

Nouvelles transactions et formalisation des transactions foncières dans l'ouest du Burkina Faso : le cas d'un village de la province du Houët

Sita Zougouri et Paul Mathieu



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/apad/94>

DOI : 10.4000/apad.94

ISSN : 1950-6929

Éditeur

LIT Verlag

Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2001

Référence électronique

Sita Zougouri et Paul Mathieu, « Nouvelles transactions et formalisation des transactions foncières dans l'ouest du Burkina Faso : le cas d'un village de la province du Houët », *Bulletin de l'APAD* [En ligne], 22 | 2001, mis en ligne le 27 mars 2006, consulté le 08 septembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/apad/94> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/apad.94>

Ce document a été généré automatiquement le 8 septembre 2020.

Bulletin de l'APAD

Nouvelles transactions et formalisation des transactions foncières dans l'ouest du Burkina Faso : le cas d'un village de la province du Houët

Sita Zougouri et Paul Mathieu

Introduction

- 1 Situé à près de 60 km au Nord-ouest de la ville de Bobo-Dioulasso, dans la province du Houët au Burkina Faso, le village de S. compte une population de 5357 habitants, en 2000¹. C'est après l'installation des aménagements de la vallée du Kou en 1972 à B. (périmètres exploités en majorité par des migrants) qu'il y a eu le début de l'affluence de "nouveaux acteurs" vers les différents villages environnants, et plus particulièrement vers celui étudié ici. B. est devenu un lieu connu, et les "nouveaux acteurs" tels les fonctionnaires des grandes villes, les opérateurs économiques et les agrobusinessmen, qui ont ressenti un besoin d'investir dans la terre, sont arrivés d'abord lentement puis de plus en plus nombreux, avec des effets importants sur le caractère jusque là sacré de la terre. Depuis ce moment, les ventes de terres vont s'accroissant d'année en année.
- 2 Les nouveaux acquéreurs utilisent notamment, pour la recherche d'une certaine sécurisation de leurs droits fonciers, la formule du Procès verbal de Palabres, dont nous verrons qu'il prend plusieurs formes.
- 3 Ce document est largement utilisé depuis le début des nouvelles transactions foncières à S. et au Burkina en général (Paré L., 1999 ; Zongo M., 1999 ; Mathieu et al., 2000), pour formaliser de façon simple les ventes de terres.
- 4 En matière de sécurisation des droits fonciers, seule une infime partie des acquéreurs de terres achetées semble vraiment être tout à fait sécurisée et ce depuis peu, simplement parce que la vente de terre n'implique pas automatiquement un transfert

de propriété (Zongo M., 1999). Ainsi la formalisation des transactions semble être l'un des moyens les plus usités même si elle ne présente pas pour tous, les mêmes niveaux de sécurisation en fonction du type de "papier".

- 5 Les nouvelles transactions foncières dans cette zone ainsi que toutes les figures stratégiques de sécurisation adoptées et adaptées génèrent des pratiques de corruption à tous les échelons du processus d'acquisition de terres. Tous les acteurs évoluent dans le circuit de la corruption. Les vendeurs, les intermédiaires, les acheteurs en passant pas toutes les structures de l'État impliquées ont quelque chose à gagner et à prendre chaque fois qu'un processus de vente est engagé.

Méthodologie

- 6 Ce texte présente les premiers résultats d'une étude réalisée entre juin 2001 et janvier 2002². Les entretiens ont été réalisés lors de deux séjours de terrain d'une durée totale de 25 jours.

Collecte de données

- 7 Nous avons utilisé comme outils de collecte de données essentiellement des entretiens strictement individuels semi-directifs, réalisés pour la plupart en dioula, avec une vingtaine de chefs d'exploitation. Ces entretiens ont concerné en priorité les acteurs des différentes transactions foncières ainsi que les agents et cadres des différents services techniques et administratifs de B. et de Bobo Dioulasso.

Population enquêtée

- 8 S. est l'un des plus gros villages du département, et compte un nombre important de migrants arrivés depuis une trentaine d'années. Il compte 9 quartiers dont un quartier habité par les autochtones bobo. Les huit autres sont habités majoritairement par les migrants moosé, samo, dafing, gouin, gourounsi, dagara, et peul.

- 9 Les personnes enquêtées se répartissent comme suit dans les divers quartiers.

- 10 S. : 7 autochtones bobo dont 1 chef de village, 1 chef de terre, 1 responsable administratif villageois (R.A.V.), 2 vendeurs de terres, un autochtone impliqué dans un conflit avec un migrant, un bobo non-vendeur de terres.

- 11 B. : 3 migrants (moosé) dont le premier migrant et 2 qui louent des terres

- 12 K.1 : un acheteur (moosé) et propriétaire de verger d'anacardiens (4 ha) et dont le verger a été victime d'un incendie criminel ;

- 13 K.2 : 3 acheteurs (moosé et gouin), locataires, victimes de retrait de terres. Quartier victime de retraits fréquents de terres ;

- 14 K.3 : 3 acheteurs moosé. Quartier où il y a eu moins de retrait de terres parce que le responsable des Moosé s'y est toujours opposé avec l'appui des autres migrants.

- 15 D. : un migrant impliqué dans un conflit en attente de règlement au niveau de la préfecture de B.

- 16 H. (quartier non affecté par des retraits de terres) : 2 migrants moosé qui continuent d'exploiter des terres prêtées il y a plus de 25 ans. L'un d'eux exploite un verger sur ses terres qu'il a reçues en prêt.

Les transactions foncières Historique des ventes de terre

- 17 Le département de B. a été constitué en préfecture en 1985. Avant cette date, les terres de S. étaient déjà bien convoitées parce qu'elles sont réputées très fertiles et bénéficiant de la proximité des affluents du fleuve Mouhoun. Ces personnes extérieures étaient des personnalités assez influentes à qui les autochtones de S. ne pouvaient

refuser de donner ou du moins ne pouvaient refuser de céder la terre. Trois personnalités commencèrent donc à être propriétaires de terres à partir de 1966 dans le quartier actuel de Safalaye. Il est vrai que la négociation ne s'est pas fait sur la base d'un échange marchand. Mais il y avait plutôt une obligation de cadeaux en plus des prestations symboliques traditionnellement données par celui qui recevait la terre. Ces cadeaux pouvaient être de l'argent, du vin ou autre chose.

- 18 Selon le RAV (Responsable administratif villageois) les ventes de terres ont commencé avec les gens de la ville, avec les fonctionnaires :

“ En ce moment là, sous Lamizana, pour leur travail, les fonctionnaires partaient un peu partout. De ces promenades, ils ont eu des contacts avec les fils des villages avec lesquels ils se sont liés d'amitiés. C'est de cette façon que les fils du village ont cherché des terres pour eux. Ils amènent la demande de terre chez le chef du village pour qu'ils puissent se comprendre et s'entendre et on leur donne la terre. C'est le chef de village qui amendait. Entre les fonctionnaires là aussi, il y a des amis et ils se disaient comment est-ce qu'ils ont pu avoir la terre. En ce moment celui qui connaît le chef de village accompagnera l'autre pour qu'il ait aussi sa terre ”.

- 19 Cependant l'argent n'occupait pas une si grande place dans les transactions. Il fallait juste ajouter 2500 FCFA sur la part symbolique comme le dit le RAV :

“Avant là, ils achetaient des vins pour donner aux vieux et celui qui voulait, il pouvait ajouter en plus 2.500 FCFA (deux mille cinq cent francs) pour leur faire plaisir...On pouvait aller lui mesurer sa terre afin d'indiquer la limite ou pour dire de prendre ce côté-ci jusqu'à atteindre cet arbre là. S'il veut, il peut même tailler cet arbre ; s'il arrive là-bas, il s'arrête. Sinon dire que l'on mesure juste pour calculer et dire que ça fait tant de francs à l'hectare, non...On a commencé à impliquer l'argent dedans depuis près de 10 ans”.

- 20 Depuis lors, les règles de transactions se sont précisées et imposées. Un migrant donnait ainsi la chronologie de la montée des prix:

"Lorsque j'arrivai en 1994, en 1991 avant mon arrivée, c'était à 10.000 FCFA, en 1994 ils étaient à 25 000 FCFA. Autour de 1997-1998, nous étions autour de 35 000 – 80 000 FCFA. C'est après ça maintenant que nous sommes à 100 000 FCFA. Si aujourd'hui je veux vendre mes terres, ce serait à 100 000 FCFA et on ne discute pas. Non seulement elles sont dessouchées mais aussi elles sont au bord de la route”.

- 21 De février 2001 en avril 2001, on a totalisé au moins 11 achats de terres. (Source préfecture : Procès verbaux, arrêtés d'attribution).

La vente : Acteurs et stratégies

- 22 Des quantités importantes de terres sont vendues dans ce village. Des vendeurs ont pu estimer le nombre de terres qu'ils ont pu vendre et depuis combien d'années. Un vendeur affirme qu'il a commencé à vendre la terre depuis 16 ans et qu'il a pu vendre plus de 40 hectares de terres. Et un autre dit avoir vendu depuis 6 ans près de 60 hectares de terres.

Les vendeurs

- 23 Nous distinguons trois principales catégories de vendeurs.

Ceux qui vendent leurs terres directement aux acheteurs

- 24 En général ces vendeurs-ci sont les moins nombreux. Traiter avec un acheteur, cela signifie avoir un contact direct avec l'acheteur. Comme le dit un vendeur:

“Cela se passe seulement entre vous deux. Les gens du dehors (les voisins), aucun de tes amis ne saura ce qui se passe“

- 25 Dans ce cas, le vendeur est présent à tous les stades de la vente. Ces cas sont possible grâce souvent aux anciens acheteurs qui viennent directement voir le vendeur pour une autre transaction ou encore cela se passe avec les parents des migrants installés à S. Le marché a aussi grandi grâce aux migrants qui arrivent à sortir et informer leurs parents et amis que la terre se vend à S. Dans ce cas, ils peuvent ainsi être des intermédiaires entre le vendeur et l'acheteur.
- 26 Il est alors beaucoup plus probable que le vendeur gagne plus à l'hectare en faisant sa transaction tout seul. Dans ce cas il peut obtenir plus de 50000 FCFA l'hectare.
Ceux qui passent par des intermédiaires
- 27 Dans ce cas c'est le vendeur qui dit à l'intermédiaire à combien il veut vendre sa terre. Il fixe son prix et c'est à l'intermédiaire d'aller négocier avec l'acheteur:
"Ils (les gens de la ville) ont toujours quelqu'un qu'ils connaissent ici. C'est par cette personne qu'ils viennent demander la terre" (vendeur autochtone).
- 28 Pendant le marché, le vendeur n'est plus présent. C'est l'intermédiaire qui est en contact avec l'acheteur qui négocie et qui revient dire au vendeur ce qu'il a gagné de la vente de sa terre. Le vendeur ne fixe donc pas son prix en fonction du type de terre. C'est en fait l'intermédiaire qui fait jouer cette variable.
- 29 Ainsi lorsqu'on demande aux vendeurs à combien ils vendent leurs terres ils ne dépassent presque jamais 50000 FCFA l'hectare. Il est fréquent que le prix qu'ils reçoivent soit en réalité significativement inférieur au prix payé par l'acheteur à l'intermédiaire, qui empêche la différence, comme 'prix' de ses services. Ainsi les terres sont vendues à S. jusqu'à 100000 FCFA l'hectare (suivant plusieurs acheteurs enquêtés). L'intermédiaire est la pièce maîtresse des ventes de terres. Il établit le mode de transactions, il contacte l'acheteur et le vendeur et il signe les papiers en tant que superficiaire³, et représentant des responsables coutumiers. Cependant en préparant le terrain de la vente, il ne voit plus l'intérêt de proposer la signature du PV tant que l'acheteur lui-même ne le lui demande pas ou n'insiste pas. Après la vente il disparaît et n'est toujours pas facile à contacter pour la signature du PV de palabres. C'est ainsi que le préfet (1994-1999) souvent, fait une "descente" au village afin de "l'épingler" pour la signature du PV, parce qu'il a été très souvent contacté suite à des plaintes d'acquéreurs mécontents :
- "Il y a le Directeur de ... qui était le dernier acquéreur et il voulait absolument établir un titre foncier. Donc l'intermédiaire a encaissé l'argent et maintenant, il driblait, il feintait, il ne voulait plus se faire voir par le Directeur. Le Directeur m'a saisi et je lui ai dit à telle heure revenez demain. Il est revenu et automatiquement, nous sommes allés chez N. Et avant qu'il ne sorte, me voilà (5 h du matin). On s'est assis et ce matin de bonne heure on a mangé des pastèques ensemble. Après je lui ai dit lève-toi, on va aller quelque part. Et on l'a emmené "au bureau". Il a signé tous les procès verbaux de palabres".
- 30 Aussi cet intermédiaire fait - il partie de ceux qui encouragent vivement le retrait des terres. Par conséquent il est à la base de différents conflits fonciers car lorsqu'il expose une demande de terre à un autochtone vendeur, ce dernier est presque obligé de répondre favorablement à la demande. Pour pouvoir vendre, souvent le propriétaire doit d'abord retirer la terre au migrant à qui il avait "donné" la terre ou accordé un droit de culture de longue durée. Il récupère donc la portion nécessaire pour la vente, ce qui aboutit très souvent à des conflits.

- 31 En effet ce village se distingue particulièrement aujourd'hui par un manque crucial de terres disponibles. Cependant, cette situation ne se traduit pas par une diminution des ventes de terres. Les ventes de terre continuent, les retraits de terres se multiplient. Les autochtones retirent les terres qu'ils ont accordées (prêt coutumier) aux migrants pour pouvoir répondre aux opportunités de vente très souvent proposées par l'intermédiaire. En intensifiant les propositions de vente de terres l'intermédiaire se fait un des acteurs clés à la base des conflits fonciers. Nous nous référons ici aux conflits qui a opposé un autochtone à un des premiers migrants d'origine installés dans le quartier de Safalaye. Ce dernier s'est vu retirer une partie de ses terres de culture. L'autochtone avait besoin de vendre cette terre. Et lorsque le conflit a éclaté et que le migrant s'est référé au préfet du département, l'autochtone a trouvé normal qu'il puisse user de ses terres en cas de besoin. Et il insiste sur le fait que lorsqu'il a besoin de ses terres qu'on lui reconnaisse ses droits de propriété

"...Là-bas ils (les migrants) ont tous trois terres, trois terres, vous pouvez enlever un peu de terre chez lui-là, un de peu terre chez celui là un peu de terres chez celui là aussi, les mettre ensemble et donner ça à quelqu'un pour qu'on puisse partager l'argent là et enlever le crédit sur notre tête (pour éponger le crédit). Lorsqu'ils ont eu quelqu'un pour vendre la terre, les autres migrants là ont reconnu que la terre nous appartient et qu'ils ont toujours de la terre à cultiver. Ils n'ont rien à dire, ils acceptent ce que nous voulons. L'autre migrant là a commencé à beaucoup parler, à faire la bagarre dispute)... Nous n'avons pas tout retiré, nous avons juste retiré un peu, un peu. Maintenant, il voudrait que nous fassions lever le monsieur (le nouvel acheteur) pour qu'il s'installe. Pour moi ce n'est pas difficile, s'il peut me rembourser l'argent que le monsieur là m'a donné, il n'y a pas de problèmes. On a utilisé l'argent là pour rembourser des crédits; on n'aura pas d'argent pour redonner au monsieur donc pardon, laisse comme ça"⁴ (l'autochtone).

Ceux qui cèdent des terres en échange de services

- 32 Ici le vendeur n'a pas pour première intention la vente de la terre. Il utilise la terre comme contrepartie pour obtenir un service particulier. La terre sert ici de dernier recours pour se sortir d'une situation difficile. Par exemple, un vieil autochtone malade a décidé en 1994 de vendre ses terres afin de pouvoir financer les soins dans un hôpital de la ville. Etant donné que ces soins allaient s'avérer coûteux, il a donc fait chercher une personne qui pourrait prendre en charge toutes les dépenses médicales (pour une opération chirurgicale). Un migrant a pu ainsi obtenir de la terre en acceptant cette transaction. En échange des dépenses qu'il a effectuées, qui s'élevaient à plus de 100.000 FCFA il a reçu 4 hectares de terre. Il raconte:

"...Il y avait un monsieur qui travaillait avec nous. C'était un bobo de S.. Il m'a dit que son oncle veut vendre sa terre parce qu'il est malade. Il veut aller se faire opérer. Moi je lui ai dit, il n'y a pas de problème qu'on amène d'abord l'oncle à bobo. S'il guérit, le montant total des dépenses sera la contrepartie de la terre que je recevrai. Je l'ai amené à bobo et les dépenses ont atteint 100 000 FCFA et plus. Il a guéri et il m'a donné d'abord 4 hectares. Cela revenait à 25.000 F, 25.00 FCFA (par hectare) en 1994. après, il m'a dit qu'il restait 3 hectares et plus. Je lui ai dit qu'il n'y avait pas de problèmes et je l'ai acheté. Je lui ai donné en liquidité. Il n'a pas voulu me donner ça au même prix. Il m'a seulement pris 60.000 FCFA. De toutes les façons, il se disait qu'il allait mourir".

Les acheteurs Les "nouveaux acteurs"

- 33 En général, venant des grandes villes comme Bobo, Ouagadougou et aussi des pays étrangers comme la Côte d'Ivoire, ces acteurs cherchent à acquérir de la terre pour différentes raisons. Ce sont une catégorie d'acteurs qui se sont réorientés vers

l'agrobusiness. Ils ont des moyens financiers économiques qui leur permettent d'acquérir le plus souvent les terres qu'ils désirent.

34 Comme le dit aussi Juliane Baud :

"Leur principale caractéristique est de vouloir acquérir de manière définitive des terres afin d'investir à long terme dans l'agriculture. Ces nouveaux acteurs du jeu des transactions foncières ont des moyens financiers importants. Ils connaissent parfaitement la valeur que peut avoir une terre dans une région comme la vallée du Kou" (Baud J., 1999:88).

35 Ils s'adonnent ainsi à la plantation de vergers d'anacardiens, de manguiers ou à la mise en place d'unités agropastorales. Certains aussi s'en tiennent aux cultures céréalières et à certaines cultures de rentes. Par ailleurs il arrive que certaines terres achetées par ces acteurs restent non exploitées pendant plusieurs années. Cela s'explique, par le fait que ceux qui sont fonctionnaires ou bien ceux qui sont occupés à d'autres activités de la ville pensent à la culture de la terre comme étant une activité pendant leurs années de retraite. Comme le dit un migrant :

" Ici c'est rempli de ouagalais. Les ouagalais dominent même les bobolais. Voici le champ d'un tel, le champ d'un tel..."

Les paysans migrants

36 Ils sont entrés très tardivement dans les achats de terres. Et en général ce n'est pas pour des terres de cultures. C'est plutôt pour des investissements à long terme (vergers d'anacardiens ou de manguiers). Les quelques nouveaux migrants qui ont commencé à acheter des terres à S. se sont très vite vu critiqués par les plus anciens migrants. Ces derniers se disaient qu'ils ne voyaient pas pourquoi ils achèteraient des terres de cultures. Aujourd'hui ils sont nombreux à s'acheter un petit lopin de terre mais ils ne sont pas privilégiés par les vendeurs autochtones. En général, les autochtones préfèrent ne pas vendre la terre avec les migrants car ils ne tiennent pas à ce que toutes les terres prêtées deviennent la propriété des migrants ; cela pour éviter l'enracinement de ces derniers. En effet, les autochtones ne s'accordent pas toujours sur ces ventes de terres avec les migrants.. Ces ventes se concluent pourtant soit en cachette, soit par affinité (entre l'autochtone vendeur et le migrant) ou soit encore par un besoin d'argent de l'autochtone. Cependant les terres vendues ont une superficie plus ou moins limitée parce qu'ils (les migrants) ont des moyens limités. Le prix des terres semble beaucoup moins cher avec eux qu'avec les nouveaux acteurs. En général, le prix à l'hectare avec eux coûte entre 40000 et 50000 FCFA. Les migrants acheteurs que nous avons pu interroger ont pu acheter des superficies de 4 hectares (certains en ont des dizaines et des trentaines) pour des vergers d'anacardes et de mangues... En effet le RAV trouve par exemple que les migrants ont suffisamment de terres pour cultiver comme si c'était prioritairement un problème de besoin et non-problème de sécurisation :

"Si ce ne sont pas ceux qui viennent d'arriver là. Sinon, tout le reste là, ont suffisamment de terres. Surtout chez les Mossis là, leurs enfants ont des champs, leurs femmes ont des champs, eux-mêmes possèdent de grands champs. Ils ont suffisamment de terres gratuites".

37 Les anciennes terres prêtées semblent être des terres en réserve pour les autochtones. Tant que les migrants auront les terres "reçues" suivant ces anciens prêts, les autochtones auront une 'réserve foncière', dans laquelle ils pourraient opérer des retraits de façon unilatérale.

38 Si les migrants sont victimes de retrait de terres, ils doivent pouvoir combler leur déficit soit par les achats de terres et/ou les locations, soit par de nouveaux types de

prêts de terres. Ainsi, aujourd'hui, la négociation d'un "prêt" traditionnel s'accompagne le plus souvent d'une demande plus ou moins explicite d'argent par le propriétaire autochtone. Un migrant fait remarquer que les contreparties en argent qui lui ont été demandées sont autant importantes que celles de certaines ventes de terre. Ce migrant a eu besoin d'un prêt de terres avec un autochtone autre que son tuteur après un retrait de terres imposé par un parent du tuteur. Il raconte :

"Je suis allé demander la terre. Etant donné que mon tuteur m'a dit de renoncer à l'autre terre qu'on m'a retirée. Je suis donc allé demander ça ailleurs. J'ai demandé même. Mais je dis que je n'ai pas acheté mais j'ai acheté en fait quand même. Parce que les deux hectares que j'ai demandés, j'ai donné 50.000 FCFA. Mais ça fait longtemps. Mais j'ai aussi acheté 2 hectares ailleurs à 20.000 FCFA/l'hectare"

- 39 Ainsi plusieurs migrants doutent de la fiabilité du prêt coutumier. Ils commencent à ne plus vouloir de prêts coutumiers parce que ce sont "des terres à soucis". Potentiellement objet de retrait de terres. Le concept de prêt coutumier ne sied plus convenablement à la pratique elle-même. Cette transaction se passe de l'autochtone au migrant avec qui il prend de l'argent (relativement important) sans aucune référence à la coutume. Et cela se passe avec un ancien migrant et non pas avec un nouveau migrant qui s'installe (C'est un village qui a cessé d'installer les migrants). Cela se fait avec un migrant du village qui est sensé comprendre les réalités du village.

Les intermédiaires

- 40 C'est la personne centrale dans les transactions foncières. A S., être intermédiaire ne signifie pas seulement rendre un service, mais c'est presque devenu un métier. L'intermédiaire principal connu à S. se nourrit de ce métier et cela lui a permis d'être une figure importante du village. Ces intermédiaires réalisent toutes les opérations concrètes qui constituent la vente : "ils connaissent parfaitement les réseaux de transaction foncière, les grands gestionnaires terriens (les jeunes autochtones) désireux de louer quelques parcelles et d'en vendre d'autres. Ils sont également des incitateurs à la vente comme à l'achat" (Baud J., 1999, p. 91). Ainsi accompagnent-ils les candidats acheteurs sur le terrain de l'achat et les vendeurs potentiels sur le même terrain, mais séparément, en évitant qu'il y ait rencontre "face à face" entre les deux.
- 41 Dans ce rôle, l'intermédiaire doit trouver un acheteur pour un propriétaire qui désire vendre sa terre. Le vendeur doit lui dire le nombre d'hectare qu'il désire vendre et à quel prix. Comme l'affirme le RAV :
- "Tu es là, tu ne connais personne pourtant tu as 12 hectares de terres que tu veux vendre ou bien 3 hectares. Tu peux alors dire à cette personne que : Si tu connais quelqu'un, donne le moi pour que je lui vende ma terre (ou bien) trouve-moi quelqu'un pour que je lui vende ma terre".
- 42 C'est avec ces informations que l'intermédiaire s'en va chercher un client en général dans nos grandes villes. Lorsqu'il revient avec un client, c'est lui qui est transformé en vendeur. Le vrai vendeur n'est plus présent pendant les négociations. C'est l'intermédiaire qui met en évidence les différentes variables susceptibles de faire monter le prix. Il ne propose jamais le prix de départ donné par le vendeur, il donne un prix souvent deux fois au-delà du premier prix fixé. De la négociation à la signature du PV de palabre, c'est l'intermédiaire qui assure tout le processus en tant qu'intermédiaire, en tant que vendeur et en tant que représentant des notables. Sur tous les procès-verbaux que nous avons pu voir aux services des Domaines et à la préfecture, l'intermédiaire que nous connaissons avait son nom à deux endroits sur près de 90% des procès-verbaux : en tant que vendeur et comme représentant des

notables. C'est seulement après que l'intermédiaire ait reçu le montant total du prix d'achat qu'il rétrocède au propriétaire-vendeur le prix de vente convenu avec lui.

- 43 Pour prestation de service l'intermédiaire reçoit ainsi non seulement du côté du vendeur mais aussi du côté de l'acheteur. Un vendeur nous dit par exemple à peu près combien il donne à l'intermédiaire après la transaction :

“Après la vente, si tu as envie de lui donner quelque chose, tu lui donnes un petit quelque chose. Un petit quelque chose cela peut être 5 000 F; certains donnent 4 000 F.”

- 44 D'autre part, il empoche aussi le bénéfice constitué par la différence entre le prix payé par l'acquéreur et le prix de vente proposé par le vendeur. Cette différence est au minimum de 25000 FCFA par transaction. Le RAV explique à sa façon la démarche du vendeur et de l'intermédiaire :

“Cette personne non plus n'acceptera pas d'aller chercher un acheteur sans qu'il ne sache à combien tu veux vendre. Sinon c'est sûr que l'acheteur va demander à combien se vend cette terre là. Il va donc te demander, tu veux combien comme ça pour ta terre. Comme l'a dit le vieux, il y'en a pour 50.000 FCFA, pour 35.000 FCFA même pour 40.000 FCFA. Si tu as un besoin d'argent urgent, tu peux dire 40.000 FCFA ou 35.000 FCFA. Si tu lui dis ça, il repart chercher un acheteur à 75 000 FCFA, il revient te dire qu'il a eu quelqu'un ; mais que cette personne viendra voir l'endroit, afin de s'assurer que la terre lui convient. Ils se font ensuite les comptes sur la base du prix qu'ils avaient convenu. Maintenant toi le vendeur, toi tu gagnes tes 40.000 FCFA et lui, il prend ses 35 000 FCFA, 35 000 FCFA. Toi qui es propriétaire, tu as 40 000, 40 000 FCFA”.

- 45 Il existe aussi le cas où l'intermédiaire revient dire au vendeur que l'acheteur n'a pas accepté son prix. Et qu'il faut qu'il diminue. Après cela le vendeur lui donne encore "un petit quelque chose" pour lui avoir rendu service.

- 46 Il arrive aussi que l'intermédiaire vienne chercher la terre pour la vendre à un client qui l'a contacté. Dans ce cas ci, il contacte les vendeurs et discute les prix.

- 47 Cet intermédiaire est de ce fait craint dans le village parce qu'il est riche et "puissant" c'est -à-dire qu'il connaît suffisamment de hautes personnalités et de ce fait bénéficie de leur protection. Certaines de ces personnalités aussi reçoivent des pourboires de la part de cet intermédiaire en argent comme en nature. C'est tout un cercle de corruption pour assurer la pérennité des transactions sans difficultés. Une autorité administrative de la zone dit avoir reçu un jour 50 000 FCFA de la part de cet intermédiaire en guise de salutations. Cela fait donc partie de ses stratégies de vente :

“Il fréquente les grandes personnalités des grandes villes ; des administrations en passant par tous les notables jusqu'aux politiques. Il a sous sa main aussi des petits démarcheurs”.

- 48 Les gens du village le craignent. Il a vendu une soixante d'hectares dans lesquelles traversaient une route et une mare sacrée. Les gens du village étaient offusqués mais rien n'a été fait. Il demeure cependant que les villageois ne veulent plus de lui au village: autochtones comme migrants. Comme le dit un paysan migrant du village :

"Quand on dit S., les patrons de Ouaga savent qu'il y a un nom qui émerge. C'est le premier repère”

- 49 Il est un neveu du chef de village, il est marié à sept femmes et a ainsi plusieurs enfants. Il a fait de son service d'intermédiaire c'est-à-dire permettre à un vendeur ou à un acheteur de négocier et de conclure une transaction, un métier. Il ne vit que de cela. Il est paysan. Il n'a personnellement pas assez de terres de cultures. Il possède un bar et

une voiture. Il n'a pas un autre statut professionnel. Il semble un peu lettré. On le dit cependant fin psychologue et négociateur.

50 Les premiers appuis sociaux et professionnels de cet intermédiaire sont à l'extérieur du village dans la grande ville. Il ne fait aucune transaction sans que ces autorités coutumières ne soient prévenues. L'une de ces autorités coutumières est un ami à lui. Il est donc bien soutenu de l'extérieur non pas coutumièrement mais par des autorités coutumières. Il a accès à l'information en passant par ce circuit (il est aussi installé en ville). Et ensuite tout un réseau de contacts s'est formé autour de lui : des petits "démarcheurs" aux responsables administratifs de certains services publics des grandes villes.

51 Si la terre de ce village appartient aux autorités de la grande ville, ne pourrait-t-on pas avancer qu'ils se sentent bien disposés à utiliser ces terres, et aussi à bénéficier de ces transactions par l'intermédiaire d'un intermédiaire qui leur facilite leur implication dans la gestion du foncier de ce village ?

Les témoins

52 Ils ont une place importante dans les ventes de terres à S. mais cette place se limite seulement à l'étape de la rédaction de l'attestation de vente. Cependant ils sont les premiers témoins de toutes les ventes. Ils gagnent une rémunération par transaction. Le vendeur a son témoin qu'il rémunère, l'acheteur aussi a son témoin qu'il rémunère. Par transaction un témoin peut avoir entre 1000 et 5000 FCFA. Comme le disait un enquêté :

"les témoins sont là au moment de l'acte de vente. Et ils sont graissés. Tout le système de vente est graissé".

Les locations de terres

53 C'est le mode d'accès à la terre le plus courant aujourd'hui des migrants à S. Comme le dit Juliane Baud, "il s'agit de l'attribution d'une portion de terre pour une durée précise contre le versement d'une somme d'argent ...les premières locations sont apparues à S. dans les années 1990..." (Baud J.,1999 : 47).

54 Aujourd'hui ce n'est pas seulement une pratique entre autochtones et migrants, c'est aussi une pratique fréquente entre migrants ; entre migrants plus riches et migrants moins riches mais dans ce cas, seulement sur des terres qui ont été achetées. Certains autochtones constituent une autre catégorie de personnes qui louent des terres: "Il y a des autochtones qui louent présentement les terres qu'ils cultivent parce que le père a tout vendu".

55 Les règles qui entourent la pratique de la location sont en général assez claires et précises (entre les contractants), et donc bien respectées. Les terres se louent en 2001 entre 10 000 et 15 000 FCFA par hectare et par an. C'est une transaction qui se négocie soit du migrant (qui en a besoin) à l'autochtone, soit à l'initiative de l'autochtone (qui vient proposer au premier).

56 On peut aussi payer la location d'un hectare en labourant un hectare du champ du propriétaire, et souvent en plus il faudra aussi semer. Le paiement se fait aussi parfois à la récolte, sous la forme de deux sacs de 100 kilos de céréales par hectare.

57 En début de saison, les migrants peuvent louer de un à trois hectares de terres, mais rarement plus. Il est en effet difficile financièrement de payer plus. En général, ils considèrent comme plus facile de faire le labour du champ de l'autochtone qui donne sa

terre en location que de payer un loyer en argent, parce que dans ce cas il suffit de fatiguer un peu plus les bœufs :

“ Tout est dur ! Mais si tu as des bœufs, c'est plus facile, tu ne donnes pas l'argent donc tu utilises tes bœufs. Si tu n'as pas de bœufs, c'est ce qui est difficile ”.

- 58 Un migrant devenu propriétaire de terres par acquisition (achat de terres) et qui loue ses terres à d'autres migrants explique son procédé :

“ Cette année, je suis là. Je vais mettre en location 10 hectares. Ça me donnera la possibilité d'avoir 10 hectares de terres cultivées. Pour un hectare de terre louée, ils me font le labour, le sarclage et le buttage. Si ces autochtones continuent de chasser tout le monde, je sais qu'à la longue nous allons nous retrouver à faire seulement deux hectares de céréales (parce qu'il n'y aura plus de terres). D'ici 5 ans le pauvre ne pourra plus cultiver ”.

- 59 De façon générale, la location et de façon plus générale la recherche de terres à cultiver sont décrites comme des situations difficiles par les catégories de paysans en manque de terres. Comme le dit l'un de ceux-ci :

"il faut que j'aie louer chez quelqu'un. Même mes fils font des locations chez des gens avant de cultiver... C'est très difficile. Aller louer là, si tu donnes 10.000 FCFA cette année, tous les ans il faut donner ces 10.000 FCFA sauf si tu quittes sinon ce que nous avons demandé là ne nous suffit pas ... La vente là, si la personne dit qu'elle va vendre, tu peux dire que tu vas acheter, mais si elle te dit qu'elle loue, tu vas louer. Même si toi-même tu leur dis comme ça que tu veux acheter, elle n'accepte jamais".

Formalisations des transactions Les Procès verbaux de palabre

- 60 Comme le définit le préfet de B. : "le Procès verbal de palabre, c'est trouver un genre de sécurité pour qu'il n'y ait pas de contestation autour de la question de terre qui est mise en cause. Lorsque qu'un chef te dit : je te donne tant d'hectares, il faut que lui et ses sujets acceptent de signer un document pour qu'il n'y ait pas de problème sur la portion de terre cédée". La question foncière actuelle résulte de la compétition pour l'accès à une terre déjà finie. Dans cette logique foncière, se procurer un PV de palabre semble être une entrée dans le processus de sécurisation pour les nouveaux acquéreurs fonciers. On distingue aujourd'hui deux types de Procès verbal (aux) de palabres en usage à S.

Premier type de PV

- 61 Le formulaire modèle de ce document s'obtient à la préfecture du département de B. avec l'entête du département. Celui-ci a été créé en 1986. Et comme le dit le préfet, dès qu'une localité est érigée en département, on lui apporte toute la documentation nécessaire. En 1966 au moment des toutes premières transactions, "il n'y avait pas de PV de palabre, c'était des arrêtés d'attribution directe par décision du commandant de cercle". Et ce n'est que plus tard avec la création du département, que le PV de palabre a été utilisé.
- 62 Pour la rédaction de ce premier type de PV de palabre, il faut la présence sur le terrain de vente ces personnes :
- le préfet ou de son représentant,
 - le RAV (Responsable Administratif Villageois),
 - les notables,
 - l'agent du C.R.P.A.(Centre Régional de Production Agricole) ou du chef de Zone de vulgarisation agricole (technicien des services de l'agriculture).

63 Ces personnes se rassemblent pour confirmer qu'à tel moment il y a eu vente de terre et que le cédant est d'accord. Cependant le PV est signé par les trois personnalités ou groupes de personnes sans le préfet ou son représentant. La signature du préfet intervient au moment de la signature du document en lui-même, pour certifier l'identité des acteurs de la transaction. Il légalise les signatures comme le dit le préfet. Ensuite l'acquéreur doit demander un relevé topographique pour le bornage du terrain s'il le désire afin de poursuivre le processus d'attribution légale. Sur cette base il sera établi un plan descriptif avec une fiche qui va sillonner les services pour récolter les avis : aux cadastres, aux domaines, à l'urbanisme et à la préfecture en dernier lieu qui délivre un arrêté d'attribution. C'est après l'arrêté que le permis d'exploitation est délivré. Les nouveaux acquéreurs de ces PV, pour borner leurs terres, utilisent en général des haies vives et font du reboisement :

“s'il me donne la permission de délimiter ma terre avec les bornes, je reboise et ensuite c'est à moi” (un acheteur migrant).

64 Un nombre croissant de nouveaux acquéreurs fonciers extérieurs à S. ainsi que les migrants acheteurs qui détiennent ce premier modèle de PV ou une attestation de vente cherchent à se protéger contre le risque de contestation de la transaction par la plantation d'arbres.

65 Les conflits sur les terres vendues et dont la propriété est ensuite contestée ne sont pas rares⁵. Dans ces cas de conflits, une pratique en fréquente est la destruction des arbres, signe d'investissement, d'appropriation, et de prétention de propriété de la part de celui qui a investi. Ainsi un ancien migrant de Kouka qui a acheté 2 hectares et demi de terres et qui a planté des anacardes, a vu tout son champ brûler :

“J'ai 2 hectares et demi de champ d'anacardes. Au moment où les arbres commençaient à porter des fruits, quelqu'un est venu y mettre du feu. J'avais rassemblé au milieu du champ de l'herbe et cette personne est allée mettre du feu et mon champ a brûlé. Je ne sais pas qui a fait ça mais mon fils a trouvé quelqu'un là bas qui lui a dit qu'il ramassait de l'herbe pour aller construire sa maison. Mon fils n'a pas été d'accord parce c'est lui qui a coupé cette herbe et qui l'a laissé sécher. Il est revenu à peine à la maison qu'il voit la fumée s'échapper au loin. Le temps de dire aux enfants d'aller voir ce qui se passait, tout le champ a brûlé... On a demandé au monsieur et il a tout nié. C'est un autochtone”.

66 Un autre exemple illustre le rôle de la plantation d'arbres comme stratégie de sécurisation de l'appropriation foncière. Il s'agit d'un conflit observé en juin 2001 à S. entre un migrant d'origine et un autochtone bobo. Le migrant a planté des arbres fruitiers sur sa terre prêtée en espérant éviter un jour un retrait de terre. Son argument était qu'il veut sa terre parce qu'il est burkinabé et qu'il y a planté des arbres. Même faisant partie des plus vieux migrants de la zone, il n'a pas échappé au retrait de terres mais son argumentation s'est alors focalisé sur la propriété des arbres qu'il a plantés :

“ S'ils veulent me chasser, qu'ils me remboursent le prix de mes arbres. Ce n'est pas parce que ça me fait mal de quitter le village, non ! Celui à qui ils ont vendu la terre, qu'ils disent à cette personne de payer le prix des arbres et puis il n'y a plus de problème”.

Deuxième type de PV de palabre

67 Ce formulaire est établi par le Service des Domaines, et cela depuis l'installation à Bobo-Dioulasso du service des domaines de Houët III en 1997-98. L'ex-Préfet du département de B. dit avoir vu ce PV pour la première fois en 1999 :

“ Les PV des domaines sont tombés sur nos têtes un jour en nous disant voilà ce qu'il faut utiliser désormais ”.

68 Avec ce type de PV il faut avoir d'abord fait venir les géomètres pour le bornage. C'est après le bornage que l'acheteur peut prévenir le service des domaines pour l'établissement du PV. L'établissement du PV se fait sur le terrain avec la présence :

- du demandeur,
- du (des) superficiaire(s),
- des notables,
- du préfet ou de son représentant,
- du représentant des services des domaines,
- du représentant des services des cadastres.

69 Après ces signatures, l'acquéreur ou le demandeur peut préparer un dossier pour l'établissement d'un arrêté d'attribution avec l'aide du service des domaines. Cette demande est adressée au préfet du département. Ce type de PV a une valeur juridique certaine non seulement pour des services des domaines mais aussi aux yeux des autochtones vendeurs. Avec ce type de PV, la revente est impossible (cfr plus loin) parce qu'il y a eu bornage. Pour l'établissement de ce type de PV il faut plus de moyens financiers. Comme le dit un responsable administratif de la zone, le problème avec ce PV :

“C'est l'argent ; il faut payer...Pour le déplacement, tu peux dépenser au minimum 60 000 FCFA (jusqu'à l'an 2000) pour le déplacement des différents services. Alors pourquoi ne pas faire confiance à l'officier du département et aux notables qui peuvent aussi prouver la véracité du document ?”.

70 Ainsi différents types de "papiers" sont établis selon les transactions et selon les catégories d'acheteurs. Ils sont tous établis au lieu de la transaction. Pour une catégorie d'acheteur aisée, l'établissement du P.V. de palabre est une étape indispensable. Si dans le temps, il était assez facile d'établir des PV de palabres avec simplement les notables, le RAV et l'agent du CRPA, aujourd'hui la procédure est donc plus coûteuse, avec le service des Domaines. Il existe donc différents types de "papiers" qui visent tous à obtenir une certaine sécurisation des transactions. Cependant, à long terme ces papiers ne sont pas tous fiables et efficaces au même degré.

Les acheteurs

71 Nous distinguons diverses catégories d'acheteurs en fonction du type de papiers qu'ils arrivent à établir.

Les acheteurs avec une capacité financière suffisante

72 Ces catégories d'acheteurs établissent d'office des PV de palabres. Les PV de palabre s'établissent sur le lieu de la vente avec la participation des notables, des superficiaires, du demandeur, du représentant des services du cadastre, du représentant des services des domaines et du représentant de l'autorité administrative. Ainsi il faudrait dépenser près de 15 000 FCFA (jusqu'à l'an 2000) par service et administration publique pour les faire venir sur le terrain en plus du carburant. Toute l'équipe de signataires se présente après que les services des cadastres aient fait le bornage. C'est après leur intervention qu'ils se réunissent tous ensemble pour prendre connaissance du terrain et des limites du terrain afin de remplir le procès verbal. Il faut aussi honorer financièrement toutes les personnes présentes à la signature. C'est à dire leur donner un pourboire. En effet comme le souligne le préfet de B.:

“ Nous recevons quelque chose avec les acheteurs ou les vendeurs. J'ai déjà reçu de l'argent. L'acquéreur, il le donne parce qu'il est content après sa transaction. Pour le vendeur, il faut faire attention. S'il vient te donner de l'argent avant la transaction, il faut être sceptique parce qu'il se peut que la propriété du terrain ne soit pas totalement à lui. Donc ça peut être de la corruption ”.

- 73 Toutes ces dépenses sont effectuées par l'acquéreur seul. En effet pour parler de la difficulté d'un acquéreur d'avoir accès à ce second type de PV, l'ex préfet de B. nous explique :

“Par exemple, si quelqu'un comme moi décide de pérenniser sa propriété, de la légaliser. Si on lui dit d'apporter 300.000 FCFA, il ne pourra pas le faire. Il peut arriver pour un nouvel acquéreur de revendre lui-même une partie de son bout de terrain pour borner afin de d'avoir un papier légal. Car, il ne s'agit pas de faire le PV de palabre mais de poursuivre tous les papiers jusqu'aux arrêtés d'attribution. S'il n'arrive pas à faire ça, cela veut dire qu'il n'est pas complètement propriétaire”.

- 74 Aussi Comme le dit un paysan migrant :

“ Sincèrement, ce n'est pas facile. C'est une question de moyen. Ce n'est pas n'importe qui peut faire ça ”

- 75 et un autre d'ajouter :

“ de toute façon ils ne vendent qu'aux riches ”.

- 76 La rédaction du PV vient après les négociations de la vente. En général le PV ne mentionne pas le prix de la vente.

Les acheteurs avec une capacité financière moyenne.

- 77 Ce sont des acheteurs qui continuent d'avoir en main comme document leur attestation de vente ou leur ancien "PV" de palabre (Formulaire du département). Mais il reste que la disposition financière des acheteurs joue dans le choix du type de "papier" qu'ils utilisent pour se sécuriser.

- 78 Pour établir un PV aujourd'hui, il faut comme le dit un paysan "avoir de l'argent". Et un autre d'ajouter : "je connais quelqu'un qui est venu acheter des terres ici et qui a payé pour le bornage jusqu'à un million de francs sans compter le prix d'achat de la terre. Je me dis que si j'avais cet argent, j'allais faire autre chose avec. Un problème de moyen".

- 79 En effet pour le prix du bornage qui peut atteindre le million (en fonction de la superficie à borner) il n'est pas donné à tout le monde de remplir les conditions des services des cadastres pour avoir un dossier prêt pour l'établissement d'un PV. Les services des domaines ne viennent pas tant que les services des cadastres n'ont pas fait leur travail. Comme le dit un migrant acheteur :

“...Moi je ne suis pas encore arrivé à ce stade. Sincèrement, ce n'est pas facile, leur déplacement, tout est pris en charge. Ce n'est pas n'importe qui fait ça. C'est plus cher”.

- 80 Aussi, pour assurer que tous ceux qui sont présents signeront, l'acheteur est obligé d'y mettre le prix.

- 81 Le procès verbal de palabres (second modèle) est considéré aujourd'hui comme un document de transaction fiable non seulement du côté de l'administration mais aussi aux yeux des autochtones vendeurs.

- 82 L'ancien modèle de PV n'assurait pas la même sécurité parce que certains vendeurs autochtones ont su exploiter sa relative faiblesse juridique. Le préfet explique cela en disant : "c'est pour cela que certains arrivaient à faire de la revente. C'est la loi de la jungle. L'intermédiaire joue avec le plus fort [sous-entendu : contre le plus faible]".

Les "attestations de vente"

- 83 Tous les acheteurs (même les acheteurs locaux paysans) demandent aujourd'hui normalement au minimum cette attestation. Celle-ci est dactylographiée et légalisée (à 200 FCFA la saisie et 200 FCFA le timbre) ou simplement manuscrite. Les termes de ce document déclarent explicitement la vente (mais non la propriété de la terre) avec témoins à l'appui. Ce document a la valeur administrative d'un simple reçu ('déclaration sous seing privé').
- 84 Le document comporte quatre signatures : le vendeur et son témoin, l'acheteur et son témoin. Chaque témoin reçoit une somme pour le service rendu. Les témoins peuvent percevoir entre 2000 FCFA et 5000 FCFA (selon les migrants) ou entre 1000 et 2500 (selon le RAV). Avec ce document, on n'a pas besoin de la présence et de la signature des notables. C'est seulement pour établir un PV de palabre qu'on fera appel à ceux-ci ou à leur représentant.
- 85 Tout acheteur demande aujourd'hui au minimum une attestation de vente mais chez les paysans migrants, cette attestation semble être leur seul papier fiable. Ils ne vont pas en général au-delà de l'attestation de vente. Ils se contentent de celle-ci parce qu'ils se disent qu'elle ne les met pas en parfaite conformité vis à vis de l'Etat mais qu'elle confère une sécurité par rapport à la population. Et ils n'ont rien à craindre à cet égard, pensent-ils, parce qu'ils sont présents sur place, cultivant eux-mêmes la terre achetée, et tant qu'ils seront là, personne ne peut leur retirer celle-ci. Le moyen d'être sécurisé vis à vis des autochtones avec une terre achetée qui n'a qu'une attestation de vente c'est d'être présent au village. Presque tous les migrants qui ont eu à acheter des terres à S. ne possèdent que des attestations de vente.

Les contestations et manœuvres autour des ventes

- 86 Un certain nombre de conflits et de contestations de vente apparaissent liés au type de papier utilisé, mais aussi à une stratégie opportuniste (pour ne pas dire plus) d'un intermédiaire local. Nous avons observé que le premier type de PV de palabre, "moins officiel" que le second, donne aujourd'hui à certains autochtones l'opportunité de vendre à plusieurs reprises la même parcelle, du moins lorsque la (ou les) première(s) vente(s) n'ont pas fait l'objet du PV de Palabre du deuxième type (Domaines). Avec le premier modèle de PV de palabre, de même qu'avec les "attestations de vente", les acquéreurs se trouvent dans une certaine insécurité juridique résultant en fait des stratégies des vendeurs et intermédiaires autochtones. Des autochtones avertis revendent en effet des parcelles dont la cession a seulement fait l'objet du PV local (Préfecture) à un deuxième acheteur, non informé bien sûr de la première opération. Un élément important joue dans ce décor, c'est la position socio- financière de l'acquéreur. S'il est faible, il est plus facile de le manipuler après l'achat de sa terre. A S. celui qui s'adonne de façon fréquente à cette activité est un intermédiaire vendeur.
- 87 La "revente" est donc une pratique devenue aujourd'hui fréquente dans le village de S. Le chef de zone (CRPA) de B. reconnaît avoir signé trois fois pour la même terre trois PV de palabre successifs déclarant la vente à des personnes différentes (toutes trois des personnalités importantes). Le plus important des trois a finalement gardé la terre. Dans certains cas, il paraît que l'intermédiaire choisit de disparaître lorsqu'il faut passer à la signature du PV. Certains de ces 'acheteurs' ont toujours en leur possession ces PV, sans être effectivement propriétaires de la parcelle, ce qui montre la fiabilité limitée de ces PV dans ce contexte de duplicité et de ventes multiples.

Conclusion

- 88 Il ressort de tout ce qui précède que la conception du système foncier et des transactions évolue aujourd'hui rapidement à S. On est ainsi passé d'une manière spectaculaire des prêts coutumiers à l'introduction de la variable argent, en l'occurrence à la vente. C'est aussi une zone qui connaît une présence rapidement croissante des "nouveaux acteurs" de l'agriculture, notamment les fonctionnaires et les investisseurs urbains. L'interaction de tous ces phénomènes entraîne une forte pression foncière qui amène les différents acteurs du foncier à innover et, dans certains cas, à rechercher divers moyens de s'assurer une certaine sécurité foncière.
- 89 Aujourd'hui on assiste dans cette région à des transactions foncières formalisées à l'aide de moyens administratifs mis à la disposition de certains types d'acteurs. Quelle est en réalité la position de l'État dans ce contexte ? L'action de l'Etat contribue à sécuriser certaines transactions et acteurs, et en particulier les nouveaux propriétaires fonciers. Il est intéressant de constater que ceci se fait par divers moyens adaptés aux demandes (de sécurisation) et aux moyens différents de diverses catégories d'acteurs des transactions. Il y a en effet une grande différence, de coût et de degré de sécurité, entre le "nouveau papier" du PV de palabre (Service des Domaines) et l'ancien, initié par la préfecture. L'administration se présente ainsi à ses 'usagers' sous diverses formes et identités : le Service des Domaines plus proches des "nouveaux acteurs" les plus riches, et le Département plus proche de certaines catégories des populations rurales et des acquéreurs urbains plus modestes.
- 90 Quant à la sécurisation foncière des autochtones, autrefois fondée sur les valeurs et le respect des règles de la coutume, elle apparaît aujourd'hui bien incertaine. La stratégie fondée sur les retraits de terres n'est pas approuvée par l'autorité administrative (car génératrice de conflits) et elle n'apparaît pas généralisable ni soutenable à moyen terme.

BIBLIOGRAPHIE

- Baud J., 1999, Etude des transactions foncières dans les départements de Bama et de Padema au Burkina Faso (province du Houet), mémoire de DEA, Université de Paris X-Nanterre, Paris I, Institut National Agronomique Paris-Grignon, 170 p
- Baud J., 2001, "Transactions et conflits fonciers dans l'Ouest du Burkina Faso : le cas des départements de Bama et Padema". Paris, Pôle de recherche pour l'organisation et la diffusion de l'information géographique, Grafigéo, n°13, p. 88.
- Delisle Y.J., Jacob J.P., 1995, "La gestion Conservatoire des eaux et des sols au Burkina Faso, les acteurs et leurs stratégies". In Les pouvoirs politiques Locaux et la Décentralisation au Burkina Faso cahiers du Cidep n°26, Laurent P.J., Paris, L'Harmattan : 197-214.
- Lavigne Delville P., Mathieu. P., 1999, Formalisation des contrats et des transactions. Répérage des pratiques populaires d'usage de l'écrit dans les Transactions foncières en Afrique rurale. Document de Travail Ronéoté, Paris - Louvain la Neuve : GRET - IED : 181.

Mathieu P., Lavigne Delville P., Ouedraogo H., Paré L., Zongo M., 2000, Sécuriser les transactions foncières au Burkina Faso. Ouagadougou et Paris, Ministère de l'agriculture et GRET: 51.

Nébié O., 1987, Evolution des régimes fonciers et organisation du monde rural au Burkina Faso. Science et Technique, revue trimestrielle de la recherche au Burkina XVII n° 3-4 : 18-48.

Paré L., 1999, "Les pratiques de formalisation des transactions foncières dans l'ouest burkinabé". In : Lavigne-Delville P. et P. Mathieu (coordination), Formalisation des contrats et des transactions. Repérage des pratiques populaires d'usage de l'écrit dans les transactions foncières en Afrique rurale. Paris-Louvain la Neuve, Doc. de travail GRET et IED-Ucl : 89-94.

Zongo M., Mathieu P., 1999, Transactions foncières marchandes dans l'ouest du Burkina Faso : vulnérabilité, conflits, sécurisation, insécurisation. Communication au Colloque de l'APAD, Saint Louis, 26-28 janvier 2000, 12 p., multigr.

Zongo M., 1999, "Transactions foncières et usages de l'écrit dans la zone cotonnière du Burkina Faso : exemples à partir de la région des Banwa." In Formalisation des contrats et des transactions. Repérages des pratiques populaires d'usage de l'écrit dans les transactions foncières en Afrique rurale. P. Mathieu, P. Lavigne Delville, GRET-IIED.

NOTES

1. Source : CRPA recensement de l'an 2000
2. Cette étude a bénéficié de l'appui financier et scientifique du projet de recherche CLAIMS (Changes in Land Access, Institutions and Markets in West Africa- Programme INCO de l'Union européenne) et du groupe de recherche FEED (Foncier- Espaces- Environnement- Développement) de l'Université Catholique de Louvain-la-Neuve (Belgique). Elle a été réalisée sous la direction de Paul Mathieu.
3. mot utilisé dans le Procès verbal de Palabre des services des Domaines pour signifier le propriétaire de la terre.
4. Conflit juin 2001. Le conflit était en sourdine depuis près d'un an ou deux. Mais le migrant s'est plaint dans la dernière semaine de mai 2001 au préfet du département (Nous avons été chargé d'emmener la première convocation de l'autochtone au village parce que nous nous y rendons ce jour (début Juin). Ce conflit n'était pas résolu jusqu'à ce que nous quittions le village. Le migrant a en fait planté des arbres sur cette partie vendue sans que les autochtones de s'en rendent compte. Il a fait jouer son argumentation sur la plantation des arbres qu'il a faite. Il dit être aller acheter les arbres dans une autre ville qui se trouve très loin. Et il dit que même si la terre ne lui appartient pas les arbres lui appartiennent. Il souhaite alors que le préfet tranche.
5. Les conflits ont des motifs divers, et mettent parfois en jeu des divergences au sein même des familles autochtones. Ainsi par exemple, pour une vente de terre par un autochtone dont le frère se prétend le vrai propriétaire du terrain vendu.

AUTEURS

SITA ZOUGOURI

chercheuse doctorante en anthropologie à l'université d'Uppsala, Suède.

sita@bf.resafad.org, sita.zougouri@antro.uu.se

PAUL MATHIEU

chercheur qualifié du Fonds National de la Recherche Scientifique (FNRS, Belgique)

mathieu@dvlp.ucl.ac.be, Paul.Mathieu@fao.org.