on me propose” (enquête, Ayénouan).

Parfois, la question de l’alternative entre la location et le métayage ne se pose pas, lorsque les preneurs ont l’opportunité d’emprunter une parcelle qui va être plantée ou vient d’être plantée en hévéa ou en palmier :

“Maintenant, c’est facile de trouver prêt pour ananas ou pour manger, si le propriétaire met l’hévéa dedans” (enquête, Tchintchébé).

⁵² Ce facteur intervient, globalement, dans près de 10 % des réponses à la question “Pourquoi prenez-vous en location plutôt qu’en abougnon ?” (tableau A10, annexe 3), sous la forme “Je loue parce qu’abougnon envoie palabres”.

“Il y a des gens qui cherchent à donner leur plantation de jeunes hévéas pour la nettoyer sans rien prendre” (enquête, Tchintchébé).

Certains types d’acteurs semblent avoir plus de facilité que d’autres pour trouver de la terre à emprunter sans condition explicite, du fait du type de demande qu’ils expriment (de petites superficies, “pour manger”), de leur position sociale (femme, manœuvre permanent auquel l’employeur prête une parcelle) ou du capital social dont ils bénéficient (ancien manœuvre, voisin, ami) :

“Emprunt pour vivriers c’est difficile pour les hommes et facile pour les femmes à cause des petites parcelles qu’elles prennent” (enquête, Kohourou).

“Le prêt, c’est une faveur que les propriétaires font aux femmes quand il s’agit de légumes” (enquête, Nzikro).

“Je lui prête parce que c’est mon ancien manœuvre” (enquête, Amangare).

2.3 Le métayage comme source de palabres

On a évoqué plus haut le souci des tenanciers burkinabè de Tchintchébé d’éviter les risques de palabres avec des propriétaires abouré, en ne prenant plus en abougnon pour la culture de l’ananas. Le risque de confrontation est effectivement élevé, le propriétaire de la terre n’étant pas en mesure de contrôler l’engagement effectif des dépenses récupérées par l’abougnon après la commercialisation et ne maîtrisant pas non plus le processus de commercialisation⁵³.

“Je ne veux plus faire abougnon car j’ai fait ananas trois fois successivement, j’ai perdu, or le propriétaire ne me croyait pas. Alors il me traitait de voleur, donc j’ai arrêté ça” (enquête PST, Tchintchébé).

“Je ne veux pas partager parce que partage là il y a beaucoup de problèmes. Tu dépenses et quand tu veux couper dépenses avant partage le propriétaire refuse et ça envoie palabres” (enquête PST, Tchintchébé).

La différence est nette avec Djimini où, sans être harmonieuses, les relations entre les tenanciers burkinabè planteurs d’ananas et les propriétaires ivoiriens (baoulé, agni, abouré, nzima) sont plus sereines et établies fréquemment sur des relations contractuelles de long terme. Un indicateur de cette différence tient dans l’absence de conflits, à notre connaissance, lorsque de nombreux planteurs ont “chuté” avec la crise, et avec eux les propriétaires cédant en abougnon-rente et les manœuvres employés en abougnons-manœuvres.

La question de la conflictualité potentielle du contrat d’abougnon est également évoquée relativement à la culture du manioc, dans des termes similaires, même si les enjeux économiques sont moins forts :

“Je préfère la location à cause des discussions qu’on rencontre avec les propriétaires, surtout au niveau du partage de l’argent, alors qu’avec la location je m’occupe de ma plantation” (enquête PST, Ayénouan).

“Il y a trop de problèmes avec partage parce que le patron [le propriétaire] refuse que tu coupes des dépenses de boutures ou d’herbicides avant partage. Pour lui tu n’as rien dépensé. Souvent il dit que tu es un menteur. Ces choses envoient beaucoup d’histoires” (enquête PST, Tchintchébé).

⁵³ Du fait de la symétrie dans le contrôle du contrat, on retrouve, en inversé, ce problème dans les relations entre abougnons-manœuvres et planteurs d’ananas employeurs : “Je ne prends pas en abougnon(-manœuvre) pour éviter les histoires autour du partage parce qu’il n’y a aucun moyen de vérification du prix dans la vente”; “Il y a beaucoup de palabres autour du partage parce que tu peux travailler et après la vente de l’ananas le patron peut te dire que l’ananas a été vendu à un petit prix. Il coupe toutes ses dépenses et tu n’as rien. Ce qu’il te donne c’est comme si tu avais travaillé cadeau”; “Abougnon, y a coups de poing dans ça parce qu’au moment du partage le propriétaire enlève toutes ses dépenses et à la fin tu n’as rien et il te dit que lui aussi il a perdu parce que ananas a été mal vendu et c’est là que palabre vient” (enquêtes, Tchintchébé).

3. Éléments de compréhension de la combinaison des pratiques contractuelles

On a noté précédemment la combinaison relativement fréquente des différents contrats au niveau d'un même patrimoine foncier concerné par la cession et parfois la prise en FVI, avec en particulier la pratique simultanée de la cession en location et en abougnon. On retrouve cette combinaison parmi les PST.

La pratique de plusieurs types de contrats au niveau d'un même PF possédant de la terre correspond souvent à des groupes familiaux dans lesquels d'autres individus que le seul chef de famille se trouvent impliqués dans des pratiques contractuelles à titre de cédants et/ou preneurs (tableau 44) :

- C'est le cas dans 54 % des PF qui pratiquent simultanément plusieurs types de contrats (pour 6 % seulement des PF impliqués dans un seul type d'arrangement institutionnel).
- Le constat est plus marqué encore lorsqu'il y a simultanément prise et cession en FVI : dans 79 % des cas (15 sur 19), plusieurs individus sont concernés.

Dans le cas des PST, 16 % des ménages combinant plusieurs types de contrats correspondent à des cas où plusieurs individus prennent en FVI avec des contrats différents.

Il peut également y avoir une pratique de différents types de contrats par un seul individu : cession en location et en abougnon, en abougnon et en prêt contre entretien, etc., ou, dans le cas de PST, prise en location et abougnon, etc (tableau 44).

Tableau 44. Origine de la combinaison des types de contrats

	Groupes familiaux possédant de la terre : données par patrimoine foncier (hors prêt sans condition explicite)		
	Combinaison des types de contrats par un seul individu du GF	Combinaison des types de contrats du fait que plusieurs individus du GF sont impliqués dans la prise ou la cession en FVI	Total
Combinaison via la prise et la cession en FVI	4	15	19
Combinaison uniquement en cession en FVI	24	14	38
Combinaison uniquement en prise en FVI	1	5	6
Total	29	34	63
Ménages de PST			
Combinaison en prise en FVI	41	8	49

Deux logiques principales contribuent à expliquer la prise et la cession simultanée en FVI :

- Parallèlement à une cession en FVI du fait d'un besoin en trésorerie ou pour valoriser une disponibilité foncière, il peut y avoir une prise en FVI pour des considérations agropédologiques : recherche de terre de bas-fonds pour les cultures maraîchères intensives ou, plus souvent, recherche de parcelles "pas fatiguées" permettant la production d'igname, lorsque les terres propres ou familiales sont trop épuisées mais donnent tout de même lieu à une cession en FVI pour la culture de l'ananas ou du manioc, moins exigeantes. A Djimini, village marqué par un fonctionnement intense du marché locatif depuis des décennies, on observe ainsi cette stratégie de propriétaires fonciers consistant à céder en location des terres épuisées et à prendre en abougnon ou location des

terres jugées plus fertiles – le capital social dont disposent ces acteurs facilitant une telle pratique⁵⁴.

- Une autre combinaison où le capital social joue son rôle consiste à céder en location ou en abougnon des parcelles propres ou familiales et parallèlement avoir accès à une parcelle dans le cadre d'un emprunt pour la pratique de cultures vivrières dans une jeune plantation d'hévéa ou de palmier (ou dans le cadre d'un emprunt sans condition explicite). Cette combinaison peut être pratiquée par un même individu du groupe familial, ou par plusieurs (cession en location par le chef de famille et emprunt de parcelle par son épouse).

Relativement à la cession en FVI à travers différents types de contrats (qui peuvent se combiner parfois avec la prise en FVI selon les logiques qui viennent d'être évoquées), on note deux grands cas de figure :

- La combinaison d'une cession d'une parcelle en abougnon pour la culture du manioc et d'une autre parcelle en prêt contre l'entretien d'une jeune plantation pérenne permet de répondre au double objectif (i) d'assurer l'usage à court terme de disponibilités foncières jugé le meilleur (cession en abougnon) et (ii) d'assurer l'entretien d'une plantation sans avoir à engager de manœuvres (prêt contre l'entretien de la plantation). Le fait de ne pas céder en location ou abougnon la parcelle concernée vient du souci du propriétaire de réduire l'intensité de la production vivrière associée aux jeunes plants d'hévéa ou de palmier, d'exclure la culture du manioc ou encore du fait qu'aucun preneur n'a accepté un contrat d'abougnon ou de location pour une production associée à une culture pérenne.
- La combinaison la plus fréquente concerne la cession simultanée en location et abougnon. Cette combinaison peut intervenir au niveau d'un même cédant, avec alors une logique de cession en location pour répondre à un besoin monétaire urgent et de cession à un autre moment en abougnon "parce que je n'étais pas serré". La location est ici une source immédiate de numéraire et le métayage un contrat jugé économiquement plus intéressant auquel on a recours pour gérer à court terme des disponibilités foncières. Cette combinaison peut également venir d'une cession en location par le chef de famille et d'une cession en abougnon par des dépendants familiaux, restreints à ce type d'arrangement du fait du jeu des droits fonciers au sein du groupe familial.

Du point de vue des tenanciers (PST ou preneurs appartenant à des groupes familiaux possédant de la terre), la combinaison également très fréquente d'une prise simultanée en location et abougnon renvoie à un argumentaire symétrique : j'ai pris une parcelle en location car j'avais les moyens de le faire et une parcelle en abougnon "parce que j'étais serré". Intervient ici la location comme un "first best" et le métayage du fait d'une contrainte de trésorerie ("faute de pouvoir louer plus"). On a vu qu'à Djimini et Tchintchébé, de nombreux PST réservent leurs disponibilités de trésorerie pour louer une parcelle pour la culture de l'ananas et prennent parallèlement en abougnon pour pratiquer des cultures vivrières.

⁵⁴ D'autres éléments interviennent de façon plus marginale, comme la cession en FVI et une prise parallèle en FVI pour rendre service au cédant.

VIII. CONFLITS ET TENSIONS AUTOUR DES PRATIQUES DE FAIRE-VALOIR INDIRECT

Les tensions et conflits autour des pratiques de FVI relèvent de deux registres principaux : (i) comme conséquences de tensions intrafamiliales dans les groupes familiaux qui cèdent de la terre en FVI ; (ii) comme conséquences de comportements opportunistes au niveau de la relation bilatérale cédant-preneur.

1. Difficultés induites par des tensions intrafamiliales dans les groupes familiaux qui cèdent de la terre

Le cas le plus illustratif de la répercussion, sur les tenanciers, des tensions internes au groupe cédant de la terre, est donné dans la région par le conflit entre les jeunes Abouré et les tenanciers burkinabè qui s'est déroulé en 2001 dans la sous-préfecture de Bonoua. Durant le premier semestre 2001, les jeunes Abouré essaient d'imposer la prohibition des locations de terre aux étrangers. De nombreux troubles sont enregistrés autour des parcelles louées par les planteurs burkinabè, lorsque ces jeunes arrachent les rejets et plantent des drapeaux rouges dans les parcelles en préparation qu'ils suspectent d'être louées à des Burkinabè, en guise d'avertissement. Cette situation trouve ses racines dans un ressentiment général vis-à-vis de ces derniers, du fait de leur succès dans la production d'ananas, avec le rapprochement entre le montant de la rente locative et "les millions" tirés de la production d'ananas par les tenanciers burkinabè. Ce ressentiment se combine avec des tensions particulièrement fortes dans la société abouré autour de l'héritage et de la gestion des terres familiales. L'enjeu intrafamilial de l'accès à la terre et surtout du contrôle de la rente foncière est exacerbé chez les Abouré ; le conflit entre Abouré et tenanciers burkinabè reflète dans une large mesure ce conflit intergénérationnel au sein de la société autochtone (Kouamé, 2010). Après quelques mois d'agitation, la situation s'est calmée et la production a pu reprendre pour la majorité des planteurs. La région est restée calme depuis 2001, même si ce ressentiment a été renforcé, depuis septembre 2002, par une dimension politique, le reproche étant fait au Burkina Faso d'être à l'origine de la rébellion et de la partition du pays, jusqu'en 2007.

Au-delà de ce cas abouré, la cession en FVI est source potentielle de tensions au sein des groupes familiaux. Certaines tensions naissent en effet lorsque des membres de la famille tendent à céder "exagérément" en faire-valoir indirect :

"J'ai eu un palabre avec ma mère, qui a mis tout un bloc en location. Je suis allé à Abidjan voir K.Y. [oncle maternel de l'enquêté, propriétaire des terres] et maintenant on laisse ce bloc en priorité pour la famille pour travailler, on ne peut plus louer. Ma mère a accepté de ne plus louer car sinon, si ensuite elle venait dire qu'elle avait un problème, elle n'aurait pas de réponse" (enquêté, Djimini).

D'autres conflits révèlent des contestations d'héritage et plus largement de droits de propriété au sein des familles, avec en particulier des tensions entre fratries, dans le cas des ménages polygames.

"En 2004, Y.Y. a donné en abougnon cette parcelle de 1/2 ha à Amidou, un Burkinabè. En 2005, le même contrat a continué. En 2006, ça continue. Après, Y.N. [frère de Y.Y.] décide de planter de l'hévéa sur la parcelle. Il découvre le terrain en exploitation et se rend chez Amidou pour lui dire d'arrêter et qu'il allait y faire son champ. Il y eut des échanges musclés et l'affaire est très vite portée devant le chef du village. Comme Amidou avait commencé à produire de l'ananas sur la parcelle afin que Y.Y. y plante son hévéa, le chef a demandé à Y.N. d'attendre la récolte de l'ananas pour récupérer le terrain. Y.N. a accepté le verdict et actuellement Amidou est en train de mettre le carburant" (litige évoqué par le témoin, Nzikro).

A cet égard, la cession en FVI peut être vue comme un moyen de conforter ses droits sur la terre familiale (selon une logique “je cède en location, donc cette parcelle est bien pour moi”) :

“La location ça a été pour moi un moyen rapide de récupérer cette parcelle. Quand je l’ai cédée en location, les preneurs l’ont mise en valeur et personne n’a parlé. Quand mon père vivait, je ne me préoccupais pas de la gestion de ses terres. Mon vieux avait plusieurs terrains vers la SODEPALM. A sa mort, feu K.K., mon grand frère, a vendu tous ces terrains aux Dioula sans qu’il nous informe. Je suis la première fille de mon vieux mais comme je suis une femme et que j’étais mariée, je ne m’en préoccupais pas. A la mort de mon mari en 2002, j’ai constaté que mon petit frère K.N. a pris la succession de notre grand frère K.K. en mettant des preneurs sur la parcelle qui reste. J’ai dû lutter dur pour avoir cette terre. C’est finalement cette année (2007) que j’ai réussi à prendre possession de cette terre en installant deux Burkinabè dessus” (enquête, Nzikro).

Le plus souvent, l’enjeu intrafamilial que constitue le contrôle de la rente foncière apparaît clairement. Il a pu ainsi arriver que des tenanciers, après avoir versé le montant de la location, soient sollicités par un autre membre de la famille du cédant se présentant comme le propriétaire de la parcelle et réclamant le versement de la rente à son profit, ou menaçant de l’expulser.

“J’exploitais un terrain. J’avais voyagé et à mon retour, j’ai constaté que mon grand frère a donné en location à un Burkinabè. Je me suis opposé au Burkinabè et à mon frère. Il a fallu l’intervention des amis de mon frère qui m’ont dit que la parcelle avait déjà été labourée, il fallait le laisser faire et attendre la récolte pour reprendre la parcelle. J’ai accepté” (enquête, Nzikro).

“J’avais un terrain que je louais avec quelqu’un à Dosso. Et un jour, 8 ans après, un monsieur est venu me dire que c’est son terrain et qu’il fallait que je paye les 8 années que j’ai passées sur ce terrain. Et il m’a même convoqué chez les huissiers à Bassam” (enquête, Tchintchébé).

“J’ai une fois loué un terrain à 200 000 F avec M. B. Je lui ai remis une avance de 150 000 F et moins d’un mois après le vrai propriétaire est venu me demander de quitter la parcelle. J’étais obligé de lui donner encore 250 000 F puisque j’avais commencé à planter” (enquête, Tchintchébé).

Il arrive également que différents membres de la même famille cèdent en FVI (en général en location) une même parcelle.

“J’ai loué un terrain avec l’ancien patron de mon mari (décédé) et son fils a loué le même à une autre personne. Comme le monsieur me connaît bien il m’a donné une autre place” (enquête, Wogninkro).

2. L’opportunisme ou la perception d’opportunisme dans la relation bilatérale

Dans certains contextes, la délégation temporaire du droit d’usage à travers une location, un contrat de métayage ou un prêt induit un risque, pour le cédant, de voir à terme contester son droit sur la terre par le bénéficiaire du transfert (Lyne *et al.*, 1994 ; Kevane, 1997 ; Holden *et al.*, 2007). Ce risque n’a été mentionné que très marginalement dans les situations enquêtées, où la délégation du droit d’usage intervient dans un rapport contractuel explicite⁵⁵.

“J’ai arrêté de lui donner en location parce que ce monsieur est allé voir un marabout pour me tuer comme ça le coin va lui revenir. Comme j’ai su, je lui ai arraché mon terrain et depuis je ne donne plus en location” (enquête, Kohourou).

Reste posée la question de l’exécution des engagements contractuels, centrale dans les analyses économiques des contrats agraires et dans les débats actuels sur la sécurisation des droits en Afrique – y compris donc des droits d’usage transférés à travers le FVI.

Relativement aux locations, le grand classique du comportement opportuniste des cédants (souvent évoqué, plus rarement subi) est la location de la même parcelle, par un même propriétaire, à différents tenanciers – en général, du fait qu’un second tenancier propose un montant plus élevé que le tenancier ayant passé initialement un accord. Le cédant rembourse alors l’avance ou la totalité du loyer déjà versé par le premier locataire.

⁵⁵ Ce risque semble beaucoup plus fréquemment mentionné dans d’autres régions de la zone forestière ivoirienne (Colin, 2008b).

“Il m’est arrivé de louer une parcelle et que le propriétaire ait loué cette même parcelle à un plus offrant. Alors il m’a remboursé mon argent” (enquête, Tchintchébé).

Il arrive aussi que des problèmes d’échéances se posent, pour les contrats d’abougnon et plus souvent pour la location pour la culture de l’ananas, avec une reprise prématurée de la parcelle par le propriétaire sans que le planteur ait eu le temps de procéder aux trois récoltes successives de rejets, ou à l’inverse avec un tenancier qui fait durer excessivement ces dernières.

“En 2005 j’ai eu un besoin d’argent parce que j’ai perdu mon beau-frère. J’ai donné ma terre, 1/2 hectare, à N., un Burkinabè, pour deux ans. On était en septembre 2005 et il m’a remis 68 000 F pour les deux ans, jusqu’à septembre 2007. Il a fait son manioc de 2005 à 2006. Il l’a récolté en septembre 2006 et il n’a plus rien fait. Je l’ai approché des mois après et je lui ai demandé de mettre la terre en valeur en tenant compte des quatre mois qui restent, avec la culture qui correspond en l’occurrence le maïs. Il a mis du maïs sur la parcelle mais il ne l’a pas entretenu. Comme le mois de septembre est passé [enquête du 17/12], il a écoulé ses deux ans. En début d’année 2008 je vais aller le voir pour lui dire que j’ai repris ma terre. Et il ne pourra pas dire un mot” (enquête, Ayénouan).

“Une fois, j’ai loué un terrain et le propriétaire a dit qu’il voulait son terrain alors que le contrat n’était pas fini, il restait encore des rejets à récolter” (enquête, Tchintchébé).

Quelques contestations portent également sur le type de contrat passé, après le décès de l’un des contractants sans qu’un “papier” ait été produit ni des témoins sollicités en début de relation contractuelle. Dans un cas, l’héritier du propriétaire d’une parcelle rejette l’affirmation du preneur selon lequel il aurait bénéficié d’un prêt, alors que selon lui il s’agissait d’un contrat d’abougnon-rente (Djimini). Dans un autre cas (toujours à Djimini), les héritiers du cédant décédé exigent du tenancier une somme de 20 000 FCFA pour “faire un papier” et sécuriser ainsi la location. L’intérêt de la production d’un document écrit pour sécuriser les contrats de FVI est d’ailleurs avancé avant tout par les acteurs au regard de ce risque de contestation de l’engagement contractuel en cas de décès de l’un des contractants.

Les risques d’opportunisme sont principalement envisagés par les enquêtés par rapport au contrat d’abougnon. Avant la crise, les propriétaires évoquaient essentiellement, dans le cas du contrat d’abougnon-rente pour la culture de l’ananas, le retard de paiement (lorsque les abougnons exportaient à travers leur coopérative) et le fait que l’abougnon ait récolté sans avoir prévenu le propriétaire pour que ce dernier soit alors présent ou représenté (Colin, 2004)⁵⁶. Relativement au contrat d’abougnon pour la culture du manioc, le grief essentiel, lorsque grief il y a, est celui de récoltes cachées par l’abougnon (cf. *supra*). Pour le contrat d’abougnon pour la culture du manioc comme pour la culture de l’ananas, le risque d’un sous-investissement en travail de l’abougnon (élément central des théories économiques du métayage) n’est jamais mentionné par les propriétaires⁵⁷.

Certaines tensions autour du contrat d’abougnon renvoient également, lorsque ce type de pratique est d’introduction récente, au fait que le “contrat” n’ait pas encore été transformé en “convention”, c’est-à-dire que certains éléments clés de l’arrangement n’aient pas été “naturalisés”⁵⁸. Il y a alors

⁵⁶ La surfacturation du coût des intrants (déduit par l’abougnon avant le partage du résultat) apparaissait dans le discours des acteurs cédant en abougnon-rente, mais elle n’était jamais mentionnée par rapport à des contrats spécifiques concernant l’acteur interrogé. Cela ne venait pas du fait qu’il n’y avait pas suspicion de surfacturation, mais plutôt du fait que cette surfacturation n’était pas vue comme un problème important, voire même était considérée comme une pratique normale (“C’est son petit bénéfice”).

⁵⁷ Dans le cas du contrat d’abougnon-manœuvre pour la production d’ananas, qui correspond davantage à la configuration contractuelle envisagée par ces théories, la position de l’employeur est identique : “L’abougnon travaille bien régulièrement dans le champ et le champ est bien entretenu” (Colin, 2007).

⁵⁸ Les analyses économiques contemporaines des institutions agraires interprètent les arrangements institutionnels agraires – les contrats agraires – dans le cadre d’un paradigme contractualiste postulant une rationalité “calculatoire” (substantielle ou limitée) des acteurs. La perspective conventionnelle (s’inspirant de l’économie des conventions), elle, traduit le fait que certaines des règles structurant la relation bilatérale ne sont pas définies de façon bilatérale et sont considérées par les acteurs comme données en un temps *t*, non négociables, “allant de soi” : “...Une convention est une régularité qui a sa source dans les interactions sociales mais qui se présente aux acteurs sous une forme objectivée... objets et règles s’imposent aux personnes, dans l’instant courant, comme des

risque d'interprétations divergentes sur l'organisation de l'arrangement, comme par exemple relativement aux coûts à déduire avant le partage (alors qu'une telle question ne se pose pas dans le contexte de Djimini, où le contrat est pratiqué de longue date sur des termes devenus "connaissance commune").

Les problèmes qui viennent d'être mentionnés sont en fait plus souvent évoqués en termes généraux que comme ayant été directement subis par l'enquêté. De façon générale, les enquêtes réalisées dans le cadre de cette étude vont dans le sens d'observations antérieures plus locales (Colin, 2004) : les pratiques de FVI ne posent pas de difficultés majeures aux acteurs concernés. Tous arrangements institutionnels confondus, 6 % des cédants et 6 % des preneurs déclarent avoir eu des problèmes contractuels tels que ceux décrits antérieurement. Parmi ces derniers, 3 % des preneurs membres de groupes familiaux possédant de la terre ont rencontré un problème contractuel, contre 8 % des PST.

Tableau 45. Enquêtés ayant rencontré des difficultés avec leur partenaire lors de pratiques contractuelles passées*

	Cédants	Preneurs possédant ou dont la famille possède de la terre	PST	Total
Pas de difficulté notable	150 (94 %)	96 (97 %)	184 (92 %)	430 (94 %)
Difficultés	10 (6 %)	3 (3 %)	16 (8 %)	29 (6 %)
Total	160 (100 %)	99 (100 %)	200 (100 %)	456 (100 %)

* Hors tensions de 2001 en pays abouré

Même si les litiges passés ont pu être sous-déclarés lors des enquêtes (les enquêtés font toutefois facilement état des problèmes qu'ils rencontrent ou ont rencontrés), il est évident que les cas de litiges vécus personnellement ou, plus souvent, dont on a eu écho, ne sont pas tels qu'ils conduisent à l'avortement des pratiques contractuelles. Ces expériences ou ces craintes influent en fait moins sur le type de contrat retenu ou les termes des contrats, comme envisagé dans la littérature économique sur les contrats agraires (Colin, 1995), que sur les partenaires avec lesquels ces pratiques seront engagées : on a vu que les relations contractuelles s'établissent souvent sur la base d'une interconnaissance déjà établie ou sur la base de la réputation des contractants.

présupposés dont les conditions sociales de la genèse sont oubliées" (Dupuy et al., 1989:145). Voir Colin (2002a) pour une analyse plus développée.

IX. DYNAMIQUE DES SYSTEMES PRODUCTIFS AGRICOLES ET DYNAMIQUE DES PRATIQUES CONTRACTUELLES

Deux éléments de la dynamique des systèmes productifs agricoles jouent tout particulièrement sur les pratiques contractuelles. D'une part, la crise traversée par le secteur de l'ananas d'exportation, qui marque évidemment les sites de Basse-Côte où cette culture était largement pratiquée dans le cadre de contrats de faire-valoir indirect ; d'autre part, un engouement très fort – rencontré dans toute la zone forestière – ces toutes dernières années pour l'hévéaculture (Colin, 2008b ; Ruf, 2008).

On peut dans un premier temps cerner les effets de ces dynamiques culturelles à travers les appréciations qualitatives portées par les acteurs sur les différents sites enquêtés.

Sur les sites antérieurement fortement impliqués dans la production d'ananas, la crise affectant cette culture a conduit, selon les enquêtés :

- à une contraction globale du marché du FVI du fait de la réduction de la demande ;
- à une réduction de la rente locative ;
- là où ce type d'arrangement existait, à une disparition du contrat d'abougnon-rente pour la culture de l'ananas. Cette disparition peut être interprétée (i) par la fin de la tension sur le marché du FVI, qui permettait à des cédants d'imposer le contrat d'abougnon-rente à des PST qui recherchaient en vain des parcelles à louer ; (ii) par la perte d'intérêt, pour les cédants, de ce type de contrat, du fait du risque de mauvais résultat ; (iii) par la crainte, par certains PST, de conflits avec les cédants, en cas de mauvais résultat ;
- à un report des producteurs vers la culture du manioc et, de ce fait, à une augmentation du FVI pour cette dernière culture, en location ou en abougnon.

La dynamique générale de développement de nouvelles plantations arborées – palmier à huile et surtout hévéa – se traduit quant à elle :

- à court terme, par une augmentation de la cession en FVI, dans une optique de préparation du sol pour la plantation par un cycle préalable de cultures vivrières, ou d'entretien de la plantation une fois cette dernière réalisée, par l'association de cultures vivrières à la nouvelle plantation. Certaines cessions en location s'expliquent également par une stratégie de recherche de financement pour acheter les plants d'hévéa ou de palmier destinés à une autre parcelle. Lorsqu'une demande solvable existe, la cession pour des cultures vivrières associées peut se faire sous forme de contrats de location ou d'abougnon. Dans le cas contraire, les planteurs ont recours à la cession sous la forme de "prêts contre entretien".

Lors des enquêtes, les cessions en FVI (prêt contre travail, location, abougnon) pour une complantation de cultures vivrières ou de la culture de l'ananas dans de jeunes plantations de palmier ou d'hévéa correspondaient ainsi à 29 % de l'ensemble des parcelles cédées en FVI (160 parcelles sur 553) et 32 % des superficies en FVI (167 ha sur 522,35).

- Une fois terminée la phase d'association aux jeunes plantations, ces planteurs cesseront de céder en FVI ; le maintien des pratiques locales de FVI sera alors tributaire de l'importance des potentialités de reconversion de vieilles caféières, cacaoyères ou palmeraies (ou de friches) en nouvelles plantations d'hévéa ou de palmier à huile. Dans les termes d'un PST de Tchintchébé : *"Ici, il y a moins de location qu'avant à cause de l'hévéa des Abouré qui a envahi toutes les terres"*.

Dans un deuxième temps, il est possible de cerner sur une base empirique satisfaisante l'évolution parallèle des dynamiques productives et des dynamiques contractuelles à Djimini-Koffikro puisque nous disposons, pour ce site, de données exhaustives collectées en 2002 (avant la pleine crise de l'ananas) auprès de l'ensemble des propriétaires, baoulé ou non, et des PST, burkinabè ou non.

- On retrouve en 2007 l'ensemble des PF baoulé enquêtés en 2002, après quelques recompositions dues à des concentrations après héritage (3 PF ont ainsi disparu et se retrouvent intégrés dans des PF préexistant) ou à des donations entre vifs (3 nouveaux PF).
- En 2002, 134 PST burkinabè avaient été enquêtés ; en 2007, ils ne sont plus que 75 : 57 déjà présents en 2002 en tant qu'exploitants et 18 "nouveaux" PST (le plus souvent présents en 2002 comme aides familiaux ou manœuvres). Près d'un PST burkinabè sur deux enquêtés cinq ans auparavant avait donc quitté Djimini en 2007. L'expérience de terrain prolongée dont nous disposons sur ce site conduit à mettre en rapport cette forte réduction du nombre de PST à la crise affectant le secteur de l'ananas beaucoup plus qu'à la crise sociopolitique de ces dernières années.

Les tableaux suivants présentent l'évolution des superficies exploitées et des contrats pratiqués par les 57 PST enquêtés présents avant et après la crise de l'ananas⁵⁹ et par les groupes familiaux baoulé possédant de la terre à Djimini⁶⁰.

Tableau 46. Evolution des pratiques contractuelles 2002-2007, PST burkinabè de Djimini présents aux deux périodes (ha)

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

* parcelles en abougnon-manœuvre exclues.

Tableau 47. Evolution des pratiques contractuelles 2002-2007, PF baoulé (ha)

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

* parcelles en abougnon-manœuvre exclues. Par ailleurs, la prise en FVI se réduit de 12,26 ha à 3,75 ha.

⁵⁹ Trois de ces 57 PST étaient uniquement abougnons-manœuvres en 2002 mais exploitent de façon indépendante en location ou en abougnon-rente en 2007.

⁶⁰ Dans la mesure où les propriétaires baoulé ne cèdent pas aux seuls tenanciers burkinabè et où ces derniers prennent en FVI auprès de propriétaires qui ne sont pas tous baoulé, on ne saurait attendre une correspondance parfaite entre les données relatives à ces deux groupes d'enquêtés qui demandent donc à être présentées en parallèle.

Ces données font apparaître les points forts suivants :

- En termes absolus, la superficie en FVI se réduit (de 40 % pour les superficies prises en FVI par les PST burkinabè, de 10 % pour les superficies cédées en FVI par les propriétaires baoulé). Cette réduction vient d'une réduction de moitié des superficies prises ou cédées en FVI pour la culture de l'ananas, partiellement compensée par une forte hausse des superficies en FVI pour la culture du manioc (multipliées par 5,5 pour les PST, par 4 pour les cédants).
- La location demeure le contrat dominant, même si son importance relative se réduit un peu pour les PST (passant de 94 % à 83 % des superficies cultivées) – pour les cédants, son importance relative n'évolue pas (56 % des superficies en FVI). Ce contrat reste, de loin, le premier mode d'accès à la terre pour la culture de l'ananas (97 % des superficies en ananas par les PST en 2002, 95 % en 2007). L'élément marquant est l'augmentation très forte de la location pour la culture du manioc (superficies multipliées par 14 pour les PST, par 10 pour les cédants baoulé).
- Les superficies en abougnon augmentent chez les PST et restent stables chez les cédants, mais avec un mouvement symétrique, dans les deux groupes, de quasi-disparition de ce type de contrat pour l'ananas et de fort développement de l'abougnon pour la culture du manioc (multiplication par 6 des superficies, dans les deux groupes)⁶¹.
- La réapparition de l'échange terre-travail sous la forme d'emprunt par les PST de terre contre l'entretien de jeunes plantations de palmier à huile ou d'hévéa⁶² reflète la dynamique de reconversion en nouvelles plantations. Dans le groupe des cédants baoulé, cette dynamique apparaît surtout avec l'importance des cessions en location ou en abougnon de parcelles nouvellement plantées en palmier ou en hévéa (14,75 ha sur les 59,83 cédés en location en 2007, soit 25 % des superficies louées).

Par ailleurs, on observe une réduction sensible (de 47,1 à 34,9 ha, soit 25 %) des superficies dont l'usage est délégué à des dépendants familiaux par les chefs de famille. Cette réduction ne vient pas d'une évolution des superficies exploitées directement par les bénéficiaires (19,27 ha en 2002, 18,75 ha en 2007), mais d'une forte réduction (42 %) des superficies cédées en FVI par les dépendants familiaux (de 27,8 à 16,15 ha).

⁶¹ Il en va de même du contrat d'abougnon-manœuvre (13,85 ha en 2002, 2,25 ha en 2007 pour les PST ; 2,7 ha en 2002, 0 en 2007 pour les cédants).

⁶² Ce type de contrat avait été identifié à Djimini au début des années 1980, lors de l'expansion de la culture du palmier à huile, puis avait disparu au début des années 2000.

CONCLUSION

En conclusion, nous rappellerons les enseignements majeurs de cette étude sur le marché des contrats agraires en basse Côte d'Ivoire, nous présenterons quelques réflexions sur les implications de ces résultats en termes de politiques publiques et enfin nous envisagerons quelques pistes de recherche complémentaires.

Les résultats majeurs de l'étude

Les résultats clés de cette étude, qui ont largement validé ceux des recherches conduites jusqu'alors à une échelle plus locale, sont les suivants⁶³.

Conditions d'apparition et de développement des pratiques de FVI

Les pratiques de FVI, qui concernent tous les sites retenus pour cette étude, se sont développées à l'occasion du renouvellement de l'économie de plantation villageoise, lors de la reconversion des vieilles plantations de caféiers ou de cacaoyers devenues improductives (avec un décalage selon les sites, suivant la chronologie de la phase pionnière propre à chaque site).

Du point de vue de la demande, la dynamique du marché locatif (au sens large et en incluant donc les rapports de métayage) s'explique largement par la présence de migrants PST, preneurs sur ce marché. Cependant, des individus possédant de la terre ou appartenant à des groupes familiaux qui possèdent de la terre sont également preneurs sur ce marché.

L'importance locale plus prononcée des pratiques de FVI est à mettre en rapport avec la présence de foyers plus importants d'installation de PST et de développement de la culture de l'ananas – ces deux éléments étant de fait indissociables.

De façon plus générique, ce sont les opportunités de développement de cultures marchandes non pérennes (ananas et manioc) qui expliquent les dynamiques contractuelles.

Caractéristiques des acteurs et de leur rapport au marché du FVI

Relativement aux cédants, l'originalité de l'étude vient de la mise en évidence du rôle que sont susceptibles de jouer les dépendants familiaux en tant qu'offreurs sur le marché du FVI (avec une variabilité forte selon les groupes ethniques).

Relativement aux preneurs : une partie de la demande sur le marché du FVI émane de membres de groupes familiaux possédant de la terre. Il s'agit souvent de dépendants familiaux, mais parfois aussi de chefs de famille. L'essentiel de la demande vient cependant de producteurs sans terre étrangers.

Caractéristiques des arrangements contractuels

Trois types d'arrangements contractuels ont été identifiés : la location, qui domine ; le métayage, dont l'importance est loin d'être marginale ; des échanges terre/travail, essentiellement sous la forme de prêts de parcelles en palmier ou en hévéa, pour une complantation de cultures vivrières (ou parfois d'ananas) assurant l'entretien de la jeune plantation. Les arrangements contractuels sont usuellement conclus pour la durée pour un cycle de culture.

La culture de l'ananas fait essentiellement l'objet de contrats de location ; le manioc fait l'objet de contrats de location mais également de métayage.

La location donne toujours lieu à un paiement en numéraire *ex ante* (aucun cas de paiement d'une rente fixe en nature n'a été identifié). Le montant du loyer est variable selon les sites, mais est

⁶³ Des traitements complémentaires devraient être réalisés à brève échéance.

globalement nettement plus élevé que dans les autres régions de la zone forestière – même si la crise de l'ananas a conduit à une baisse du loyer sur les sites concernés.

Le métayage est pratiqué essentiellement sous la forme d'un partage par moitié (contrats d'abougnon), avec déduction de certains frais avant le partage de la production (post-commercialisation, le plus souvent).

Déterminants de la participation des cédants au marché

De façon générale, la cession en FVI ne répond pas à une logique structurelle ; les cédants ne sont pas dans une logique de purs rentiers. La cession en FVI intervient plutôt conjoncturellement, sur des superficies réduites, pour satisfaire un besoin en numéraire, répondre à une contrainte en travail ou préparer ou accompagner la réalisation de nouvelles plantations pérennes. On a noté le rôle que pouvaient jouer la contrainte de financement et les coûts de transaction sur le marché du travail pour expliquer la cession en FVI plutôt que le FVD avec emploi de manœuvres, pour les cédants sous contrainte en travail familial. L'arbitrage entre cession en FVI et délégation intrafamiliale de droits sur la terre, lorsqu'il est opéré, ne se fait pas au détriment de la délégation intrafamiliale. Les décisions structurantes aussi bien relativement à la cession en FVI que relativement à la délégation intrafamiliale de droits d'usage restent celles de réaliser des plantations pérennes, lorsque les moyens le permettent, et de conserver une petite superficie pour les cultures vivrières.

Déterminants du choix contractuel

a) *Pour les cédants*, la nature des droits fonciers au sein des groupes familiaux tend à restreindre la cession de parcelles par les dépendants familiaux au métayage. Le fait que ces derniers soient présents sur le marché du FVI contribue à expliquer la diversité des contrats pratiqués au sein d'un même groupe familial.

Le métayage est considéré comme la meilleure option contractuelle, sur la base d'une comparaison des gains attendus avec ceux d'une location. Cette position était avancée aussi bien pour le manioc que pour l'ananas jusqu'à la crise qui a frappé cette dernière culture. Avec cette crise, l'intérêt relatif du métayage pour la production d'ananas, dans l'optique des cédants, a disparu du fait de l'incertitude forte qui plane dorénavant sur cette culture.

Aujourd'hui, la cession en location plutôt qu'en abougnon pour la culture du manioc correspond à la nécessité de couvrir un besoin financier urgent (frais de scolarité, de santé, etc.) ou le moyen de financer les investissements (achats de plants, en particulier) permettant de créer une plantation de palmier et surtout d'hévéa. La relation avec l'absence d'un système de crédit est ici immédiate.

Le déséquilibre sur le marché locatif, sur certains sites et à certaines époques, explique que des acteurs aient été contraints de s'engager sur un type de rapport contractuel qu'ils ne recherchaient pas (comme une cession en location faute de trouver un preneur pour un contrat d'abougnon).

Le jeu de la chronologie dans l'apparition des contraintes et des opportunités ainsi que dans l'accès à la terre contribue à expliquer qu'un même acteur ait parfois, à un moment donné, une parcelle en location et une autre en métayage.

L'étude montre enfin le faible rôle joué par les risques d'opportunisme des preneurs dans les choix contractuels des cédants.

b) *Pour les preneurs*, la location apparaît systématiquement comme l'option favorisée, la prise en abougnon renvoyant avant tout à une contrainte de financement excluant le paiement *ex ante* d'un loyer fixe en numéraire.

Sur certains sites marqués par de fortes tensions entre autochtones-propriétaires et étrangers-PST, les craintes de palabres avec les cédants interviennent également dans le choix de la prise en location plutôt qu'en abougnon, du fait du potentiel de tensions porté par le contrat d'abougnon

(relativement à l'imputation de certaines charges et à l'accusation possible de détournement de récolte).

Comme dans le cas des cédants, mais de façon symétrique, le déséquilibre sur le marché du FVI sur certains sites et à certaines époques explique que certains tenanciers acceptent par défaut un type de contrat (abougnon, le plus souvent) faute de trouver le contrat recherché (location, généralement).

Ici encore, la chronologie des contraintes et des opportunités (disponibilité du numéraire pour prendre en location, trouver une parcelle) explique la combinaison de différents types de contrats par un même preneur. On a noté également la stratégie de certains tenanciers de prendre en location pour la culture de l'ananas et en métayage pour celle du manioc, afin de réserver toutes les disponibilités monétaires à la culture jugée la plus rentable et afin de conserver la totalité du retour sur investissement, pour cette dernière culture.

Dynamiques culturelles et dynamiques contractuelles

Le développement du FVI est à mettre en relation avec l'apparition de disponibilités foncières induite par la reconversion de l'économie de plantation villageoise : disparition des vieilles plantations de caféiers et de cacaoyers qui avaient été implantées après l'abattage de la forêt, perspective de création de nouvelles plantations de palmier et d'hévéa. La dynamique des systèmes de culture non pérennes (ananas et manioc), en retour, a été et est très largement provoquée par la demande de terre en location ou métayage par des producteurs sans terre.

La reconversion des plantations pérennes a un effet ambivalent sur l'offre de terre en FVI : augmentation à court terme de l'offre, mais perspective de réduction de cette offre à terme, avec la saturation de l'espace que représentent ces plantations pérennes (en particulier hévéicoles). Cette reconversion a également un effet sur le type de contrats offerts, avec l'intérêt, pour les planteurs, de prêter les parcelles qui viennent d'être plantées afin d'assurer sans frais leur entretien grâce à la complantation de cultures vivrières.

La crise du secteur de l'ananas a, elle, une incidence notable sur le volume du marché du FVI (contraction globale du marché du FVI), sur le type de contrats pratiqués (disparition du contrat d'abougnon-rente pour la culture de l'ananas) et sur le niveau du loyer, pour la location. Ces dynamiques d'ensemble ne sont que partiellement compensées par le report de certains tenanciers sur la culture du manioc.

Formalisation-sécurisation-conflits

Certains contractants – une minorité – mettent en œuvre une stratégie de sécurisation par la production de “petits papiers” (pour la location uniquement). Les tensions, lorsqu'elles existent, se manifestent au sein même des groupes familiaux des cédants (avec le risque qu'elles dégénèrent en conflits intercommunautaires, du fait de la configuration ethnonationale de l'offre et de la demande sur le marché du FVI), ou peuvent plus classiquement intervenir au niveau de la relation bilatérale cédant-prenneur. De façon générale cependant, le fonctionnement du marché du FVI ne présente pas de difficultés majeures, même s'il reste informel.

Equité

Le jeu du marché du FVI permet une redistribution de la ressource foncière vers des producteurs sans terre ou des dépendants familiaux de groupes familiaux qui possèdent de la terre mais sont sous contrainte foncière. L'hypothèse d'une incidence négative du développement du marché du FVI sur l'accès à la terre familiale des membres des familles des cédants est infirmée.

Enseignements en termes de politiques publiques⁶⁴

Dans le contexte étudié, les pratiques contractuelles ne posent pas de problème majeur, en particulier du fait du filtrage opéré par les acteurs dans le choix des partenaires et, dans certains cas, de l'innovation que représente une formalisation très sommaire de la relation à travers la production d'un simple reçu. Le cédant ne perçoit pas (à de très rares exceptions près) de menace sur son droit de propriété. Ce, alors que les contrats agraires sont pratiqués sur des parcelles ne faisant pas l'objet d'un certificat ou d'un titre foncier et restent largement informels.

A l'évidence donc, le caractère informel des droits de propriété ne représente pas, dans ce contexte, un obstacle au développement du marché du FVI, contrairement à d'autres situations où les cédants peuvent craindre une contestation de leur droit de propriété sur la terre et dans lesquelles la formalisation des droits de propriété a un effet positif sur le marché du FVI (voir par exemple Holden *et al.*, 2007, pour l'Éthiopie). Par ailleurs, une véritable formalisation des contrats eux-mêmes ne s'impose pas comme une mesure qui serait systématiquement nécessaire et demanderait une intervention publique à cette fin.

La position que suggèrent ces résultats relativement à la régulation des pratiques contractuelles agraires dans un tel contexte est que, sauf situations conflictuelles, l'intervention publique pourrait s'en tenir aux lignes d'action suivantes :

- ne pas codifier le contenu des arrangements, afin de leur conserver leur souplesse ;
- aider à négocier localement, sur la base de principes discutés et partagés, des normes contractuelles jugées légitimes ;
- sur cette base, favoriser (mais non imposer) la production de contrats écrits explicitant les engagements des parties ;
- favoriser la validation de ces contrats sous seings privés par les autorités locales et leur donner une existence juridique ;
- aider à négocier localement et à rendre explicites les principes et les règles qui seront mobilisés pour arbitrer les différends, ainsi que les autorités compétentes en la matière.

Pistes de recherche

Pour terminer, trois pistes de recherche sont suggérées :

- une étude formelle, à partir de données d'exploitation détaillées sur une base quantitative large, de l'efficience économique comparée des différents types de contrats ;
- une analyse du niveau de la rente locative ;
- enfin, la reproduction de la présente étude au niveau de l'ensemble de la zone forestière ivoirienne (mais intégrant l'appréciation de l'efficience comparée des différents contrats) comblerait un manque flagrant d'information systématisée, représentative et de qualité sur les pratiques foncières⁶⁵.

⁶⁴ Nous reprenons ici les conclusions d'une étude récente, qui s'appuyaient largement sur le cas de Djimini-Koffikro et se trouvent validés à une échelle plus large à travers la présente recherche (Chauveau *et al.*, 2006:13-14).

⁶⁵ La seule étude de ce type qui existe à ce jour (Colin, 2008b) a été conduite dans une logique d'expertise sur le thème de la sécurisation des transactions et reste donc partielle et ponctuelle, du fait des contraintes propres à ce type d'exercice.

Références bibliographiques

- Amanor K. et M. Kude Diderutuah, 2001. Share contracts in the Oil Palm and Citrus Belt of Ghana. London: International Institute for Environment and Development.
- Amblard L., J.-Ph. Colin, 2009. Reverse Tenancy in Romania: Actors' rationales and equity outcomes, *Land Use Policy* 26:828-836.
- Badouin R., 1979. *Systèmes fonciers et développement économique*. Paris: Cujas.
- Binswanger H. et M. Rosenzweig, 1984. Contractual Arrangements, Employment, and Wages in Rural Labor Markets: A Critical Review, in *Contractual Arrangements, Employment, and Wages in Rural Labor Markets in Asia*. H. Binswanger et M. Rosenzweig (eds). New Haven: Yale University Press, pp. 1-40.
- Blarel B., 1994. Tenure Security and Agricultural Production Under Land Scarcity: The Case of Rwanda, in *Searching For Land Tenure Security In Africa*, J. Bruce et S. Migot-Adholla (eds.). Dubuque: Kendall:Hunt Publishing Company, 71-95.
- Bohannon P. & G. Dalton, 1962. Introduction, in *Markets in Africa*, P. Bohannon et G. Dalton (eds). Northwestern University Press, 1-26.
- Charmes J., 1975. Métagage et capitalisme agraire sur les périmètres Nord de la SOMALAC, *Cah. ORSTOM, sér. Sci. Hum.*, XII (3):259-282.
- Charmes J., 1976. Evolution des modes de faire-valoir et transformation des structures sociales dans la région de l'Anony (Nord-Ouest du lac Alaotra) (Madagascar), *Cah. ORSTOM, sér. Sci. Hum.*, XIII (4):367-382.
- Colin J.-P., 1990, *La mutation d'une économie de plantation en basse Côte d'Ivoire*. Paris, ORSTOM, 284 pp. plus annexes.
- Chauveau J.-P., J.-Ph. Colin, J.-P. Jacob, Ph. Lavigne Delville, P.-Y. Le Meur, 2006. *Modes d'accès à la terre, marchés fonciers, gouvernance et politiques foncières en Afrique de l'Ouest. Résultats du projet de recherche Inco-Claims*. Londres: IIED.
- Colin J.-Ph., 1995. De Turgot à la nouvelle économie institutionnelle : brève revue des théories économiques du métagage. *Economie Rurale*, 228:28-34.
- Colin J.-Ph., 2002a. Contrats agraires ou conventions agraires ? *Economie rurale*, 272:57-73.
- Colin J.-Ph., 2002b. Eléments de méthode pour une recherche empirique sur les contrats agraires. Document de travail de l'Unité de Recherche 095 n°5.
- Colin J.-Ph. (ed.). 2003. *Figures du métagage. Etude comparée de contrats agraires (Mexique)*. Editions de l'IRD.
- Colin J.-Ph., 2004. Le marché du faire-valoir indirect dans un contexte africain. Eléments d'analyse, *Economie rurale*, 282:19-39.
- Colin J.-Ph., 2007. Le contrat d'*abougnon* pour la production d'ananas en Côte d'Ivoire : du métayer-manœuvre au métayer-entrepreneur. Document de travail de l'UR 095.
- Colin J.-Ph., 2008a. Disentangling Intra-Kinship Property Rights in Land: A Contribution of Economic Ethnography to Land Economics in Africa, *Journal of Institutional Economics* 4(2):231-254.

- Colin J.-Ph., 2008b. Etude sur la location et les ventes de terre rurales en Côte d'Ivoire. Rapport 1. Diagnostic des pratiques. République de Côte d'Ivoire, Ministère de l'agriculture/Délégation européenne, 159 p.
- Colin J.-Ph., Losch B., 1990. "Touche pas à mon planteur". Réflexions sur les "encadrements" paysans à travers quelques exemples ivoiriens. *Politique Africaine*, 40:83-99.
- Colin J.-Ph., avec la contribution de G. Kouamé et D. Soro, 2004. Lorsque le Far East n'était pas le Far West. La dynamique de l'appropriation foncière dans un ancien "no man's land" de basse Côte d'Ivoire, *Autrepart*, 30:45-62.
- Colin J.-Ph., E. Bouquet, 2001. Le métayage comme partenariat. L'arrangement *a medias* dans la Sierra Madre orientale (Mexique). *Economie Rurale*, 261:77-92.
- Deininger K. et G. Feder, 2001. Land Institutions and Land Markets, in *Handbook of Agricultural Economics*, vol. 1A Agricultural Production, Gardner Rausser (eds). North Holland: Elsevier, 288-324.
- De Janvry A., G. Gordillo, J.-Ph. Platteau et E. Sadoulet (eds), 2001. *Access to Land, Rural Poverty and Public Action*. Oxford: Oxford University Press.
- Dupuy J.-P., F. Eymard-Duvernay, O. Favereau, A. Orléan, R. Salais, L. Thévenot, 1989. Introduction, *Revue Economique* 2:141-145.
- Edja H., 2001. Land Rights under Pressure: Access to Resources in Southern Benin. London: International Institute for Environment and Development.
- Granovetter M., 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* 91(3):481-510.
- Gregory C., 1982. *Gifts and Commodities*. London et New York: Academic Press.
- Gu-Konou E., 1986. Une pratique foncière dans le sud-ouest du Togo, le "dibi-ma-dibi", in *Espaces disputés en Afrique noire. Pratiques foncières locales*, B. Crousse, E. Le Bris, E. Le Roy (eds.). Paris: Karthala.
- Holden S., K. Deininger, H. Ghebru, 2007. *Impact of Land Certification on Land Rental Market Participation in Tigray Region, Northern Ethiopia*, Norwegian University of Life Sciences. Munich, MPRA paper n° 5211 (<http://mpa.ub.uni-muenchen.de/5211>).
- Kevane M., 1997. Land tenure and rental in western Sudan, *Land Use Policy*, 14(4):295-310.
- Koné, M., Chauveau, J.-P., 1998. *Décentralisation de la gestion foncière et «petits reçus»: pluralisme des règles, pratiques locales et régulation politique dans le centre-ouest ivoirien*, Bulletin de l'APAD n°16, : 41-64.
- Koné M., 2002. Gaining Rights of Access to Land in West-Central Côte d'Ivoire. London: International Institute for Environment and Development. Kouamé G., 2001. Acteurs sociaux et gestion foncière : populations étrangères et dynamique foncière dans la région de Bonoua. Mémoire de DEA, Université de Cocody, Abidjan.
- Kouamé G., 2010, Land markets and land conflicts: the intra-family and socio-political dimensions. The abure case in Côte d'Ivoire, *Africa*, special issue, Interpreting Land Markets in Africa, J.-Ph. Colin and Ph. Woodhouse (eds.).
- Lavigne Delville P., 2003. When farmers use 'pieces of paper' to record their land transactions in francophone rural Africa: Insights into the dynamics of institutional innovation. In *Securing land rights in Africa*, T Benjaminsen, C Lund (eds.). London: Frank Cass & Co, pp. 89-108.
- Lavigne Delville Ph., C. Toulmin, J.-Ph. Colin et J.-P. Chauveau, 2001. *L'accès à la terre par les procédures de délégation foncière (Afrique de l'Ouest rurale)*. Modalités, dynamiques et enjeux. GRET, IIED, IRD.

- Lawry S., 1993. Transactions in Cropland Held Under Customary Tenure in Lesotho, in *Land in African Agrarian Systems*, T. Bassett, E. Crummey (eds.). Madison: The University of Wisconsin Press, 57-74.
- Le Roy E., 1999. *Le jeu des lois. Une anthropologie "dynamique" du droit*. Paris: LGDJ.
- Lyne M., M. Roth et B. Troutt, 1994. Land Rental Markets in Sub-Saharan Africa: Institutional Change in Customary Tenure, in *Issues in agricultural competitiveness: markets and policies*, R. Rose, C. Tanner, M. Bellamy (eds.). Aldershots: Dartmouth Publishing Company, 58-67.
- Migot-Adholla S., G. Benneh, F. Place et S. Atsu, 1994. Land, Security of Tenure, and Productivity in Ghana, in *Searching for Land Tenure Security in Africa*, J. Bruce, S. Migot-Adholla (eds). Dubuque: Kendall/Hunt, 97-118.
- Migot-Adholla S., F. Place et W. Oluoch-Kosura, 1994. Security of Tenure and Land Productivity in Kenya, in *Searching for Land Tenure Security in Africa*, J. Bruce, S. Migot-Adholla (eds). Dubuque: Kendall/Hunt, 119-140.
- Otsuka K., H. Chuma, Y. Hayami, 1992. Land and Labor Contracts in Agrarian Economies: Theories and Facts, *Journal of Economic Literature* 30:1965-2018.
- Paré L., 2001. Negotiating Rights: Access to Land in the Cotton Zone, Burkina Faso. London: International Institute for Environment and Development.
- Polanyi K., 1957. The Economy as an Instituted Process, in *Trade and Markets in the Early Empires*, K. Polanyi, C.W. Arensberg, H.W. Pearson (eds). Chicago: The Free Press.
- Portes A., 1998. Social capital: its origins and applications in modern sociology, *Annual Review of Sociology* 24:1-24.
- Robertson A., 1987. *The Dynamics of Productive Relationships. African Share Contracts in Comparative Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ruf F., 2008. L'hévéaculture familiale en Côte d'Ivoire. De l'efficacité des projets 1989-91 dans la région du Fromager. Etude sur convention pour le compte de l'AFD, Rapport final.
- Scott J., 1976, *The moral economy of the peasant. Rebellion and subsistence in Southeast Asia*, New Haven : Yale University Press, 246 pp.
- Soro D. et J.-Ph. Colin, 2008. Marchandisation, individualisation et gestion intra-familiale des droits sur la terre en basse Côte d'Ivoire, *Economie rurale* 303-304-305:154-168.
- Stiglitz J., 1974. Incentives and Risk Sharing in Sharecropping, *Review of Economic Studies* 41(2):219-255.
- Thurow L., 1983. *Dangerous Currents: The State of Economics*. New York: Random House.
- Woolcock M. et D. Narayan, 2000. Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy, *The World Bank Research Observer* 15(2): 225-249.
- World Bank, 2003. *Land Policies for Growth and Poverty Reduction*. A World Bank Policy Research Report, Oxford: Oxford University Press.
- Zellner A., 1962. An Efficient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regression Equations and Tests of Aggregation Bias, *Journal of the American Statistical Association* 57:500-509.

Annexes

Annexe 1 : Questionnaires

Annexe 2 : Population des villages enquêtés

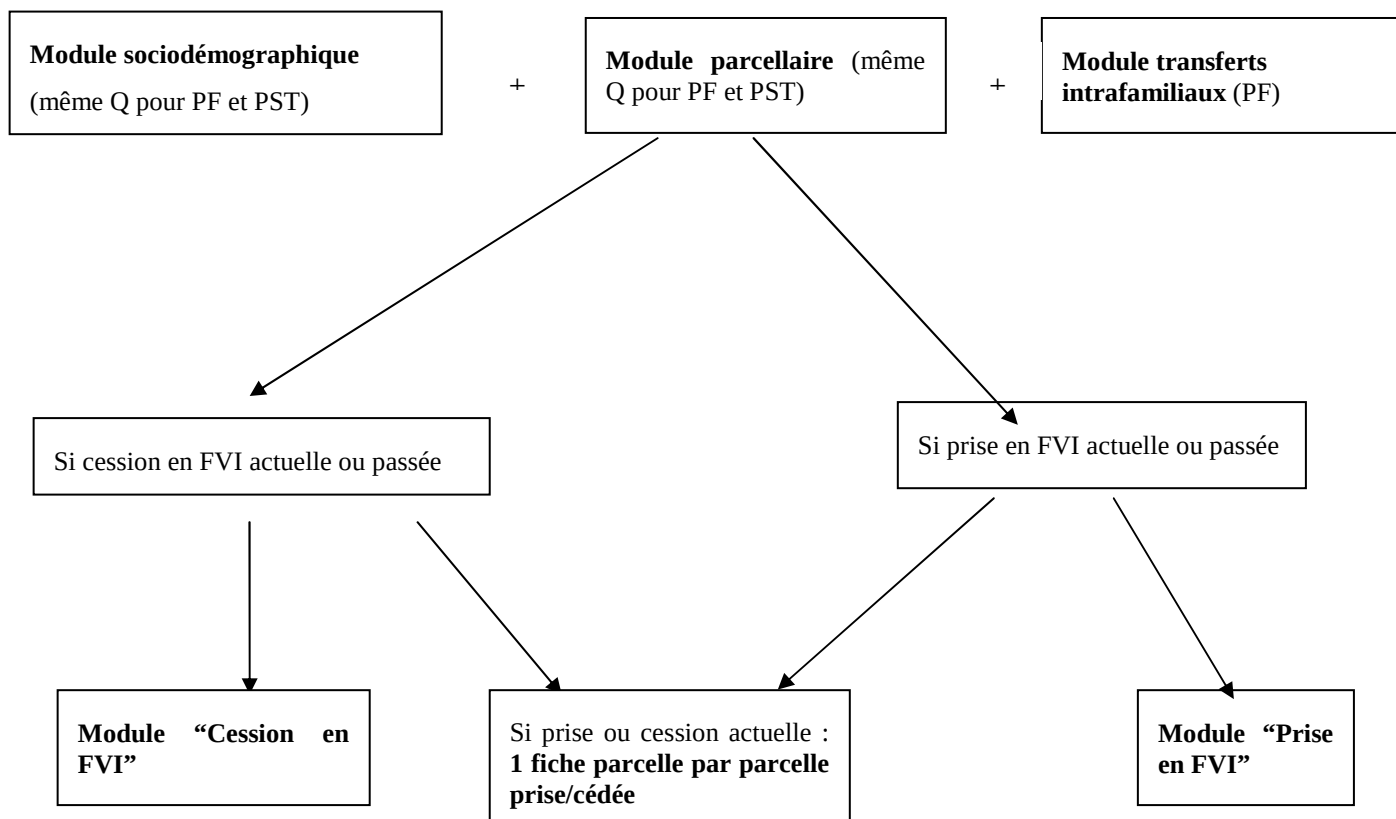
Annexe 3 : Données

Annexe 4 : Modèles de contrats

Annexe 5 : Figures

Annexe 1. Questionnaires

Les questionnaires ont été construits sur une logique modulaire :



MODULE SOCIODEMOGRAPHIQUE

Village :

Groupe familial :

Date :

Enquêteur :

N°	Nom prénom	Ethnie	Sexe	Age	Né à	Ici depuis	Parenté	Résidence	Activités locales					Activité hors village (<u>dont planteur</u>)	
									Prod. agricole			AF (de qui)	Man- œuvre (de qui)		Autres
									Terre propre	Terre famille	FVI +				

Qui (N°) est un ancien de la SODEFEL :

Est membre d'une coopérative d'exportation de l'ananas (N°, laquelle) :

Possède tracteur / camion / véhicule personnel (N°) :

Qui (N°) bénéficie parfois d'une aide financière d'un non-résident (qui ?) :

Qui "mange" avec qui (N°) :

Qui assure les dépenses de qui (N°) :

MODULE PARCELLAIRE

Village :

Groupe familial :

Propriétaire :

Si absentéiste, représentant :

PF :

TERRE POSSEDEE**Origine de l'appropriation**

Localisation	Bloc	Sup.	Origine				
			Achat année, combien, végétation alors?	Héritage année, de qui ?	Donation de qui, année, pourquoi ?	Défrichement année, rapport aux autochtones	Autre

Parcelles en FVD et jachère

Localisation	Bloc	N° P	Sup.	Culture ou association culturale	Date P ou mise en jachère	Pour qui (si association de culture) ?	Travaillé par qui ? Conditions ?

Parcelles cédées dans la famille (= “transfert IFIG ” de courte durée) Faire figurer dans ce tableau les parcelles prises en IFIG dans la famille puis cédées en FVI

Localisa.	Bloc	N° P	Sup.	Culture ou association culturale	Date plant.	Parcelle déléguée depuis	A qui (nom + N°)	Travaillée par l’individu lui-même ? Si non qui ? Forme cession

Parcelles cédées par le propriétaire ou son représentant, en FVI ou prêt extrafamilial

Localisa.	Bloc	N° P	Sup.	Culture ou association culturale	Date plant.	Date de cession	Contrat	Si cédé par représentant, argent pour qui ?

SI PAS DE CESSION ACTUELLE EN FVI : Est-ce que quelqu’un dans la famille a déjà cédé, par le passé (location, métayage...) : oui / non Si oui, remplir module “Cession en FVI” avec individu concerné

PARCELLES PRISES ACTUELLEMENT HORS PATRIMOINE FAMILIAL

Village :

Groupe familial :

Individu :

N°	Localisation	Sup.	Culture ou association culturale	Date plant.	Date prise FVI	Contrat	Travaillé par qui ? Conditions ?

FICHE PARCELLE CEDEE EN FVI (LOCATION, ABOUGNON, PRET, AUTRES)

GF :	Nom du cédant :	Individu n° :	Parcelle n° :
Culture :	Superficie :	Arrangement :	
Nom du bénéficiaire :	H / F PST / propriétaire / membre de famille ayant de la terre / entrepreneur agricole		
Date plant.	Précédent cultural / association :	si jachère, de combien d'années :	
Qui a été à l'initiative du contrat : le cédant / le preneur		Qui a décidé du choix du contrat : cédant / preneur / les deux	
Si cédant n'a pas décidé du choix, arrangement qu'il recherchait : pourquoi avoir accepté ?			
Relation avec preneur (M, ancien M, a l'habitude de lui céder de la terre, ami, apparenté, simple connaissance, aucune relation) :			
Intervention d'un intermédiaire : oui / non		Si oui, décrire (cadeau ?)	
Témoins : oui / non	“Papier” : oui / non	Si oui : manuscrit / dactylographié	“légalisé” oui / non Si oui, où :
Contenu papier : identité parties / témoins / localisation parcelle / superficie / contrat / somme versée, modalités paiement / culture / durée, date d'échéance			
Arrangement sur cette parcelle depuis :		1 ^{ère} fois avec ce preneur : oui / non	Si non, depuis quand :
Si location, montant :		Si métayage, modalités partage production :	
Durée contrat :	Date restitution précisée : oui / non	Si oui, laquelle :	
Si métayage, mode de commercialisation : sur pied / par acheteur qui se charge de la récolte / après récolte			
Si contrat autre que location ou métayage, description :			

Si métayage, contribution des acteurs au contrat

	Apporté par...
Terrain	
Débroussage / dessouchage / brûlis	
Labour : tracteur ou daba	
Fourniture matériel végétal : rejets, boutures	
Transport rejets	
Travail planting	
Travail entre planting et récolte	
Travail de récolte	
Qui décide si usage herbicide ?	
Qui fournit herbicide et eau pour traitements ?	
Qui décide du moment de désherber manuellement ?	
Si usage engrais : qui fournit ?	
Si usage engrais : qui décide type, quantité et moment épandage ?	
Carbure : qui fournit ?	
Carbure : qui décide quantité et moment épandage ?	
Qui décide du choix de l'acheteur ?	
Qui discute le prix ?	
Qui décide du moment de la récolte ?	

Qu'est-ce qui est coupé avant partage :

Coûts (préciser si réels ou calculés) :	Coupé	Pas coupé
Location terrain		
Travail manuel préparation sol		
Labour au tracteur		
Matériel végétal : rejets, boutures		
Travail / frais récolte des rejets et transport matériel végétal		
Travail de la plantation à la récolte		
Travail de récolte		
Herbicide et eau pour traitements		
Engrais et carbure (produits)		

MODULE "CESSION EN FVI" (LOCATION, ABOUGNON, PRET HORS FAMILLE...)

Groupe familial :

Individu enquêté :

N° :

Si cession actuelle en location [**→ FICHE PARCELLE EN FVI**]

Année toute 1^{ère} fois qu'il a cédé en location :

Pour quelle culture :

Actuellement, pourquoi ne pas céder plutôt en métayage (abougnon, ...) :

Par rapport à avant, donne en location : plus / moins / pareil Pourquoi évolution ?

Va continuer à louer : oui / non

Si non, pourquoi ?

Si pas de cession actuelle en location, mais cession par le passé

Année toute 1^{ère} fois qu'il a cédé en location :

Pour quelle culture :

Année dernière location :

Pourquoi ne donne plus en location :

Si cession actuelle en métayage ou autre type de contrat [**→ FICHE PARCELLE EN FVI**]

Culture(s) :

Contrat :

Année 1^{ère} prise avec ce type de contrat :

Pour quelle culture :

Actuellement, pourquoi ne pas donner plutôt en location :

Par rapport à avant, donne plus / moins / pareil avec ce contrat ?

Pourquoi évolution ?

Va continuer à donner avec ce contrat : oui / non

Si non, pourquoi ?

Si pas de cession actuelle en métayage ou autre type de contrat, mais cession par le passé

Année toute 1^{ère} fois qu'il a cédé avec ce contrat :

Pour quelle culture :

Année dernière cession :

Pourquoi ne donne plus en métayage (ou autre contrat) :

Si cession actuelle en prêt extrafamilial [**→ FICHE PARCELLE EN FVI**]

Pourquoi ne pas plutôt cultiver vous-même la terre cédée actuellement en FVI ?

J'avais besoin d'argent tout de suite et j'ai donc dû donner en location : oui / non

Si oui, pour quoi faire : funérailles / écolage / santé / mariage / cultiver / pas d'autres revenus monétaires / autre :

Je ne peux pas travailler moi-même : oui / non

Si oui, pourquoi : j'habite ailleurs / vieux / femme / malade / autre activité (préciser) / autre :

Je suis seul = il n'y a personne ici pour travailler avec moi : oui / non

Je ne suis pas seul, mais ils (mes enfants, mes dépendants familiaux) ne veulent pas travailler avec moi : oui / non

Si oui : pourquoi :

Pourquoi ne pas prendre des annuels, ou des journaliers, ou des contractuels, pour travailler la terre plutôt que de donner en location ou abougnon [y compris si la personne enquêtée cède en FVI (abougnon, location, prêt contre entretien...) la parcelle plantée en palmier ou hévéa] :

- Je n'ai pas les moyens de payer les manœuvres : oui / non
- On ne trouve que des contractuels ou des journaliers, pas des annuels : oui / non
- Je risque de ne pas trouver des contractuels/journaliers au bon moment : oui / non
- [si enquêté cède en métayage] : il faut surveiller les manœuvres, alors qu'un abougnon travaille bien : oui / non
- on gagne plus d'argent en donnant en FVI qu'en payant des manœuvres : oui / non
- [si enquêté cède en abougnon ananas] : comme ça, je ne m'occupe pas de la parcelle, l'abougnon fait tout, ... c'est bien car je n'ai pas le temps : oui / non ... c'est bien car je ne sais pas produire de l'ananas : oui / non
- Autres :

A part ces problèmes de travail, qu'est ce qui fait que vous ne plantez pas en palmier/hévéa la terre cédée en FVI [**ne pas poser cette question si la parcelle cédée en FVI est plantée en hévéa/palmier !**] :

- Je manque d'argent pour payer plants, engrais, etc. : oui / non
- Palmier/hévéa prend du temps pour produire : oui / non
- Trop risqué de produire palmier : oui / non Trop risqué de produire hévéa : oui / non
- La famille ne me laisse pas planter des cultures pérennes (= la terre n'est pas pour moi) : oui / non
- Autre :

A part ces problèmes de travail, qu'est-ce qui fait que vous ne plantez pas en ananas la terre cédée en FVI :

- Je manque d'argent pour payer labour, achat plants, engrais, etc. : oui / non
- Je ne sais pas cultiver l'ananas : oui / non
- Trop risqué de produire ananas : oui / non
- Ananas ne marche plus : oui / non Si oui : pourquoi tu ne faisais pas d'ananas avant, quand ça marchait ?
- Autre :

A part ces problèmes de travail, qu'est-ce qui fait que vous ne plantez pas en cultures vivrières la terre cédée en FVI :

- J'ai assez de vivrier pour manger et je ne veux pas faire plus : oui / non Si oui, pourquoi :
- Je ne fais pas plus de vivrier ici car j'en ai ailleurs [a de la terre dans un autre village, n'habite pas ici, etc.] : oui / non
- Trop risqué de produire du vivrier pour vendre (prix variable, pb commercialisation,...) : oui / non
- Il n'y a pas personne qui vient acheter : oui / non Ne rapporte pas assez : oui / non
- Il faut recommencer chaque année : oui / non La terre est trop fatiguée : oui / non
- Autre :

Au lieu de céder la terre en FVI, pourquoi ne pas plutôt la céder provisoirement aux dépendants familiaux pour qu'ils fassent leurs propres champs [**ne pas poser cette question si enquête = aide familial**] :

- J'avais besoin d'argent tout de suite : oui / non Il n'y a personne ici : oui / non
- Il y a des gens mais ils ne viennent pas demander : oui / non Si oui, pourquoi :
- Ils demandent mais je refuse : oui / non Si oui, pourquoi :
- Autre :

Vous pouvez donner en FVI autant que vous voulez : oui / non Palabres : oui / non [si oui, décrire]

Conditions pour trouver un preneur (location ou métayage : abougnon, autres %)

Actuellement, est-ce difficile de trouver : un locataire : oui / non

un abougnon-ananas : oui / non

un abougnon-manioc : oui / non

Et par rapport à avant, est-ce plus difficile / plus facile / pareil de trouver un locataire
 plus difficile / plus facile / pareil de trouver un abougnon-ananas
 plus difficile / plus facile / pareil de trouver un abougnon-manioc

Comment faites-vous pour trouver un locataire / abougnon :

- je donne uniquement à quelqu'un que je connais : oui / non
- je m'informe du sérieux du tenancier, si je ne le connais pas : oui / non
- je passe par des intermédiaires : oui / non Si oui, qui ? donne cadeau ?
- je vais voir des tenanciers dont je sais qu'ils ont de l'argent, même si je ne les connais pas personnellement : oui / non
- j'en parle autour de moi et comme ça les gens savent que j'ai de la terre à céder en FVI : oui / non
- autres :

Louez-vous / donnez-vous souvent en abougnon à la même personne : oui / non Si oui, relation avec cette personne :

Est-ce arrivé que vous donniez en location une parcelle à une personne pour plusieurs cycles de culture à l'avance : oui / non

Avez-vous déjà rencontré des problèmes sur une parcelle en FVI : oui / non Si oui, décrire :

FICHE PARCELLE PRISE EN FVI (LOCATION, ABOUGNON, PRET, AUTRES)

GF : Nom du preneur : Individu n° : Parcelle n° :
 Culture : Superficie : Arrangement :
 Nom du cédant : H / F proprio résidant / proprio absentéiste / représentant / dépendant familial de proprio
 Date plant. Précédent cultural / association : si jachère, de combien d'années :
 Qui a été à l'initiative du contrat : le cédant / le preneur Qui a décidé du choix du contrat : cédant / preneur / les deux
 Si preneur n'a pas décidé du choix, arrangement qu'il recherchait : Pourquoi avoir accepté ?
 Relation avec cédant (M, ancien M, a l'habitude de lui céder de la terre, ami, apparenté, simple connaissance, aucune relation):
 Intervention d'un intermédiaire : oui / non Si oui, décrire (cadeau ?)
 Témoins : oui / non "Papier" : oui / non Si oui : manuscrit / dactylographié "légalisé" oui / non Si oui, où :
 Contenu papier : identité parties / témoins / localisation parcelle / superficie / contrat / somme versée, modalités paiement / culture / durée, date d'échéance
 Arrangement sur cette parcelle depuis : 1^{ère} fois avec ce cédant : oui / non Si non, depuis quand :
 Si location, montant : Si métayage, modalités partage production :
 Durée contrat : Date restitution précisée : oui / non Si oui, laquelle :
 Si métayage, mode de commercialisation : sur pied / par acheteur qui se charge de la récolte / après récolte
 Si contrat autre que location ou métayage, description :

Si métayage, contribution des acteurs au contrat

	Apporté par...
Terrain	
Débroussaage / dessouchage / brûlis	
Labour : tracteur ou daba	
Fourniture matériel végétal : rejets, boutures	
Transport rejets	
Travail planting	
Travail entre planting et récolte	
Travail de récolte	
Qui décide si usage herbicide ?	
Qui fournit herbicide et eau pour traitements ?	
Qui décide du moment de désherber manuellement ?	
Si usage engrais : qui fournit ?	
Si usage engrais : qui décide type, quantité et moment épandage ?	
Carbure : qui fournit ?	
Carbure : qui décide quantité et moment épandage ?	
Qui décide du choix de l'acheteur ?	
Qui discute le prix ?	
Qui décide du moment de la récolte ?	

Qu'est-ce qui est coupé avant partage ?

Coûts (préciser si réels ou calculés) :	Coupé	Pas coupé
Location terrain		
Travail manuel préparation sol		
Labour au tracteur		
Matériel végétal : rejets, boutures		
Travail / frais récolte des rejets et transport matériel végétal		
Travail de la plantation à la récolte		
Travail de récolte		
Herbicide et eau pour traitements		
Engrais et carburé (produits)		

MODULE “PRISE EN FVI” (LOCATION, METAYAGE, EMPRUNT HORS FAMILLE...)

Groupe familial : **Individu enquêté :** **N° :**

Si prise actuelle en location [**→ FICHE PARCELLE PRISE FVI**]

Année toute 1^{ère} fois qu’il a pris en location : Pour quelle culture :

Actuellement, pourquoi ne pas prendre plutôt en métayage (abougnon,...) :

Par rapport à avant, prend en location : plus / moins / pareil Pourquoi cette évolution ?

Va continuer à louer : oui / non Si non, pourquoi ?

Si pas de prise actuelle en location, mais prise par le passé

Année toute 1^{ère} fois qu’il a pris en location : Pour quelle culture : Année dernière location :

Pourquoi arrêt ?

Si prise actuelle en métayage (ou autre type de contrat) [→ FICHE PARCELLE PRISE FVI**]**

Culture(s) : Contrat :

Année 1^{ère} prise avec ce type de contrat : Pour quelle culture :

Actuellement, pourquoi ne pas prendre plutôt en location ?

Par rapport à avant, prend avec ce contrat : plus / moins / pareil Pourquoi cette évolution ?

Va continuer à prendre avec ce contrat : oui / non Si non, pourquoi ?

Si pas de prise actuelle en métayage (ou autre type de contrat), mais prise par le passé

Année toute 1^{ère} fois qu’il a pris avec ce contrat : Pour quelle culture : Année dernière prise :

Pourquoi arrêt ?

Si emprunt hors familial [→ FICHE PARCELLE PRISE FVI**]**

Actuellement, est-ce difficile de trouver : une parcelle à louer : oui / non

une parcelle en abougnon-ananas : oui / non

une parcelle en abougnon-manioc : oui / non

une parcelle à emprunter pour ananas : oui / non

une parcelle à emprunter pour CV : oui / non

Et par rapport à avant, est-ce plus difficile / plus facile / pareil de trouver une parcelle à louer

Et par rapport à avant, est-ce plus difficile / plus facile / pareil de trouver une parcelle en abougnon-ananas

Et par rapport à avant, est-ce plus difficile / plus facile / pareil de trouver une parcelle en abougnon-manioc

Comment faites-vous pour trouver une parcelle :

- je vais voir les gens que je connais : oui / non
- je m’informe de la réputation du cédant si je ne le connais pas : oui / non
- je demande si quelqu’un a entendu parler de parcelles à louer/en métayage : oui / non

- je vais voir les propriétaires qui ont beaucoup de terre, même si je ne les connais pas personnellement : oui / non
- je passe par des intermédiaires [quelqu'un qui m'aide à trouver une parcelle] : oui / non
Si oui, qui est cet intermédiaire :
Si oui, l'intermédiaire reçoit-il un cadeau (combien) :
Si cadeau, qui le donne : le preneur / le propriétaire
- autres :

Prenez-vous souvent avec la même personne : oui / non Si oui, quelle est la relation avec cette personne :

Avez-vous déjà rencontré des problèmes sur une parcelle en FVI : oui / non

Si oui, décrire (remise en cause par des membres de la famille du propriétaire, etc.)

Si location actuelle ou passée : est-il déjà arrivé que le cédant revienne vous demander de l'argent (avec ou sans prolongation de la location ?) : oui / non

Si oui, décrire le ou les cas

Qu'est ce qui vous inciterait le plus à prendre davantage en FVI (noter de 1 à ... par ordre de critères décroissants) :

- avoir les moyens financiers
- la fin des troubles politiques
- une hausse du prix de l'ananas
- une stabilisation du prix de l'ananas
- une hausse du prix du manioc
- une stabilisation du prix du manioc
- une plus grande facilité à trouver des parcelles à louer (ou à prendre en abougnon)
- trouver des parcelles moins fatiguées
- la mise en place d'un système d'enregistrement des contrats (chez chef de village, mairie, s/préfecture...)
- autre(s) :

SI ENQUETE A DE LA TERRE OU MEMBRE D'UNE FAMILLE QUI A DE LA TERRE

Pourquoi aller chercher de la terre dehors ?

- terre de la famille insuffisante : oui / non
- on met tout en palmier/hévéa/autres cultures pérennes : oui / non
- terre suffisante mais le chef de famille refuse de prêter : oui / non Si oui, pourquoi ?
- comme ça j'évite les conflits dans la famille : oui / non
- j'ai les moyens de prendre en FVI et je laisse la terre aux autres : oui / non
- pour que ma terre se repose : oui / non
- pour avoir une parcelle plus facile d'accès : oui / non
- autres :

MODULE “TRANSFERTS IFIG” (INTRA-FAMILIAL & INTERGENERATIONNEL)

Groupe familial :

Individu enquêté :

Production vivrière ici permet-elle autosuffisance en vivriers de base (manioc, igname, banane...) : oui / non

si non, pourquoi :

- pas assez de terre : oui / non

si oui, pourquoi ne prend pas en FVI (loc., aboug., emprunt...) :

- pas besoin de production vivrière ici car j'en ai ailleurs (terre dans un autre village) : oui / non

- pas besoin de production vivrière ici car je réside en ville et n'ai personne à nourrir ici : oui / non

- je préfère acheter, par goût : oui / non

- je ne peux pas produire plus car trop vieux ou personne pour m'aider : oui / non

- je ne peux pas produire plus car j'ai pas d'argent pour payer les manœuvres : oui / non

- autre :

Conserve assez pour jachère : oui / non

Durée de jachère si système CV-Jachère :

Quand vous décidez de l'usage de la terre que vous avez ici :

- Vous plantez tout en palmier ou en hévéa, si vous en avez les moyens : oui / non
si oui, c'est parce que...
 - vous avez de la terre ailleurs pour faire CV : oui / non
 - vous pouvez demander de la terre dans la famille pour faire CV : oui / non
 - vous pouvez emprunter facilement de la terre hors-famille pour faire CV : oui / non
 - vous pouvez facilement prendre de la terre en location / en abougnon pour faire CV : oui / non
 - vous n'avez pas besoin de faire CV car vous résidez en ville et vous préférez acheter pour manger : oui / non
 - autre :
- Même si vous avez les moyens, vous ne plantez pas tout en P/H, vous gardez pour manger (CV + J) : oui / non.
si oui, vous gardez combien pour manger (CV + J) :
- Même si vous avez les moyens, vous ne plantez pas tout en P/H, vous gardez une partie pour que les gens de la famille puissent faire leur propre petit champ : oui / non
si oui, vous gardez combien pour eux :
- Même si vous avez les moyens, vous ne plantez pas tout en P/H, vous gardez un peu pour louer : oui / non
si oui, vous gardez combien pour louer :

Si pas de délégation IFIG actuellement, pourquoi :

- Il n'y a personne ici : oui / non
- Il y a des gens mais ils ne viennent pas me demander : oui / non
si oui, pourquoi :
- Il y a des gens ici qui pourraient être intéressés, mais il n'y a pas assez de terre pour leur en laisser : oui / non
- Ils demandent mais je refuse : oui / non
si oui, pourquoi :
- Autre :

Si délégation actuelle, pourquoi ?

- Parce que je dois (= je suis obligé de) les aider : oui / non
- Parce que ça me permet de me décharger de certaines de leurs dépenses : oui / non
- Ce n'est pas parce que je suis obligé, c'est parce qu'ils en ont besoin : oui / non
si oui à l'une de ces 3 questions, pourquoi ne pas leur demander plutôt de travailler pour vous en leur donnant quelque chose après la récolte pour qu'ils satisfassent leurs besoins :
- Parce que c'est une terre familiale, donc je dois (= il faut que) leur laisser de quoi faire un champ : oui / non
- Parce qu'ils m'aident : oui / non
- Pour leur donner envie de bien travailler sur mes propres parcelles : oui / non
- Pour les récompenser de l'aide qu'ils m'ont apportée dans le passé (même s'ils ne m'aident pas actuellement): oui / non
- Autre :

Est-ce que votre terre suffit pour en laisser à tous ceux qui en demandent : oui / non

si non, critères pour laisser de la terre en priorité à tel individu plutôt qu'à tel autre :

Quand vous laissez de la terre à quelqu'un de la famille (= quand il y a transfert IFIG) ...

- Comment décidez-vous de la superficie (= pourquoi laisser 0.25 plutôt que 0.5 ha, etc.) :
- Pourquoi ne pas leur laisser plutôt en abougnon/aboussan :
- Vous (votre représentant) montrez les limites : oui / non
- Une parcelle déléguée est acquise par le bénéficiaire : sans durée limitée / pour un cycle de culture / autre :
si pour plus d'un cycle, le bénéficiaire doit demander l'autorisation avant remise en culture : oui / non
si pour plus d'un cycle, le bénéficiaire peut mettre en jachère sans risque de perdre la parcelle : oui / non
- Le bénéficiaire peut produire : CV / ananas / cultures pérennes (palmier, hévéa...) :
s'il n'a pas le droit de planter du palmier ou de l'hévéa, pourquoi :
- Quelles sont les obligations du bénéficiaire envers vous :
- Le bénéficiaire peut-il céder en location / en abougnon / en prêt :
si le bénéficiaire ne peut pas céder en location / en abougnon / en prêt, pourquoi :
- S'il cède la parcelle en FVI, le bénéficiaire doit-il vous demander avant de re-céder la parcelle en FVI : oui / non
- S'il cède en location ou abougnon, doit-il vous donner cadeau : oui / non
si oui, donner exemples :

Est-ce qu'il y a déjà eu des histoires dans la famille entre vous et des gens à qui vous avez refusé de laisser de la terre : oui / non

si oui, décrire :

Est-ce qu'il y a déjà eu des histoires dans la famille parce que vous avez laissé de la terre à des membres de la famille et qu'ils l'ont donnée en FVI : oui / non

si oui, décrire :

Annexe 2. Population des villages enquêtés

Sources : Recensement général de la population, 1998

Sous-Préfectures	Villages	Population totale du village	Ethnie	Population/ethnie	Pourcentage (%)
Aboisso	Ayénouan	3605	Baoulé	516	14,31
			Dioula	522	14,47
			Sénoufo	404	11,20
			Non-ivoiriens	1529	42,41
	Kohourou	4216	Baoulé	177	4,19
			Dioula	341	8,08
			Sénoufo	1068	25,33
			Non-ivoiriens	2084	49,43
	Nzikro	4366	Baoulé	635	14,54
			Dioula	159	3,64
			Sénoufo	121	2,77
			Non-ivoiriens	2817	64,52
Adiaké*	Kongodjan et Petit-Paris*	1055	Abouré	52	4,92
			Baoulé	36	3,41
			Dioula	15	1,42
			Sénoufo	385	36,49
			Non-ivoiriens	482	45,68
	Djimini-Koffikro	2255	Abouré	21	0,93
			Baoulé	301	13,34
			Dioula	76	3,37
			Sénoufo	58	2,57
Bonoua	Adosso	1053	Non-ivoiriens	1294	57,38
			Abouré	174	16,52
			Baoulé	3	-
			Sénoufo	6	-
	Tchintchébé	1335	Non-ivoiriens	804	76,35
			Abouré	221	16,55
			Baoulé	4	-
			Dioula	16	-
	Wogninkro	524	Non-ivoiriens	1019	76,32
			Abouré	129	24,61
			Baoulé	28	5,34
			Non-ivoiriens	355	67,74

* Les données relatives à Kongodjan et Petit-Paris apparaissent au titre de Kongodjan dans le recensement de 1998. Celles relatives à Amangare sont agrégées à un autre village non enquêté (Kakoukro).

Annexe 3. Données

Tableau A1. Principales cultures (ha)

	Caféier/cacaoyer*	Palmier*	Hévéa*	Ananas**	Manioc**	Superficie totale des patrimoines
Djimini	0	42,49	16	31,14	64,47	293,5
Tchinchébé	5,5	55,5	78	5	13,5	218,5
Petitparis	0	61	26	1	18,65	165,5
Amangare	0	55	92	3,5	19,5	250,5
Nzikro	19	29	204	0	48,25	421
Ayenouan	171	219,75	25,75	3	101	586,5
Wogninkro	64,5	109	91	3	27,5	379,5
Adosso	7,25	75,75	91,25	2	15	280
Kohourou	425,75	139,5	139,75	0	75	1214,1
Kongodjan	0	43	10	9,5	41,25	108

* Y compris en association avec les cultures vivrières ou l'ananas; ** hors association à des cultures pérennes.

Tableau A2. Importance du FVI pour les patrimoines fonciers concernés par la cession en FVI

	Superficie			Parcelles			Individus cédant en FVI		
	Possédée	cédée en FVI	%	N	cédées	%	N	Sup. moyenne	Nombre de parcelles
Djimini	271,7	95,8	35,3 %	319	153	48,0 %	51	1,9	3,0
Tchintchébé	108	17,5	16,2 %	34	10	29,4 %	5	3,5	2,0
Petit-Paris	115,5	23,7	20,5 %	62	20	32,3 %	12	2,0	1,7
Amangare	189	39,3	20,8 %	91	40	44,0 %	12	3,3	3,3
Nzikro	319,5	82	25,7 %	209	84	40,2 %	40	2,1	2,1
Ayénouan	267,2	46	17,2 %	146	40	27,4 %	24	1,9	1,7
<i>dont Baoulé</i>	100,8	28,5	28,3 %	92	30	32,6 %	15	1,9	2
<i>dont Sénoufo</i>	166,5	17,5	10,5 %	54	10	18,5 %	9	1,9	1,1
Wogninkro	109	14,5	13,3 %	43	13	30,2 %	8	1,8	1,6
Adosso	169	40,8	24,1 %	101	32	31,7 %	16	2,5	2,0
Kouhourou	294,375	26,8	9,1 %	109	23	21,1 %	13	2,1	1,8
Kongodjan	33	9,3	28,2 %	23	7	30,4 %	5	1,9	1,4
Total	1876,3	395,6	21,1 %	1140	462	40,5 %	186	2,1	2,3

PF : patrimoine foncier.

Tableau A3. Importance de la prise en FVI selon les villages (uniquement les patrimoines concernés)

	Superficie			Parcelles			Individus prenant en FVI	
	Possédée	Prise en FVI	%	Nombre	Prises	%	Nombre	Sup. moyenne
Djimini	8,8	3,8	42,6 %	30	13	43,3 %	13	0,3
Tchnintchébé	0	0,0	0,0 %	0	0	0,0 %	0	0
Petit-Paris	10	0,5	5,0 %	6	1	16,7 %	1	0,5
Amangare	23	0,5	2,2 %	6	1	16,7 %	1	0,5
Nzikro	96	14,3	14,8 %	79	25	31,6 %	22	0,55
Ayénouan	87,5	16,3	18,6 %	69	16	23,2 %	16	1
<i>dont Baoulé</i>	27,5	4,8	17,5 %	37	7	18,9 %	7	0,7
<i>dont Sénoufo</i>	60	11,5	19,2 %	32	9	28,1 %	9	1,3
Wogninkro	47,5	7,5	15,8 %	26	7	26,9 %	7	1,1
Adosso	30	2,5	8,3 %	20	4	20,0 %	4	0,6
Kouhourou	361	36,3	10,0 %	144	36	25,0 %	36	1
Kongodjan	63,5	45,0	70,9 %	70	29	41,4 %	29	1,6
Total	727,3	126,5	17,4 %	450	130	28,9 %	101	0,9

PF : patrimoine foncier.

Tableau A4. Importance des différents arrangements institutionnels

		Superficie			Nombre de parcelles		
		Cession en FVI	Prise en FVI		Cession en FVI	Prise en FVI	
			membres de GF possédant de la terre	PST		membres de GF possédant de la terre	PST
Location	Ananas	87,9	8,5	236,25	75	4	215
	Manioc	91,7	61,3	69	100	50	104
	Autres CV*	2,5	4,3	10,95	2	4	21
	Total	182,1	74,0	316,2	177	58	340
Abougnon ou aboussan	Ananas	7,0	0	11,25	6	0	16
	Manioc	121,1	27,8	49,75	140	26	76
	Autres CV*	5,7	0,0	9,8	9	0	12
	Total	133,8	27,8	70,75	155	26	104
Prêt/emprunt contre entretien plantations	Ananas	10,8	0	43,7	10	0	23
	Manioc	27,8	6,8	0	23	13	0
	Autres CV*	11,3	8,3	9,7	20	15	16
	Total	49,8	15,0	53,4	53	28	39
Prêt/emprunt "gratuit"	Ananas	0,0	0	0,25	0	0	1
	Manioc	25,7	9,5	5,7	28	17	11
	Autres CV*	2,8	0,3	2,9	6	1	9
	Total	28,4	9,8	8,75	34	18	21
Total		394,2	126,5	449,25	419	130	504

Autres cultures vivrières : igname, patate douce, maïs, maraîchage

Tableau A5. Superficie moyenne par parcelle (ha), par type d'arrangement institutionnel et par culture

		Superficie moyenne	Ecart-type
Location	Ananas	1,2	1,22
	Manioc	0,5	0,53
	Autres CV*	0,9	0,60
	Total location	1,0	0,96
Abougnon ou aboussan	Ananas	1,4	1,62
	Manioc	0,6	0,37
	Autres CV*	0,8	0,72
	Total métayage	0,9	0,76
Prêt/emprunt contre entretien plantations	Ananas	1,7	1,54
	Manioc	0,5	0,62
	Autres CV*	1,0	0,56
	Total prêt contre travail	1,0	1,04
Prête/emprunt "gratuit"	Ananas	0,3	.
	Manioc	0,4	0,13
	Autres CV*	0,7	0,66
	Total prêt sans condition explicite	0,6	0,61
Total		0,9	0,91

* Autres cultures vivrières : igname, patate douce, maïs, maraîchage

Tableau A6. Types d'arrangements institutionnels selon les villages (valeurs absolues)

	Location		Métayage		Prêt contre entretien de jeune plantation		Prêt sans condition explicite	
	Nombre parcelles	Superficie	Nombre parcelles	Superficie	Nombre parcelles	Superficie	Nombre parcelles	Superficie
Djimini	295	239,5	128	60,1	15	9,7	17	5,7
Tchintchébé	125	137,5	13	13,5	20	42,0	5	2,5
Petit-Paris	14	18,0	3	4,0	1	1,0	3	1,3
Amangare	12	15,5	15	10,0	10	12,3	4	2,0
Nzikro	16	19,0	50	61,0	54	35,3	3	1,8
Ayénouan	30	35,5	27	28,3	6	4,0	4	6,0
Wogninkro	25	24,0	12	13,5	1	1,0	4	1,5
Adosso	27	33,3	8	9,0	1	1,0	0,0	0,0
Kouhourou	11	17,0	2	7,0	15	13,5	31	25,5
Kongodjan	22	34,5	12	19,0	0	0,0	2	0,8

Tableau A7. Valeur locative par hectare (FCFA), selon le village et la culture

	Ananas		Ananas associé à pérennes		Manioc		Manioc associé à pérennes		Moyenne	
	montant	nombre de contrats	montant	nombre de contrats	montant	nombre de contrats	montant	nombre de contrats	montant	nombre de contrats
Djimini	93.222	137	79.567	30	65.730	81	70.000	2	82.263	250
Tchintchébé	52.589	55	65.000	3	41.696	28	37.667	6	48.705	92
Petit-Paris	50.000	1	75.000	2	66.667	6	55.000	5	62.500	14
Amangare	75.000	1	75.000	3	100.000	1	71.667	6	75.455	11
Nzikro	-	0	35.000	1	45.000	9	33.000	5	39.375	15
Ayénouan	75.000	2	-	0	49.267	25	-	0	49.885	27
Wogninkro	100.000	2	100.000	2	91.000	15	85.000	5	90.800	24
Adosso	50.000	1	48.000	5	58.750	8	51.333	10	51.840	24
Kohourou	-	0	-	0	38.500	10	-	0	36.364	10
Kongodjan	95.000	6	-	0	91.333	15	100.000	1	92.727	22
Moyenne	81.750	205	74.609	46	61.709	198	56.858	40	69.503	489

Tableau A8. Relations entre contractants, nombre (dont formalisation écrite)

	Relation de travail*	A l'habitude de prendre / de lui céder de la terre	Ami	Apparenté	Simple connaissance	Aucune	Autres	Total
Location	39 (15)	101 (12)	56 (6)	9 (0)	244 (49)	45 (9)	4 (0)	499 (91)
Abougnon	35 (1)	51 (1)	29 (1)	17 (1)	99 (0)	10 (0)	6 (0)	247 (4)
Prêt contre travail	12 (0)	17 (0)	25 (0)	8 (0)	47 (0)	10 (0)	2 (0)	121 (0)
Total	86 (16)	169 (13)	110 (7)	34 (1)	390 (49)	65 (9)	12 (0)	867 (95)

* manœuvre ou ancien manœuvre, épouse de manœuvre

Tableau A9. Expérience contractuelle passée entre les deux contractants

	1er contrat passé ensemble	Depuis 2000	Depuis 1995	Depuis 1990	Antérieur à 1990	“Depuis longtemps”	Total
Location	234	193	32	20	3	16	498
Abougnon	67	158	6	2	1	15	249
Prêt contre travail	46	62	6	1	2	2	119
Total	347	413	44	23	6	33	866

Tableau A10. Intervention d'intermédiaires (valeurs absolues)

	Cédant		Preneur membre d'un GF possédant de la terre		PST	
	oui	non	oui	non	oui	non
Location	23	151	6	51	23	238
Abougnon	7	142	0	24	4	70
Prêt contre travail	3	52	5	23	3	34
Total	33	345	11	98	30	342

Tableau A11. Intervention d'intermédiaires (%)

	Cédant		Preneur membre d'un GF possédant de la terre		PST	
	oui	non	oui	non	oui	non
Location	13,2 %	86,8 %	10,5 %	89,5 %	8,8 %	91,2 %
Abougnon	4,7 %	95,3 %	0,0 %	100,0 %	5,4 %	94,6 %
Prêt contre travail	5,5 %	94,5 %	17,9 %	82,1 %	8,1 %	91,9 %
Total	8,7 %	91,3 %	10,1 %	89,9 %	8,1 %	91,9 %

Tableau A12. Importance de la cession en FVI selon le groupe ethnique (PF cédant en FVI uniquement)

	Superficie			Individus cédant en FVI	
	Possédée totale	cédée en FVI	%	Nombre	Sup. moyenne cédée
Baoulé	691,9	206,3	29,8 %	106	1,9
Abouré	690,5	135,8	19,7 %	53	2,6
Sénoufo	493,9	53,5	10,8 %	27	2
Total	1876,3	395,6	21,1 %	186	2,1

PF : patrimoine foncier

Tableau A13. Importance de la prise en FVI selon le groupe ethnique (uniquement les PF concernés)

	Superficie			Individus prenant en FVI	
	Possédée	prise en FVI	%	Nombre	Superficie moyenne
Baoulé	153,0	20,8	13,6 %	23	0,5
Abouré	121,5	11,0	9,1 %	10	0,8
Sénoufo	577,3	92,8	16,1 %	58	1,3
Total	851,8	124,6	14,6 %	101	1,0

PF : patrimoine foncier

Tableau A14. Superficie moyenne totale reçue par les bénéficiaires de délégation familiale de droits d'usage

Superficie moyenne par bénéficiaire (ha)	Nombre de bénéficiaires	%
0,2	2	0,7 %
0,25	83	28,6 %
0,5	112	38,6 %
0,65	1	0,4 %
0,75	10	3,4 %
1	39	13,4 %
1,2	1	0,4 %
1,25	6	2,1 %
1,5	13	4,4 %
1,75	1	0,4 %
2	11	3,7 %
2,5	2	0,7 %
3	6	2,1 %
4	2	0,7 %
5	1	0,4 %
Total	290	100

**Tableau A15. Argumentaires des tenanciers relativement au contrat pratiqué
(PST et membres de groupes familiaux possédant de la terre)**

Pratique contractuelle	Argument	PST	Groupe “propriétaires ”	Total
Prise en location	C’est plus rentable	144	38	182
	J’ai les moyens de louer; on fait abougnon si on n’a pas les moyens	47	6	53
	Je ne veux pas me fatiguer pour partager avec quelqu’un, je veux travailler pour moi seul	55	5	60
	Si tu gagnes c’est pour toi seul, si tu perds aussi c’est ça; pour être autonome	3	9	12
	Abougnon envoie palabre et c’est quand tu n’as pas d’argent que tu fais ça	32	6	38
	Plutôt qu’abougnon-ananas car ananas devenu loterie	10	3	13
	Je fais placali et je veux garder toute la production, je ne veux pas partager	4	1	5
	Pour rendre service	1	0	1
Total des réponses avancées pour la prise en location		296	68	364
Prise en abougnon	Je n’ai pas les moyens de louer	73	17	90
	Faute de trouver à louer	4	4	8
	C’est mon patron qui veut ça	3	2	5
	Pour rendre service	3	3	6
Total des réponses avancées pour la prise en abougnon		83	26	109
Prise en prêt contre entretien	Pour diminuer les dépenses, parce que ça m’arrange	27	18	45

Tableau A16. Argumentaires des cédants relativement à l'arrangement institutionnel pratiqué

Cession en location	Besoin d'argent (rapide)	93
	Pour avoir de l'argent pour la création de nouvelles plantations	22
	Abougnon ananas n'est plus rentable, je gagne plus qu'avec abougnon	6
	Le tenancier ne va pas accepter abougnon, je vais gagner 2 fois sur lui (location pour ananas dans une parcelle plantée en hévéa)	1
	Avec ananas on ne peut pas faire abougnon (enquête d'Ayénouan)	1
	Abougnon c'est risqué, tu peux gagner ou perdre	1
	On a l'argent d'un coup	1
	On coupe trop de choses dans abougnon	5
	Faute de trouver un abougnon	2
	Problème passé avec un abougnon	3
Total des réponses avancées pour la cession en location		135
Cession en abougnon	On ne gagne pas avec location, prix de la location trop faible	99
	Je n'ai pas eu de besoin financier urgent	8
	Avec location je dépense tout et ensuite je n'ai plus rien	1
	Ici manioc on fait souvent en abougnon	1
	Le preneur n'avait pas d'argent pour louer	4
	Le terrain n'est pas à moi (cession en FVI par un dépendant familial)	8
	Dans hévéa locataires ne travaillent pas bien; manioc Yacé trop envahissant	1
	Abougnon peut durer moins d'un an, location dure un an, alors que je suis pressé de récupérer ma parcelle	2
	Problème passé avec un locataire	1
	Permet de bien apprêter la terre pour la plantation d'hévéa	4
	Parce qu'on est de la même ethnie; c'est mon ami, il me l'a demandé et j'ai accepté	3
Total des réponses avancées pour la cession en abougnon		132
Prêt contre travail	Pour préparer le terrain pour le planting, ou nettoyer la plantation, sans payer des manœuvres	31
	Pour que l'entretien de la plantation soit mieux fait qu'avec locataire ou abougnon	14
	Parce que les preneurs n'ont pas d'argent pour louer	9
	Parce que l'engrais qu'il met sur ananas est bon pour l'hévéa	1
Total des réponses avancées pour la cession en prêt contre travail		55
Prêt sans condition explicite	Pour rendre service	24
	C'est mon manœuvre (ou l'épouse de mon manœuvre)	5
Total des réponses avancées pour la cession en prêt sans condition explicite		29

Annexe 4. Modèles de contrats

Le contrat suivant correspond à une location pour quatre années dans la région d'Aboisso

Contrat de location de terrain à Amanikro (Aboisso)

CONTRAT DE LOCATION D'UNE PARCELLE DE TERRAIN A AMANIKRO S/P D'ABOISSO	
Monsieur : K.N.	
Planteur domicilié à Amanikro S/P d'Aboisso CNI N° xx établie à Aboisso le 28/02/1999, reconnais avoir cédé son terrain de 08 hectares sis à Amanikro :	
A Monsieur S. Issaka, planteur domicilié à Bonoua, Bp xx Bonoua	
Les clauses du contrat sont les suivantes	
La durée de l'exploitation du terrain est de 4 ans minimum à compter du 26 juin 2001.	
La location du terrain est de 40.000F CFA l'hectare soit : $40.000 \times 8 \times 4 = 1.280.000$ F CFA (un million deux cent quatre vingt mille francs).	
Le présent contrat peut être renouvelé sur accord des deux parties	
Fait à Amanikro le 26 mai 2001	
L'EXPLOITANT S. Issaka	LE CEDANT K.N.
LES TEMOINS (noms et signatures)	

Le contrat suivant, signé après le conflit entre Abouré et tenanciers burkinabè planteurs d'ananas à Bonoua en 2001, porte le sceau de la Cour royale de Bonoua et utilise un formulaire rempli à la main.

Contrat de location de terrain à Bonoua

CONVENTION	
OBJET : Cession de terrain de culture	
ENTRE	
Monsieur :N.A.....	
Demeurant à :Bonoua (CNI n° xxx)....	
ET	
Monsieur :K.L.....	
Demeurant à :Djimini..... CNI n°xxx....	
Il a été convenu ce qui suit :	
A/ MonsieurN.A..... propriétaire à titre coutumier du terrain de culture si-dessus désigné loue à MonsieurK.L..... qui consent ledit terrain à l'effet d'y cultiver de.....l'ananas....	
B/ Le terrain mis par MonsieurN.A.....à la disposition de MonsieurK.L..... s'identifie comme suit :	
* Lieu de situation :Kbida (Bonoua)....	
* Superficie totale :12 ha (douze hectares)....	
C/ Le loyer annuel dû à Monsieur ...N.A.....est fixé à 100.000 F l'ha.....	
....100.000 x 12 = 1.200.000 F.....Avance 1.200.000 F..... 5/09/2001.....1.200.000 x 3 = 3.600.000 F.....	
D/ La durée de la présente convention est fixée à ...03 ans (trois ans).....à compter du ...30.08.2001..au...30.08.2004....	
Fait àBonoua...., le...30.08.2001....	
Le Propriétaire du terrain de culture	Les Témoins
Le Locataire	
[Noms et signatures, cachet de la Cour Royale de Bonoua]	

Le contrat qui suit mentionne, fait exceptionnel, une obligation connexe du preneur : l'aide (remboursable) qu'il est tenu d'apporter pour la réalisation d'une plantation de palmier par le cédant. On notera la confusion dans la formulation du remboursement, et le fait que ce dernier interviendra lors du renouvellement du contrat, alors que ce dernier n'est pas prévu explicitement :

Contrat de location de terrain à Djimini-Koffikro

Bonoua, le 17/09/2001

CONTRAT DE LOCATION DE TERRAIN

Je soussigné Mr P.N. avoir loué un terrain de deux hectares et demi (2 hectares et 1/2) au près de Mr K.A. planteur à Jimini-Koffikro (S/P d'Adiaké).

L'hectare s'élève à 70.000 fCFA soit 175.000 fCFA les 2 hectares et demi payé.

Moi Mr P.N. je vais faire un aide à Mr K.A., en lui payant des plants de palmier de deux hectares et demi qu'il doit planter sur la parcelle que j'ai louée avec lui dans mes ananas et lorsque je dois reprendre pour la deuxième fois le planting sur la même parcelle, je déduirai la somme de la location du coût de l'aide en palmier et la différence lui sera versée.

Merci

L'intéressé (P.N.) Témoin de l'Intéressé Propriétaire Témoin du Propriétaire

[noms et signatures, légalisation des signatures à la Mairie de Bonoua, timbres]

Le formulaire de location suivant, proposé par un entrepreneur agricole aux propriétaires auxquels il loue de la terre, mentionne explicitement l'impossibilité, pour le cédant, d'expulser le preneur ou son héritier pendant la durée du contrat, et désigne le sous-préfet comme instance d'arbitrage en cas de litige.

Formulaire de contrat de location de terrain

PLANTATION K.J.B.

BP xx

Bonoua

CONVENTION DE LOCATION DE TERRAIN RURAL

Entre les Soussignés,

M.....Planteur demeurant à.....

BP.....Sous-Préfecture de.....

D'une part, et

M K.J.B. Planteur demeurant à Bonoua BP xx

D'autre part,

Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

M.....;loue à M. K.J.B. une parcelle de terrain rural d'une superficie dehectares, située à.....pour la création d'une plantation d'Ananas.

La durée de la convention est de.....ans à compter du.....au.....le tarif à la location est deFrcs par an et par hectare payable le.....de chaque année.

A l'expiration de la Convention, le locataire pourra demander son renouvellement en accord avec le propriétaire.

Le propriétaire du terrain s'engage à ne pas expulser le locataire pendant la durée de cette convention, ni lui ni ses successeurs.

En cas de litige, seul le Sous-Préfet de.....sera arbitre.

Fait à.....le.....

LE LOCATAIRE

LE PROPRIETAIRE

Enfin, le texte manuscrit reproduit *infra*, toujours relatif à la culture de l'ananas, illustre le caractère sommaire que peut prendre un "petit papier".

Reçu d'une somme d'argent à l'occasion d'une location (Djimini-Koffikro)

Je sous-signé K.A. agissant au nom de Mr E.E. reconnaît avoir reçu la somme de 200.000 Frcs (deux cent mille francs) pour la location du terrain de 2 ha situé à côté du champ d'hévéa. En foi de quoi je lui délivre cette attestation pour valoir de droit

Djimini le 30/05/2000

[suivent deux signatures, sans mention du nom du preneur]

Annexe 5. Figures

Figure A3. Répartition des superficies totale cédées en FVI par PF (cession par le chef de famille ou un dépendant familial)

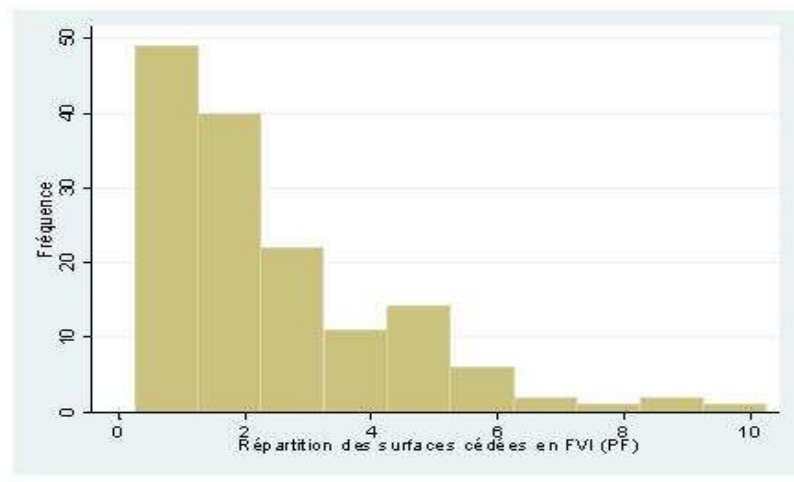


Figure A4. Courbe de Lorentz, cession en FVI

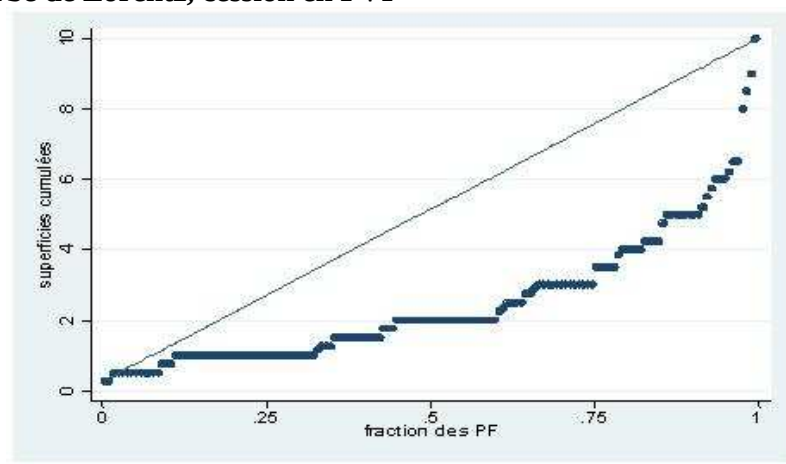


Figure A5. Nombre de parcelles cédées en FVI par PF (cession par le chef de famille ou un dépendant familial)

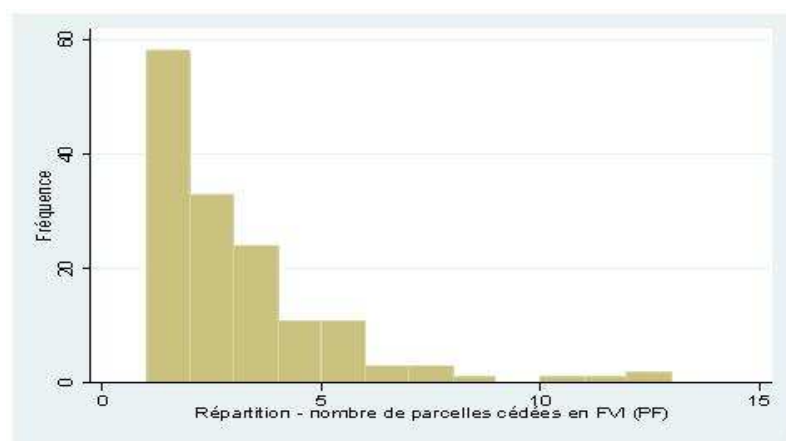


Figure A6. Répartition des superficies totales prises en FVI

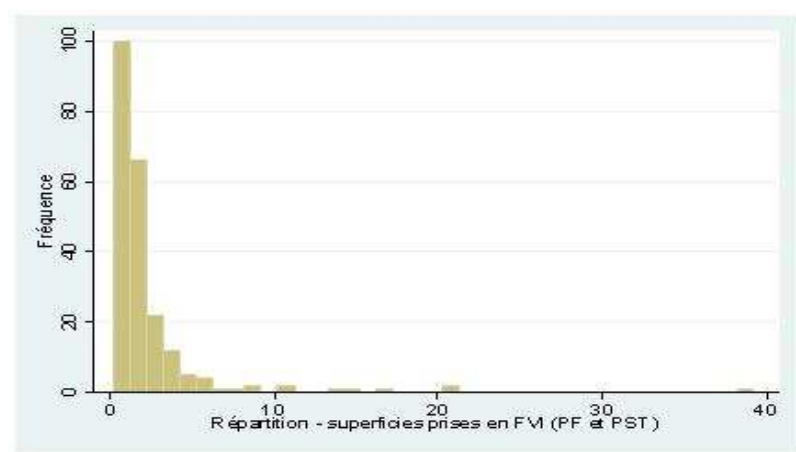


Figure A7. Courbe de Lorentz, prise en FVI

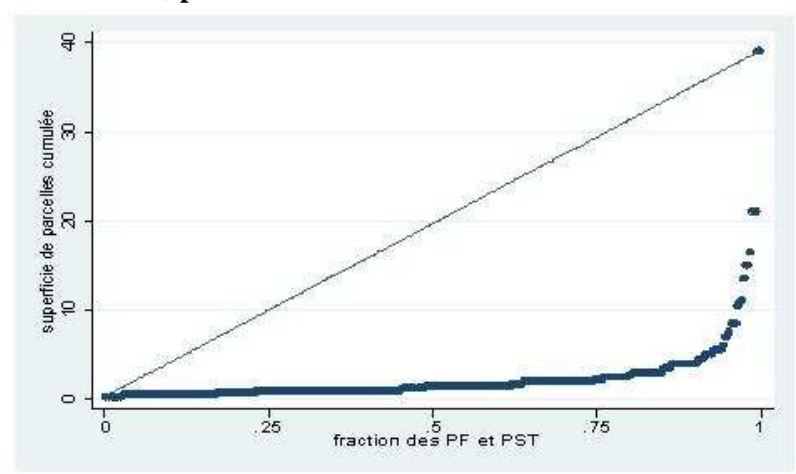


Figure A8. Distribution du nombre de parcelles prises en FVI

