

Agrobusiness au Burkina Faso

Quels effets sur le foncier
et la modernisation agricole ?

GRAF



Agrobusiness au Burkina Faso

Quels effets sur le foncier et la modernisation agricole ?

Groupe de Recherche et d'Action sur le Foncier (GRAF)

**Cette étude a été réalisée grâce à l'appui financier de l'Ambassade Royale du Danemark
et avec le soutien de la coopération suisse au Burkina Faso**

*Ouagadougou — Amsterdam
Janvier 2011*

PREFACE

En vue d'atteindre l'auto suffisance alimentaire au Burkina Faso, beaucoup d'initiatives ont été entreprises, dont l'implication du secteur privé dans l'agriculture avec la promotion de l'agrobusiness pour la modernisation du secteur agricole.

Mais que constate-t-on aujourd'hui ? Que peut-on comprendre par agrobusiness dans le contexte du Burkina Faso? L'agrobusiness dans sa forme et dans son contenu actuels constitue-t-il une réponse efficace à la problématique posée ? Sous un angle comparatif, quel est le niveau réel de performance de ce type d'exploitation promu par les Gouvernements africains dont celui du Burkina Faso comme la solution aux problèmes de l'agriculture africaine ? Quel en est l'impact aux plans environnemental, social, économique ? Quel est le niveau de transparence dans les acquisitions foncières dans le cadre de l'agrobusiness? Le contexte du Burkina Faso s'apparente-t-il à une situation de contrôle des terres agricoles par le secteur privé ?

Le GRAF a voulu comprendre et partager sa vision avec d'autres qui se posent les mêmes questions. Il s'implique avec cette étude dans le nécessaire débat sur la clarification des enjeux et des priorités en matière de développement rural et de sécurité alimentaire au Burkina, et contribue à informer les décideurs pour la prise de décisions pertinentes. Le GRAF ne prétend pas apporter tout l'éclairage sur le sujet, ni toutes les réponses aux questions qui se posent autour de cette problématique. L'étude conduite avec la rigueur requise et « sans parti pris à priori », lui permet de se positionner en dehors des discours partisans et des positions tranchées, au-dessus des subjectivismes de tous bords.

Le GRAF a certainement osé. En osant prendre pied de façon indépendante sur un terrain reconnu sensible, il a su poser les questions justes et utiles. Il propose des pistes de réflexion et d'action à même de concilier différentes visions et poser les bases de l'émergence et de la promotion d'une agriculture performante, créatrice de richesses et profitable à tous.

Le mérite du GRAF, c'est de disposer aujourd'hui des éléments et des arguments fiables et crédibles qui l'autorisent et lui permettent de s'impliquer avec sérénité et efficacité dans le dialogue de politique avec l'Etat burkinabé. Un dialogue sans doute ouvert, mais qui très certainement fera une large part à la notion de Grands exploitants familiaux (GPF). Les « GPF » est un concept nouveau que le GRAF à travers la présente étude met en évidence et dont il soutient promotion pour réussir la modernisation du secteur agricole au Burkina.

Sans avoir tranché, le GRAF en appelle au dialogue sur la question de l'agrobusiness au Burkina Faso dans une perspective d'utilisation durable et équitable du capital de production, la terre.

Le président du GRAF
Alain S. BAGRE

REMERCIEMENTS

Le GRAF tient à adresser ses sincères remerciements à toutes les personnes, physiques ou morales, qui ont contribué à la réalisation de la présente étude.

A l'Ambassade Royale du Danemark et au Bureau de Coopération Suisse au Burkina Faso, pour l'interêt et l'appui financier,

Aux Consultants, **Paul KLEENE** et **Mahamadou ZONGO**, et aux enquêteurs, **Saydou KOUDOUGOU**, **Ousoumane ZANGO**, **Adama OUEDRAOGO**, pour la rigueur et le sens des responsabilités,

Aux membres du Comité de pilotage de l'étude, **Rose-Marie SANDWIDI**, **Assane BOKOUM** et **Boubacar CISSE** pour le dévouement et la vigilance,

A l'**Institut Royal des Tropiques (KIT)** Pays-Bas pour le partenariat soutenu, et notamment à **Thea Hilhorst** et **Bala Sanou** pour l'appui à l'édition,

Aux autorités administratives et communales des zones concernées par l'étude, pour la compréhension et l'accompagnement,

Aux autorités coutumières et aux populations des villages visités, pour l'hospitalité, l'implication sur le terrain et au processus de validation des résultats de l'étude.

A tous et à toutes, recevez les sincères félicitations et la reconnaissance du Conseil d'Administration et de l'ensemble des membres du GRAF.

LISTE DES ABRÉVIATIONS

CEF	<i>Conseil à l'exploitation familiale</i>
CR	<i>Commune rurale</i>
CU	<i>Commune urbaine</i>
CVD	<i>Comité villageois de développement</i>
GPF	<i>Grand producteur familial</i>
GRAF	<i>Groupe de Recherche et d'Action sur le Foncier</i>
NA	<i>Nouvel acteur</i>
PTF	<i>Partenaire technique et financier</i>
PVP	<i>Procès-verbal de palabre</i>
RAF	<i>(Loi sur la) Réforme agraire et foncière</i>
SNV	<i>Organisation néerlandaise de développement</i>
UNPCB	<i>Union nationale des producteurs de coton du Burkina</i>

SOMMAIRE

	Résumé	7
1	Introduction	13
2	Méthodologie et déroulement des enquêtes	15
2.1	Choix méthodologiques et limites	16
2.2	Déroulement et suivi des enquêtes	18
3	L'installation des nouveaux acteurs dans les provinces du Ziro et du Houet	19
3.1	L'origine professionnelle des nouveaux acteurs	19
3.2	Lieu d'installation, nombre et superficie acquise	19
3.2.1	Province du Ziro	19
3.2.2	La province du Houet	22
3.3	Changements dans les transactions foncières dans le Ziro et le Houet	24
3.4	Effets de l'annonce de la loi 034 : vendre pour anticiper l'expropriation	24
3.5	Modes d'acquisition des terres par les nouveaux acteurs	25
3.6	Prix moyens à l'hectare	26
3.7	Acteurs impliqués dans les transactions foncières	28
3.8	Les stratégies de sécurisation foncière des agrobusinessmen et leurs limites	29
3.9	Perception en pleine mutation des agrobusinessmen dans le Ziro	33
3.9.1	Les autochtones dans le Ziro	33
3.9.2	Les migrants	35
3.9.3	L'administration et des services techniques	35
3.9.4	Les communes	36
3.10	Les contraintes vécues par les agrobusinessmen	37
3.10.1	Incertitudes sur la situation foncière	37
3.10.2	Conflits avec les éleveurs	37
3.10.3	Un accès difficile à l'eau	38
4	La mise en valeur des terres par les nouveaux acteurs dans le Ziro	39
4.1	Taux d'exploitation	39
4.2	Le défrichement au bulldozer	39
4.3	Les stratégies de mise en valeur en fonction du groupe d'appartenance	42
4.3.1	Groupe 1 – une stratégie d'agriculture extensive	42
4.3.2	Groupe 2 – une stratégie d'agriculture extensive et de diversification	45
4.3.3	Groupe 3 – une stratégie d'attente	47
4.3.4	Groupe 4 – une stratégie de mise en œuvre progressive d'un projet original	47
5	La mise en valeur des terres par les nouveaux acteurs dans le Houet	49
5.1	Taux d'exploitation	49
5.2	Les stratégies de mise en valeur en fonction du groupe d'appartenance	49
5.2.1	Groupe 1 – une stratégie d'agriculture extensive	50
5.2.2	Groupe 2 – une stratégie d'agriculture extensive et de diversification	50
5.2.3	Groupe 3 – une stratégie d'attente	52
5.2.4	Groupe 4 – une stratégie de mise en œuvre progressive d'un projet original	52

6	Les grands producteurs familiaux dans le Ziro et le Houet	59
6.1	Les grands producteurs familiaux	59
6.2	Le Ziro	60
6.3	Le Houet	61
6.4	Principales caractéristiques des GPF dans le Ziro et résultats d'exploitation	62
6.5	Principales caractéristiques des GPF dans le Houet et résultats d'exploitation	64
6.6	Émergence de nouveaux types de GPF dans le Houet	65
7	Conclusions	67
	Bibliographie	71
	Annexe 1 : Recommandations formulées par les participants à l'atelier national de validation	73

RÉSUMÉ

Au Burkina Faso, le concept d'« agrobusiness » a été introduit comme une « nouveauté » par le pouvoir politique dans la seconde moitié des années 90. Devant le positionnement fort de l'État en faveur de l'agrobusiness et après un délai raisonnable d'environ dix ans, le Groupe de Recherche et d'Action sur le Foncier (GRAF) a estimé opportun de mener des études dans le Ziro et le Houet afin de pouvoir évaluer son impact, tant par rapport à la problématique foncière, que par rapport aux objectifs socio-économiques avancés, notamment la modernisation de l'agriculture.

Les modes d'accès au foncier des agrobusinessmen dans les terres non aménagées

L'accès au foncier des nouveaux acteurs se réalise à travers les canaux traditionnels avec néanmoins d'importantes modifications surtout dans le Ziro, notamment la monétarisation. Si, dans certains villages, la vente des terres est reconnue par les cédants, dans de nombreux autres, il existe une opacité sur la nature réelle des transactions (don, prêt, achat). Certains enfants des cédants renégocient la nature de la transaction avec les nouveaux acteurs et convertissent en vente le prêt à durée indéterminée. Dans ces conditions, les nouveaux acteurs affirment qu'ils ont acheté les terres alors que les autorités coutumières et les autres membres de la famille clament que ce sont des terres prêtées. Même lorsque les ventes sont reconnues, tous les membres de la famille ne sont pas informés ou associés à la transaction. Ainsi, la vente est négociée par une seule personne, qui est également la seule à « empocher l'argent ».

Les types de titres détenus

La formalisation du terrain acquis ne semble pas constituer une préoccupation urgente pour les nouveaux acteurs dont la plupart se contentent du Procès-verbal de palabre signé directement avec les paysans, sans faire appel aux services techniques ou à l'administration. Quelques-uns possèdent des arrêtés provisoires d'attribution, dont la validité est de cinq ans. Les procédures de formalisation sont considérées comme longues et fastidieuses. La création d'un guichet unique à Bobo-Dioulasso facilite seulement les déplacements, les procédures restent les mêmes.

La fixation des taxes à payer en fonction de la valeur des investissements réalisés est une difficulté supplémentaire pour ceux qui font effectivement des investissements, comme les producteurs de lait, de viande, d'œufs, etc. En fait, ce sont ceux qui investissent qui sont taxés. Beaucoup de nouveaux acteurs suspendent la procédure en cours ou l'abandonnent. En outre, la formalisation des transactions bute actuellement sur les réticences des maires des communes rurales, surtout lorsque ces transactions portent sur des superficies importantes (plus de vingt hectares).

Le respect des textes dans la mise en valeur foncière

Dans leur grande majorité, sinon dans leur totalité, les nouveaux acteurs, qui sont pourtant issus de la haute administration, ne respectent aucune disposition légale ni en matière d'accès au foncier ni dans la mise en valeur des terres. Il n'existe pas de cahier des charges et c'est là l'un des grands problèmes.

Sur le plan environnemental, dans la quasi-totalité des cas, les agrobusinessmen ne respectent pas les règles du code forestier, comme la coupe sélective et la préservation de certaines espèces ; l'impact est désastreux dans le cas des défrichements au bulldozer qui aboutissent à la destruction totale du parc arboré et de son écosystème. En dépit des contraventions, les nouveaux acteurs ne subissent aucune sanction, ce qui contribue à propager le sentiment, à la fois chez les populations rurales et dans l'administration, qu'ils sont intouchables. La conséquence logique de ce sentiment est l'inaction des agents des structures techniques, comme les forestiers. Certains émettent le souhait d'être affectés ailleurs pour ne pas continuer à sanctionner « les petits paysans contrevenants » tout en fermant les yeux sur les délits des nouveaux acteurs (« c'est un grand problème de conscience », selon un forestier).

Les types de spéculation ou d'activités agricoles

Les données quantitatives et qualitatives recueillies dans le cadre de cette étude permettent de faire une classification en quatre groupes en fonction de la stratégie déployée, à savoir : groupe 1 : des exploitations qui suivent une stratégie de cultures annuelles extensives, en utilisant des équipements motorisés lourds ; groupe 2 : des exploitations qui suivent une stratégie de diversification des activités agricoles, en utilisant des équipements de traction raisonnés ; groupe 3 : des exploitations qui suivent une stratégie d'attente, ayant un taux de mise en valeur faible ; et enfin groupe 4 : des exploitations qui suivent une stratégie de réalisation progressive d'un projet de mise en valeur originale.

Les nouveaux acteurs du groupe 1 et 2 évoluent dans les mêmes filières « classiques » que les exploitations familiales, comme le maïs, le sésame, le niébé, etc. Ils ne profitent d'aucun avantage comparatif et suivent les itinéraires et pratiques de l'agriculture extensive fortement mécanisée. Au contraire, ils ont des coûts de production bien plus élevés que les exploitations familiales et une rentabilité économique faible, voire négative. Une minorité des nouveaux acteurs, notamment dans le groupe 4, dispose d'un statut d'entreprise privée. Les nouveaux acteurs du groupe 4 font des spéculations que les exploitants familiaux ne font pas : production intensive d'œufs, de lait en saison sèche, d'embouche bovine et ovine pour l'exportation, de mangues destinées à l'exportation, etc.

Les performances en tant qu'entreprises (rendements, bénéfices)

Sauf pour les entreprises du groupe 4, les rendements et les bénéfices des nouveaux acteurs sont beaucoup plus faibles que ceux des grands producteurs familiaux (GPF). Les facteurs de fragilité et de durabilité des expériences de l'agrobusiness sur les terres non aménagées sont : le maintien du capital sol, le coût du personnel compétent, le crédit à l'investissement, le crédit pour le fonctionnement, la disponibilité d'intrants spécifiques, les fluctuations très fortes des prix et la non-régulation des marchés (céréales, anacardier, sésame, intrants, etc.).

La création d'emplois par l'agrobusiness et le niveau de rémunération

La plupart des entreprises créées jusqu'ici suivent une stratégie très extensive et exploitent une partie très limitée des superficies acquises. Elles emploient une main-d'œuvre saisonnière et temporaire peu nombreuse, non qualifiée et mal payée. Les

entreprises sont faiblement créatrices d'emploi indirect. Par contre, les exploitations du groupe 4, celles qui suivent une stratégie de mise en œuvre d'un projet original, emploient un personnel plus nombreux et mieux qualifié et sont fortement créatrices d'emploi indirect, surtout dans les secteurs de la transformation agro-alimentaire, de la distribution et du transport.

Est-ce que l'agro-entreprise peut devenir un moteur de croissance en ayant un espace où petits et grands agriculteurs « bénéficient les uns des autres » ?

En ce qui concerne les nouveaux acteurs du groupe 1 (agriculture extensive) et 2 (agriculture extensive et de diversification), ils évoluent au sein de leur réseau de relations en ville et ont très peu de contacts avec les grands ou les petits producteurs familiaux. Dans le groupe 4, les producteurs s'organisent au sein de leur filière, p. ex. les producteurs de semences dans la Fédération provinciale/nationale des producteurs de semences du Burkina, les producteurs d'œufs dans la Maison de l'aviculture, etc. La participation des petits agriculteurs à ces organisations est variable. Il existe aussi des Organisations interprofessionnelles, par exemple pour les mangues et les céréales, qu'il faut renforcer et élargir à d'autres filières comme le sésame, l'anacardier, le niébé, le jatropha (ou pourghère), etc.

L'impact dans les localités concernées

Les communes rurales sont confrontées à la disparition de leur domaine foncier. À l'échelle des familles, le problème de l'avenir des jeunes générations se pose déjà, surtout dans un contexte où l'agriculture reste la seule perspective d'emploi pour les ruraux. L'arrivée des nouveaux acteurs engendre de nombreux conflits dont les conséquences restent méconnues. Sur le plan social, on note une augmentation des tensions entre autochtones, migrants et agro-pasteurs d'une part et, d'autre part, des difficultés d'accès au foncier pour les jeunes agriculteurs. Des conflits opposent les autochtones aux migrants suite aux retraits de terre, les autochtones aux éleveurs pour les mêmes raisons, auxquelles on peut ajouter l'occupation des pistes à bétail, des berges, la disparition des pâturages, etc. Il convient également de signaler les conflits qui opposent déjà les nouveaux acteurs aux migrants classiques et aux éleveurs qui refusent de déguerpir. Enfin, on se doit aussi de faire mention des conflits intrafamiliaux liés à la vente des réserves foncières par quelques membres de la famille.

Leçons en termes de politiques et de stratégie d'intervention

Il faut créer des conditions favorables à l'émergence d'une agriculture moderne, d'abord par les GPF dynamiques et par ceux qui peuvent le devenir. Cela est aussi nécessaire pour les nouveaux acteurs, à condition qu'ils aient la capacité professionnelle et financière de créer et de gérer à temps plein de véritables entreprises agricoles pouvant générer de la valeur ajoutée. Les mesures politiques doivent être élaborées en étroite collaboration avec les organisations professionnelles et s'adresser aux vrais problèmes. Le financement et le crédit à l'agriculture, y compris le crédit à l'investissement, posent problème. Une autre question concerne la régulation des marchés des produits agricoles et des intrants ainsi que le système de la certification des semences. La création d'unités de transformation agro-alimentaires rentables et durables soulève aussi un défi.

De surcroît, il faut revoir le rôle des services techniques, leurs modalités d'intervention et leur statut par rapport aux organisations professionnelles, qui devraient jouer un rôle de premier plan.

Les perspectives seront mauvaises ou médiocres, si des politiques comme celles favorisant l'acquisition de terres par des acteurs non professionnels restent inchangées. Elles seront bonnes, si l'on renforce les politiques en faveur de l'émergence d'une agriculture moderne par des acteurs professionnels, exploitants familiaux, nouveaux acteurs et secteur privé, donc propices à l'apparition de l'agrobusiness et basées sur des partenariats négociés entre l'État, les organisations professionnelles, interprofessionnelles et le secteur privé.

Recommandations

En matière d'acquisition et de mise en valeur des terres, la signature du Procès-verbal de palabre doit se réaliser dans les villages lors de séances publiques où la contestation de la vente par des tiers est possible. La conclusion de la transaction ne doit pas précéder la signature du procès-verbal. De surcroît, la réglementation en vigueur en matière de défrichement doit être appliquée. Un cahier des charges doit être instauré, comprenant entre autres un plan d'exploitation, des mesures anti-érosion, un *business plan*, conformément aux normes environnementales en vigueur. Ce cahier des charges doit être approuvé par les services techniques provinciaux et validé par le conseil municipal ; quant à la mise en valeur, elle doit être soumise à l'approbation et à la validation du cahier des charges.

En matière d'information/formation sur le droit foncier (textes de loi, décrets d'application, procédures à suivre), il est recommandé d'organiser des séances d'information et de formation à l'intention des maires, des adjoints, des conseillers des communes rurales et des responsables des Organisations paysannes dans les zones fortement concernées par l'agrobusiness. Il faut faciliter l'échange d'information relative à l'agrobusiness entre communes concernées. Ces initiatives sont à prendre par la société civile avec l'appui des Partenaires techniques et financiers (PTF) et à mettre en œuvre par un prestataire qualifié, en collaboration avec les services techniques et administratifs de l'État.

En matière de suivi de l'agrobusiness, la création d'un observatoire sur l'agrobusiness, comprenant les différents types d'acteurs et domaines d'intervention, sa promotion, ses contraintes et son impact est à envisager. Cette action peut se réaliser en partenariat entre des organisations de la société civile, des organismes de recherche et des Organisations paysannes en association avec des services techniques et administratifs. Une attention particulière doit être accordée à l'agrobusiness en zone périurbaine et à l'agriculture avec irrigation d'appoint. Des cadres d'appui à l'ensemble des intervenants dans l'agrobusiness (appui – conseil) doivent être créés, impliquant les structures techniques.

En matière de crédit agricole, il faut créer un groupe de travail sur la relance du crédit agricole au sein des différentes filières. Hormis la filière coton, les autres se heurtent à de graves problèmes de discipline de remboursement, qui empêchent le crédit agricole

de bien fonctionner. L'agrobusiness et le développement agricole en général ne peuvent pas se développer tant que le problème du crédit agricole ne sera pas résolu. Il s'agit là d'une initiative à prendre par les Organisations paysannes en collaboration avec des partenaires du monde financier et de l'État, avec l'appui des PTF. Avertissement : la possibilité d'hypothéquer ses titres fonciers dans le cadre du crédit agricole peut constituer un risque de dépossession foncière, compte tenu des mauvaises habitudes de non-remboursement de crédit en milieu rural.

En matière de cadre politique, il faut inscrire l'agrobusiness dans une vision cohérente de l'agriculture qui, au-delà de la production, intègre à la fois les problèmes en amont, comme l'accès aux intrants, que ceux en aval, notamment la transformation et la commercialisation. En d'autres termes, il est impératif d'élaborer une politique nationale agricole qui définira la place et le rôle de chaque groupe d'acteurs.

1. INTRODUCTION

En tant que pays sahélien et continental, le Burkina Faso n'a connu ni dépossession de terres par des colons européens, comme ce fut le cas en Afrique australe et orientale, ni création de grandes plantations de cultures tropicales comme celles existant dans les pays côtiers. Jusqu'à la fin du XXe siècle, les efforts de modernisation agricole se sont basés prioritairement sur l'agriculture familiale à travers, d'une part, la stratégie des fermes pilotes depuis l'époque coloniale et, d'autre part, des opérations de développement agricole intégré de grande envergure.

Le concept d'« agrobusiness » a été introduit au Burkina Faso comme une « nouveauté » par le pouvoir politique dans la seconde moitié des années 90. Le concept a été vulgarisé lors d'une rencontre nationale baptisée « Forum des nouveaux acteurs », organisée en 1999 à Bogandé pour réfléchir sur les conditions d'appui à l'émergence de nouveaux types d'acteurs dans l'agriculture. L'agrobusiness est envisagé comme l'instrument de promotion d'une agriculture moderne, compétitive, intégrée au marché et contribuant à l'autosuffisance alimentaire.

Ces préoccupations sont sous-tendues par plusieurs hypothèses, dont les principales sont à imputer aux piètres performances de l'agriculture nationale, à l'inefficacité des services étatiques d'encadrement, à l'absence de marchés et au manque de professionnalisme du monde paysan. La modernisation et la professionnalisation de l'agriculture apparaissent donc comme une nécessité pour impulser une nouvelle dynamique au secteur, dans la perspective du développement et de la lutte contre la pauvreté.

Ce discours se tient dans un contexte qui se caractérise par la prédominance d'une agriculture « traditionnelle » qui emploie environ 80 % de la population active du pays. En présentant l'agrobusiness sous cet angle, on occulte le fait qu'au Burkina Faso, bien avant 1999, toute une catégorie non négligeable de producteurs familiaux était déjà en train de devenir des agrobusinessmen, au sens de « *commercial farmer* ». Mais ce processus de modernisation et de professionnalisation des agriculteurs familiaux, amorcé depuis les années 70, s'est produit de façon très inégale dans les différentes zones agro-écologiques du pays.

En juillet 2002, le ministre de l'Agriculture du Burkina Faso affirmait que le secteur agricole du pays souffre « d'un manque de professionnalisme terrible. Nous avons des paysans pauvres qui étaient liés (et qui le sont toujours d'ailleurs) à une agriculture de subsistance... Les exploitations familiales dont on parle aujourd'hui, toutes regroupées, ne produisent pas plus que 2 ou 3 fermiers européens ou américains. Le paysannat, c'est bien beau, mais il lui faut une autre dimension, celle de l'entrepreneuriat agricole » car « on n'a jamais vu, dans aucun pays, une agriculture émerger sans des professionnels, des gens qui viennent d'autres branches pour acquérir ou diffuser des connaissances et gagner leur vie (...) qui vont avoir des superficies plus grandes, employer même des ouvriers agricoles »¹.

¹ *Le Pays* 18 juillet 2002.

Même si ce concept était connu auparavant et que l'agrobusiness n'était pas complètement absent dans l'agriculture du pays, les actions de modernisation et de professionnalisation de l'agriculture n'étaient guère affichées sous ce label. Ainsi, l'éclat avec lequel ce « nouveau » concept a été lancé et l'appel fait aux fonctionnaires de l'État, hommes politiques, opérateurs économiques et autres pour se lancer dans l'agrobusiness, a marqué un tournant. En effet, l'accès au foncier rural par ces nouveaux acteurs venant de la ville devrait être facilité par une interprétation plus souple des dispositions de la loi sur la Réforme agraire et foncière (RAF), puis par des mesures législatives nouvelles.

En matière de foncier rural, le principal élément de changement a été induit par d'importants flux de migration interne, sous l'influence de la croissance démographique dans des zones déjà fortement peuplées et d'une succession d'années de sécheresse, notamment à partir de 1973. Dans les zones d'accueil, les transactions foncières se font entre autochtones et migrants en suivant les règles du droit coutumier. Les nouvelles situations et la pression sur le foncier ainsi créées mènent à de nombreux conflits d'ordre social, économique et surtout agraire, devant lesquels l'État joue un rôle étonnamment passif. C'est dans ce contexte que l'agrobusiness a été promu, provoquant dans les mêmes zones une ruée sur les terres par les nouveaux acteurs, augmentant encore la pression sur le foncier. À partir de 2002, cette pression s'est encore aggravée par l'afflux de réfugiés de la diaspora ivoirienne.

Devant le positionnement fort de l'État en faveur de l'agrobusiness et après un délai raisonnable d'environ dix ans, le Groupe de Recherche et d'Action sur le Foncier (GRAF) a estimé opportun de mener des études afin de pouvoir évaluer son impact, tant par rapport à la problématique foncière, que par rapport aux objectifs socio-économiques avancés, notamment la modernisation de l'agriculture.

2. MÉTHODOLOGIE ET DÉROULEMENT DES ENQUÊTES

Le terme « agrobusiness », qui vient de l'anglais *agribusiness*, est défini comme : « l'ensemble des activités associées pour la production, la transformation, la commercialisation des produits agricoles (Wikipédia). D'autres définitions, toutes convergentes, précisent davantage ce concept². En conséquence, les acteurs de l'agrobusiness, les *agrobusinessmen*, sont des personnes exerçant cette activité, quelle que soit leur origine. En général, on désigne par « *agrobusinessman* » un entrepreneur dans l'un des secteurs en amont ou en aval de la production primaire. Dans les pays d'Afrique anglophone, un producteur agricole qui vend au marché l'essentiel de sa production est appelé « *commercial farmer* », ce qui est comparable au concept « d'*agrobusinessman* » comme utilisé au Burkina Faso.

Au Burkina Faso, depuis que ce concept a été lancé en 1999, sont qualifiés comme agrobusinessmen « l'ensemble des producteurs provenant du monde des fonctionnaires, des salariés, des jeunes agriculteurs/trices issus des centres de formation professionnelle et des opérateurs économiques dont l'activité est de générer un surplus important de production agricole commercialisable. En d'autres termes, ceux qui investissent ou qui cherchent des opportunités d'investissement dans le secteur agricole pour aller au-delà de l'autosuffisance alimentaire. » (Ministère de l'Agriculture, 1999)².

Cependant, dans le contexte burkinabé, limiter la notion d'agrobusinessmen aux seuls acteurs exogènes au milieu rural nous semble contraire à l'objectif recherché : la promotion de l'agrobusiness et son corollaire : la professionnalisation de l'agriculture. Le fait d'exclure a priori une catégorie importante d'acteurs, grands producteurs familiaux, qui se sont déjà montrés très dynamiques, nous semble un contresens. C'est pourquoi, dans le cadre de cette étude, nous revenons sur la première définition du terme *agrobusinessman*, qui englobe toute personne qui exerce le métier d'agrobusiness, sans distinction d'origine. Pour pouvoir distinguer entre les deux principaux types d'acteurs, nous appellerons ceux venus de l'extérieur du milieu rural, les « nouveaux acteurs (NA) », et ceux issus de ce milieu, les « grands producteurs familiaux (GPF) ».

L'étude cherche, à l'aide de données d'enquêtes menées sur le terrain et auprès des différentes catégories d'acteurs, à dresser le bilan de l'action de l'agrobusiness et à mesurer de façon qualitative et quantitative ce qui est advenu des attentes créées depuis le lancement de ce concept en 1999. L'étude s'est focalisée sur l'inventaire et l'analyse de l'itinéraire et des performances d'un échantillon de nouveaux acteurs. Cet inventaire est complété par des études de cas approfondies (illustrations), en considérant exclusivement le secteur de la production. L'étude veillera à dégager une analyse comparative entre les opérateurs de l'agrobusiness : les nouveaux acteurs et les exploitants agricoles familiaux de tradition paysanne (issus directement de l'exploitation familiale) qui se

² Par exemple : l'agriculture prise comme une opération commerciale à grande échelle englobant la production, la transformation et la distribution de produits agricoles et la fabrication d'engins, d'équipement et de fournitures agricoles.

sont lancés dans un processus de modernisation et d'extension de leurs superficies cultivées.

La comparaison se fera sur la base de quelques exemples bien illustrés, du point de vue notamment des performances. Cette comparaison permettra de répondre à la question principale : quelle est la viabilité comparative des deux formes ou types d'exploitation ? En fonction des constats faits, des recommandations seront formulées dans le souci d'une meilleure adéquation entre, d'une part, les objectifs de l'agrobusiness et du développement agricole en général, et, d'autre part, l'utilisation rationnelle des ressources et la préservation de la paix sociale.

2.1 **Choix méthodologiques et limites**

Pour pouvoir répondre aux objectifs tout en tenant compte des moyens disponibles, l'étude s'est limitée à deux provinces, choisies en fonction de leur pertinence par rapport à l'objet, leur situation contrastée et leur représentativité. Ainsi, après délibération, un choix raisonné a été fait en faveur des provinces du Ziro dans la région du Centre-Ouest, et du Houet dans la région des Hauts Bassins (voir carte). Après consultation de la documentation et de personnes ressources, il s'est avéré que c'est dans ces deux régions que le phénomène de l'agrobusiness est le plus développé, et, à l'intérieur de celles-ci, dans les deux provinces retenues. Les situations sont contrastées dans la mesure où le phénomène de l'agrobusiness et de l'acquisition de terres par des citoyens est déjà assez ancien dans le Houet, autour de Bobo-Dioulasso, tandis que dans le Ziro, il s'agit d'un phénomène récent.

En ce qui concerne la représentativité, d'après nos informations, la situation de l'agrobusiness dans le Ziro serait assez proche de celle qui prévaut dans les deux provinces voisines, la Sisili et le Nahouri. Par contre, en comparant le Houet à des provinces voisines, comme le Kéné Dougou ou le Banwa, la répartition entre nouveaux acteurs et grands producteurs familiaux y est inversée, en faveur des premiers. En ce qui concerne l'agrobusiness périurbain, qui s'est développé autour des grandes villes, l'étude a pu le prendre en compte pour Bobo-Dioulasso, mais pas pour Ouagadougou³.

Au niveau des deux provinces retenues, les enquêtes se sont déroulées principalement dans des villages présentant une concentration de nouveaux acteurs, où un recensement exhaustif a été fait de l'ensemble des nouveaux acteurs et grands producteurs familiaux. En conséquence, tous les agrobusinessmen n'ont pas été enregistrés dans les deux provinces. Ainsi, en étudiant le cas des villages à forte concentration, parfois en contraste avec des villages à faible concentration, un éclairage assez pertinent sur l'impact de l'agrobusiness a pu être fourni.

³ De même, les activités d'agrobusiness et d'acquisition de terres dans la région des Cascades par d'anciens migrants revenus de la Côte d'Ivoire n'ont pas été prises en considération.

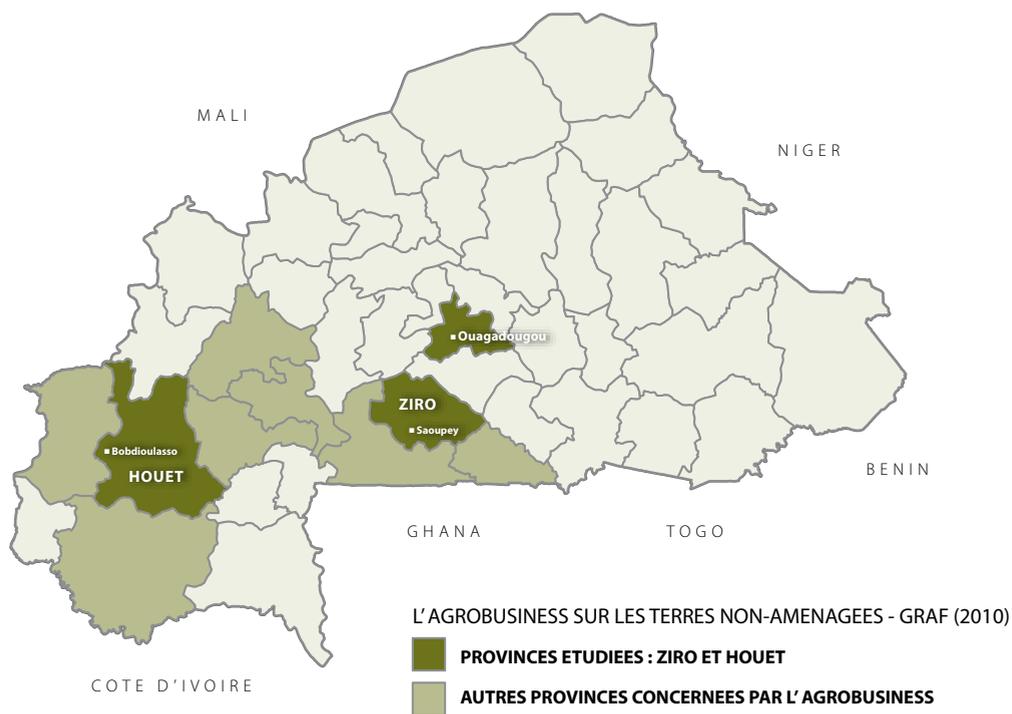


Figure 1 : Carte du Burkina Faso

Il est fait une distinction entre le foncier rural en zones aménagées, essentiellement les périmètres irrigués, et en zones non aménagées, représentant la grande majorité des terres exondées. Cette étude a porté sur l'agrobusiness dans le domaine non aménagé. Le GRAF a mené une première étude concernant les terres aménagées (GRAF, 2008).

Dans la province du Houet, une partie des acquisitions faites par les nouveaux acteurs concernait des terres à proximité de cours d'eau ou de bas-fonds où existait la possibilité d'un aménagement en irrigation complémentaire (à l'aide de motopompes) pour l'arboriculture fruitière, notamment des agrumes et des cultures de bananes et de papayes, le maraîchage étant plutôt resté entre les mains des exploitations familiales en général. On trouve ces exploitations au bord des affluents du Mouhoun, par exemple dans les terroirs de Diaradoukou (commune urbaine de Bobo) et de Banfoulagué (commune rurale de Karangasso-Sambla), et plus en aval au bord du Mouhoun dans différents villages de la commune rurale de Bama. Il s'agit de situations intéressantes du point de vue entrepreneurial et en termes de dynamisme économique. Cependant, notre étude étant limitée aux terres non aménagées, elles n'ont pas été prises en compte ici. Compte tenu de l'intérêt actuel et des potentialités futures de cette agriculture, ainsi que de l'engouement des NA pour l'acquisition de ce type de terres, il serait souhaitable d'y consacrer d'autres études.

2.2 Déroulement et suivi des enquêtes

L'étude a été réalisée entre avril et juin 2010 par deux experts senior expérimentés, l'un agro-économiste, l'autre sociologue, qui ont bénéficié de l'appui de trois enquêteurs de niveau bac+5. Après le cadrage de la méthodologie par le comité de surveillance du GRAF, en collaboration avec les experts, l'étude s'est déroulée conformément à trois phases préalablement établies :

- une première phase de prospection et de présentation de l'étude, d'une durée de trois jours dans chacune des provinces, réalisée par les deux experts et le chef d'équipe des enquêteurs ;
- une deuxième phase d'inventaire des agrobusinessmen, nouveaux acteurs et grands producteurs familiaux, dans les villages de concentration, exécutée par l'équipe des enquêteurs ;
- une troisième phase d'études de cas dans les deux provinces, d'une durée de deux semaines dans chacune des provinces, réalisée par les experts et complétée par des entretiens en ville.

Lors de la première phase, des contacts ont été pris avec les différentes autorités administratives, les services techniques et les communes rurales, informés au préalable par un courrier du GRAF. Ce fut également l'occasion de prendre contact avec différentes autorités coutumières par le biais des conseillers communaux, ainsi qu'avec des personnes ressources et un certain nombre d'autres acteurs. En général, l'étude a été bien reçue par les différents interlocuteurs, pour la plupart conscients des problèmes posés par l'agrobusiness et de l'intérêt d'y voir plus clair.

Avant d'entreprendre la deuxième phase, la méthodologie de l'inventaire (recensement) a fait l'objet d'une discussion approfondie entre les experts et l'équipe des enquêteurs, à l'aide de la fiche de variables à renseigner. Cette enquête a pu profiter de la mobilité des enquêteurs, qui se sont rendus sur le terrain à moto. Elle s'est déroulée en deux temps : l'équipe a d'abord produit des tableaux de variables renseignés pour les NA et les GPF après chacun de ses séjours en province, puis elle a dressé un rapport. Cela a permis de restituer les données et d'en discuter lors de deux réunions du comité de pilotage, dans l'objectif de mieux cerner l'étude. Ensuite, munis des résultats de l'inventaire, des études de cas ont été entreprises sur le terrain par les experts, également suivant un processus en deux temps. Le rapport provisoire de l'étude a été présenté pour discussion et validation lors d'un atelier national dont les principales recommandations ont été jointes au rapport (voir l'Annexe 1)

Dans le Ziro, la principale difficulté rencontrée a été le fait que les nouveaux acteurs ne résidaient pas sur place mais à Ouagadougou pour la plupart ; même en ville, leur disponibilité s'est avérée limitée. Dans la province du Houet, il a été plus facile de rencontrer les nouveaux acteurs, que ce soit sur le terrain ou en ville ; par contre, la disponibilité des responsables administratifs, techniques et communaux y était moindre.

3. L'INSTALLATION DES NOUVEAUX ACTEURS DANS LES PROVINCES DU ZIRO ET DU HOUET

Après une description des deux zones d'étude, ce chapitre présente les nouveaux acteurs et les terrains acquis, le mode d'acquisition, les stratégies de sécurisation foncière et les changements dans la perception locale vis-à-vis des nouveaux acteurs.

3.1 L'origine professionnelle des nouveaux acteurs

L'enquête a permis d'identifier l'origine professionnelle des nouveaux acteurs dans le Ziro et le Houet. À signaler tout d'abord que très peu de NA exercent le métier de producteur agricole comme activité principale, 9 au total. La grande majorité des NA ne vivent pas de l'agriculture, laquelle représente pour eux une activité secondaire, parfois un loisir, voire une passion. On constate qu'un grand nombre de NA sont des cadres supérieurs du secteur public et privé, respectivement 36% et 34% pour les deux provinces réunies, soit 70% en cumulant les cadres supérieurs des deux secteurs.

Les nouveaux acteurs sont donc essentiellement constitués des membres de l'élite politique et économique du pays. À noter que parmi ceux-ci les personnes appartenant aux corps armés occupent une place de choix. Bien qu'être « femme » ne soit pas une profession, elles ont été répertoriées sous cet attribut ; peu nombreuses, elles appartiennent à différentes catégories de cadres supérieurs. Quant aux autres catégories professionnelles, regroupées sous le libellé « secteur privé/public/associatif », on y recense des représentants d'une grande variété de professions, des médecins et agents de la santé, des enseignants, des religieux, des artisans, etc. Le nombre de cas renseignés y est plus faible. Les superficies acquises sont plus modestes, souvent peu exploitées et, en conséquence, les gens viennent moins souvent et sont moins bien connus.

3.2 Lieu d'installation, nombre et superficie acquise

3.2.1 Province du Ziro

Répondant « à l'appel de 1999 », les NA ont été attirés par la province à cause de sa proximité de la capitale Ouagadougou – à une centaine de kilomètres tout au plus –, la disponibilité d'une réserve foncière assez importante et une bonne accessibilité par la route. Le bitumage de l'axe Ouagadougou-Léo a été achevé en 2006. La province compte six communes rurales (CR), dont trois sont touchées par l'arrivée massive des NA : Bakata, Cassou et Sapouy. Les trois autres CR, Bougnounou, Dalo et Gao, situées plus à l'ouest et plus éloignées de l'axe Ouaga-Léo, ne comptent qu'un faible nombre de NA. Cependant, aucune structure administrative ou technique n'est en mesure de donner un nombre, même approximatif, d'agrobusinessmen dans la province de Ziro.

Au niveau des trois premières CR, on compte au total 21 villages où se concentrent les NA. Cette concentration dans certains villages plutôt que dans d'autres est à mettre en relation avec l'accessibilité routière, la disponibilité en terres et la « facilité d'accueil » par les chefs coutumiers et leurs intermédiaires. Plus de la moitié (53%) des NA sont regroupés dans quatre villages : Taré (34), Kation (30) Sourou (27) et Lué (20). Leur présence a fait que les terroirs y sont entièrement saturés.

Tableau 1 : L'origine professionnelle des nouveaux acteurs

Catégorie professionnelle (activité principale)	Ziro		Houet	
	Nombre	%	Nombre	%
Secteur privé, cadres supérieurs				
Chef d'exploitation agricole	3		6	
Direction d'entreprise privée	19		24	
Banque (poste de direction)	4		2	
Commerçant (grand)	12		32	
"Femme" (de différentes professions)	10		12	
Sous-total	48	30,6	76	40,2
Secteur public, cadres supérieurs				
Ministre (ex-), Député (ex-), Politicien	14		8	
Chef d'entreprise d'Etat, Haut fonctionnaire	15		7	
Douanes, Gendarmerie, Police	24		18	
Militaire (ex-) - haut gradé	6		11	
Cadre d'organisme international	0		4	
Mairie de C.U. ou de C.R	6		3	
Sous-total	65	41,4	51	27,0
Secteur privé/public/associatif				
Médecin, pharmacien, universitaire, etc.	10		17	
Enseignant, infirmier, cadre de projet, etc.	17		7	
Artisan, religieux, guérisseur	8		15	
Etranger, diaspora, migrant retourné	7		5	
Main d'œuvre, agent subalterne	0		16	
Centre de formation ; institution religieuse	2		2	
Sous-total	44	28,0	62	32,8
Total renseigné	157		189	
Total recensé (% renseigné sur total)	190	82,6	279	67,7

Au niveau des trois premières CR, le nombre de NA recensés se monte à un total de 210 individus (Tableau 2). Il convient de noter que dix femmes ont été recensées parmi les nouveaux acteurs. Si le taux de NA recensés en mai 2010 représente 75% du nombre total dans la province (notre estimation), il y aurait en ce moment environ 280 NA au total. Cette estimation nous semble plausible, sachant qu'au moment de l'enquête, le service provincial des impôts disposait de 204 dossiers de demande pour l'obtention de permis d'exploiter et/ou de titre foncier.

Tableau 2 : Les nouveaux acteurs (NA) de la Province du Ziro : données globales

Commune rurale	Villages (nombre total)	Villages où sont concentrés les NA (nombre)	Nouveaux acteurs (NA)				
			NA recensés (nombre total)	NA avec données exploitables	NA (avec données exploitables)		
					Superficie acquise (ha)	Superficie exploitée (ha)	%
Bakata	14	4	28	25	1 094	358	33%
Cassou	30	7	98	89	2 285	844	37%
Sapouy	48	10	84	76	3 095	1 310	42%
Total	92	21	210	190	6 474	2 512	39%

La majorité des nouveaux acteurs (NA) sont arrivés dans le Ziro à partir de 2000, seulement 16 personnes (8%) s'y étaient installées avant. Les NA, à quelques exceptions près, résident à Ouagadougou. En ce qui concerne la répartition des acquisitions foncières par classe de superficie (Tableau 3), on constate qu'un peu plus de la moitié des NA (52%) disposent d'au maximum 20 ha, tandis qu'un tiers d'entre eux ont acquis entre 21 et 50 ha. Les grandes acquisitions (entre 51 et 100 ha) concernent 27 personnes (13%) et les très grandes (au-delà de 100 ha) concerne 5 personnes (2%). Il convient de noter que nous avons rencontré des NA qui ont plusieurs parcelles. Dans certains villages, comme à Saaban dans la commune de Sapouy, les superficies acquises sont beaucoup plus importantes, avec des extrêmes atteignant 800 ha.

Tableau 3 : Les nouveaux acteurs de la Province du Ziro : répartition par classe de superficie acquise (n=209)

Commune rurale	< ou = 20 ha	21 à 50 ha	51 à 100 ha	> 100 ha	Total
Bakata	14	8	4	2	28
Cassou	51	34	11	1	97
Sapouy	44	26	12	2	84
Total (nombre)	109	68	27	5	209
Total %	52%	33%	13%	2%	100%
% de la superficie totale	19%	33%	28%	20%	100%

3.2.2 La province du Houet

Contrairement à la situation dans le Ziro, le phénomène des nouveaux acteurs dans la province du Houet est beaucoup plus ancien. Une particularité du Houet est l'existence d'anciennes fermes, partiellement occupées par des vergers de manguiers ou d'anacardiens, peu entretenus, vieilliss et donc peu rentables. Déjà, avant les années 60, des notables de la ville de Bobo-Dioulasso avaient commencé à acquérir des « jardins » où ils installaient des vergers de manguiers juste à la lisière de la ville d'antan, notamment à Dafinso. Parfois, les vergers font l'objet de mésentente entre héritiers qui n'arrivent pas à se mettre d'accord sur le partage et/ou la vente. On pourrait les classer dans cette stratégie d'exploitation extensive de terres. La zone de Dafinso est actuellement « rattrapée » par l'urbanisation, ce qui pose un autre problème d'aménagement ville-campagne, d'autant plus que les problèmes des ruraux ne font pas partie des préoccupations prioritaires du conseil municipal.

Karangasso-Vigué est une très grande commune rurale (82 x 72 km) où, jusqu'à récemment, il existait encore une réserve foncière importante, « gérée » par des chefs coutumiers d'une population autochtone à faible densité démographique, jusqu'à l'arrivée des migrants mossi à partir de 1974. Un front pionnier s'est alors créé qui a traversé la commune du nord-ouest au sud-est ; l'arrivée des NA, facilitée par le bitumage récent de la route Bobo-Diébouyou, a fait le reste. Toutefois, depuis son élection en 2006, le conseil municipal n'est pas favorable à l'installation de NA, compte tenu de la pression foncière déjà forte qui crée des tensions entre les paysans autochtones, les migrants « classiques » et les éleveurs peuls lesquels, pour la plupart, ont déjà dû quitter le terroir, sauf pour la transhumance.

C'est ainsi que, dans le Houet, « l'appel de 1999 » n'est pas tombé dans l'oreille d'un sourd. Les NA, majoritairement résidents à Bobo-Dioulasso, ont été attirés par l'opportunité d'acquérir des terres, de préférence à proximité des routes goudronnées qui quittent la capitale économique en différentes directions. Le phénomène concerne presque tous les 26 villages rattachés à la commune urbaine (CU) de Bobo, ce qui crée une situation complexe. Dans la commune de Bobo, sur 101 NA recensés en mai 2010, 24 (23%) avaient déjà obtenu leurs possessions avant 2000.

Quant aux CR, ce sont les communes de Bama et Karangasso-Vigué qui sont les plus concernées. Les autres CR, plus éloignées de la ville, le sont dans une moindre mesure.

Plusieurs cas spécifiques sont à signaler, dont celui de la CR de Toussiana, qui est en négociation avec un opérateur économique pour un bail de 20 ans sur une aire de pâturage de 2 072 ha à transformer en champs agricoles, faisant l'objet d'un cahier des charges précis. Or, une partie de ce terrain appartiendrait à la CR voisine de Péni, sans que les limites entre les deux CR soient bien connues. L'affaire n'étant pas encore résolue, ce cas n'a pas été pris en compte dans le recensement.

En ce qui concerne les NA recensés auprès du chef de terre du village de May (CR de Péni), leurs possessions acquises se trouvent dans le terroir de Darsalami (CR de Bobo), auquel nous les avons rattachées aux fins du recensement. Les chefs coutumiers de May sont d'avis que ces terres sont sous leur contrôle et qu'ils peuvent donc les vendre.

À noter également le cas de la commune de Padéma, où aucun NA n'a pu s'installer. Dans cette commune, qui compte un grand nombre de GPF, le conseil municipal estime que le terroir est saturé : « Si nous-mêmes ne trouvons déjà plus de terres pour nos enfants, il est exclu d'en céder à des étrangers. »

Au niveau des trois communes retenues, l'enquête inventaire a concerné 15 villages : 7 villages dans la commune urbaine de Bobo et respectivement 4 et 3 villages dans les communes de Bama et Karangasso-Vigué. Nous avons recensé au total 317 NA (Tableau 4). Il ne s'agit donc pas d'un recensement exhaustif des NA de la province. Ce recensement a été beaucoup plus difficile à faire que dans le Ziro. La proximité de la ville fait que les responsables administratifs et communaux sont souvent en déplacement et donc difficiles à contacter. C'est pourquoi nous estimons n'avoir recensé que 60% de tous les NA de la province, ce qui porterait leur nombre total à 528 ; ce chiffre nous semble une estimation plausible.

Tableau 4 : Les nouveaux acteurs de la Province du Houet: données globales

Commune urbaine/ rurale (CU/CR)	Villages (nombre total)	Villages où sont concentrés les NA (nombre)	Nouveaux acteurs (NA)				
			NA recensés (nombre total)	NA avec données exploitables	NA (avec données exploitables)		
					Superficie acquise (ha)	Superficie exploitée	
					(ha)	%	
Bobo (CU)	26	7	104	101	999	565	57%
Bama	21	4	188	153	2681	858	32%
Karangasso-Vigué	25	4	25	25	507	210	41%
Total	72	15	317	279	4187	1633	39%

Les superficies acquises par les NA dans le Houet sont beaucoup moins grandes que dans le Ziro : 13,2 ha en moyenne contre 30,8 ha. Cela s'explique par la saturation relative du foncier autour de Bobo et par les prix plus élevés (voir section 3.6). Les gens se disent : « À 40 km autour de Bobo, toutes les terres sont prises. »

En ce qui concerne la répartition des acquisitions foncières par classe de superficie (Tableau 5), on constate que la grande majorité des NA (84%) disposent au maximum de 20 ha, tandis que 12% dispose de 21 à 50 ha. Les grandes acquisitions (entre 51 et 100 ha) concernent huit personnes (3%) et les très grandes, trois personnes (1%). Signalons tout de même l'existence de quelques très grandes acquisitions se situant en dehors de l'échantillon retenu, notamment dans la commune de Karangasso-Vigué (deux cas de plus de 100 ha), à Darsalami (un cas de 100 ha), à Banfoulagué (un cas de 140 ha), si l'on fait abstraction du cas de 2 072 ha en cours de négociation à Toussiana.

Tableau 5 : Les nouveaux acteurs (NA) de la Province du Houet : répartition par classe de superficie acquise (n=279)

Commune urbaine/rurale	< ou =10 ha	11 à 20 ha	21 à 50 ha	51 à 100 ha	> 100 ha	Total (nbre)
Bobo-Dioulasso (CU)	77	14	8	2	-	101
Bama CR	93	33	19	5	3	153
Karangasso-Vigué CR	12	5	7	1	-	25
Total (nombre)	182	52	34	8	3	279
Total %	65%	19%	12%	3%	1%	100%
% de la superficie totale	26%	21%	28%	15%	10%	100%

3.3 Changements dans les transactions foncières dans le Ziro et le Houet

Dans l'ensemble des villages ayant fait l'objet d'enquête, la terre gardait, jusqu'à récemment, un caractère patrimonial et inaliénable, sans pour autant en exclure l'usage aux non-membres de la communauté, notamment par le biais du prêt à durée indéterminée qui était toutefois assorti de certaines restrictions, notamment l'interdiction de planter des arbres et, plus spécifiquement dans le Ziro, l'interdiction de cueillir les fruits du néré (propriété exclusive des propriétaires terriens) et de tuer les caïmans.

Dans le Houet, l'évolution des transactions foncières a entraîné des mutations profondes qui portent sur l'apparition de la monétarisation (de la location et de la vente) et un recul, voire une disparition, des prêts à durée indéterminée, ainsi qu'une revalorisation des contreparties pour les prêts contractés de longue date. Dans le Ziro, jusqu'à récemment (début année 2000), la terre conservait son caractère sacré ; la monétarisation y était inconnue. Les contreparties symboliques pour l'accès à la terre variaient cependant d'un village à un autre, par exemple une chèvre, un coq, deux poules, du tabac, de la cola ou du dolo.

En 2010, d'importantes modifications ont été introduites, notamment par le relâchement du contrôle collectif et la monétarisation. Dans presque tous les villages, les contreparties symboliques ont été remplacées par des sommes forfaitaires, variables d'un village à un autre et parfois d'un acquéreur à un autre. Le propriétaire foncier peut demander d'autres contreparties ou « cadeaux », par exemple des petits ruminants, de la volaille ou de l'argent. La nature et l'importance des contreparties ne sont pas déterminées par la superficie attribuée mais par le statut du demandeur de terre. À un simple migrant, il sera peut-être demandé le strict minimum alors qu'à un riche commerçant, un fonctionnaire, il pourra lui être demandé la réalisation d'un puits, la construction d'une école, de l'argent, etc.

3.4 Effets de l'annonce de la loi 034 : vendre pour anticiper l'expropriation

Parmi les motivations à la vente de la terre, il convient d'ajouter celle relative à de mauvaises interprétations de certaines dispositions de la loi n°034-2009/AN portant régime foncier rural. Les tournées d'explication de cette loi entreprises par le ministère de l'Agriculture et les mairies ont induit leurs premiers effets pervers. L'article 36 de la loi, relative à la propriété de fait, est interprété comme élargissant le droit de propriété

de fait aux migrants et autres dépendants fonciers, lesquels, jusqu'ici, ne disposaient sur les terres exploitées que de simples droits délégués d'exploitation. Ledit article stipule en effet que : « *Sous réserve de l'identification des espaces locaux de ressources naturelles d'utilisation communes identifiées et intégrées au domaine de la commune concernée, constituent notamment des faits de possession foncière :*

- *la reconnaissance unanime de la qualité de propriétaire de fait d'une personne ou d'une famille sur une terre rurale par la population locale, notamment les possesseurs voisins et les autorités coutumières locales ;*
- *la mise en valeur continue, publique, paisible et non équivoque et à titre de propriétaire de fait pendant trente ans au moins, de terres rurales aux fins de production rurale ;*
- *Les prêts et locations reconnus ou prouvés de terres rurales ne peuvent en aucun cas être constitutifs de faits de possession foncière rurale. »*

Avant même d'être opérationnelle, la loi 034 est considérée d'une façon générale comme expropriant les propriétaires terriens au profit des collectivités territoriales et surtout, des migrants agricoles installés de longue date. La conjonction entre cette interprétation de la loi et les propositions alléchantes d'achat, appuyées de promesses diverses, peut expliquer la tentation de vendre des terres exploitées par des migrants ou de vieilles jachères, qui, selon cette nouvelle loi, relèvent, selon les cas, du domaine des collectivités, pour anticiper l'expropriation.

3.5 Modes d'acquisition des terres par les nouveaux acteurs

Dans le Ziro, les principaux modes d'accès des nouveaux acteurs à la terre sont, par ordre d'importance, le prêt à durée indéterminée pour les cédants avec don en fonction du statut des acquéreurs (61,9%), l'achat (36,2%) et accessoirement l'héritage (1,4% -voir Tableau 6). Le volume global des transactions montre que celles-ci se sont développées à partir des années 2000. Les contreparties restent liées à la nature des transactions. Si, pour l'achat, la contrepartie exigée reste l'argent, par contre les contreparties des autres transactions sont diversifiées. Ainsi, pour le prêt à durée indéterminée, les contreparties traditionnelles (poulets, bière de mil, cola, chèvres) naguère exigées, ont été progressivement remplacées ou associées à de nouvelles demandes comme, par exemple, denrées, charrettes, motos, forages, réfection des voies (reliant le village aux grands axes de communication), liqueur, argent. Les cédants acceptent aussi des promesses (de retenue d'eau, de forage, de construction d'école ou de centres de santé, etc.). Les sommes d'argent dans les prêts restent à la discrétion de l'agrobusinessman.

Tout comme dans le Ziro, le volume des transactions montre que la présence des nouveaux acteurs dans le Houet s'est amplifiée après 2000 mais, contrairement à la province du Ziro, l'achat y est la transaction foncière dominante pour l'accès à la terre (70,5% de l'ensemble des transactions) contre 23,4% pour les dons et 2,6% pour les prêts.

Tableau 6 : Modes d'acquisition des terres des nouveaux acteurs dans le Ziro et dans le Houet

	Ziro				Houet			
	Avant 2000	Après 2000	NR	Total	Avant 2000	Après de 2000	NR	Total
Achat	1,9	34,3	0,0	36,2	7,1	60,6	2,9	70,5
Don/Prêt	5,7	52,9	3,3	61,9	10,9	3,5	9,0	23,4
Héritage	0,0	1,4	0,0	1,4	0,0	1,9	0,6	2,6
NR	0,0	0,0	0,5	0,5	0,6	2,2	2,2	3,5
Total	7,6	88,6	3,8	100,0	18,6	66,7	14,7	100,0

NR = non renseigné

3.6 Prix moyens à l'hectare

L'agrobusiness dans le Houet se caractérise par l'importance du nombre de nouveaux acteurs ayant acquis de petites superficies. Si, dans la province du Houet, 84% des nouveaux acteurs ont moins de 20 ha, dans le Ziro, ce chiffre passe à 52% (voir tableaux 3 et 5). Les prix moyens à l'hectare varient beaucoup d'un village à l'autre et d'une commune à l'autre, mais dans l'ensemble, ils sont plus élevés dans le Houet que dans le Ziro. Dans le Ziro, le prix moyen est de 24 814 FCFA/ha (tableau 7), tandis que dans le Houet, il est de l'ordre de 105 468 FCFA/ha dans la dernière décennie (tableau 8). En 2010, à proximité de Bobo, les prix ont atteint 350 000 FCFA/ha, tandis que dans le Ziro, on parle de 50 000 à 75 000 FCFA/ha.

En outre, les villages les plus proches du chef-lieu de la province ou d'un bon axe routier sont ceux dans lesquels le prix moyen à l'hectare est le plus élevé. Dans le cas du Houet, le village de Daffinso, situé à moins de 10 kilomètres de Bobo, a le prix moyen à l'hectare le plus élevé (plus de 350 000 FCFA), tandis que le village de Séguéré, situé à une cinquantaine de kilomètres de Bobo a le prix le plus bas (50 000 FCFA). De même, dans le Ziro, le village de Kation, situé sur l'axe routier Sapouy-Léo, a le prix moyen le plus élevé (32 000 FCFA/ha), tandis que les villages de la commune de Bakata, situés à une trentaine de kilomètre de Sapouy, ont les prix moyens les plus bas (10 000 FCFA/ha).

Tableau 7 : Prix moyen à l'hectare dans le Ziro après 2000 (en FCFA)

Commune	Prix moyen/ha
Bakata	10 841
Cassou	28 374
Sapouy	27 653
Prix moyen dans la province	24 814

Tableau 8 : Prix moyen à l'hectare dans le Houet (en FCFA)

Village	Avant 2000	Après 2000
Dafinso	-	362 500
Kouakoualè	50 000	110 833
May/Darsalamy	166 667	156 786
Séguéré	-	50 000
Soungalodaga	90 000	64 635
Prix moyen	97 333	105 468

Dans le Ziro, le bouleversement du système traditionnel reste essentiellement lié à l'arrivée des agrobusinessmen dans la province. En effet, les enquêtes menées en 2002 avaient montré que l'unique mode d'accès dans la zone était le prêt à durée indéterminée ; la situation a considérablement évolué depuis avec l'apparition des ventes (Zongo, 2002). La prédominance du prêt à durée indéterminée comme mode d'accès à la terre dans le Ziro est sujette à caution car, très souvent, les enfants du cédant imposent la transformation du prêt en vente, à l'insu des détenteurs des droits coutumiers. Dans ce cas, alors que les autorités villageoises considèrent que les terres ont été prêtées, les nouveaux acteurs considèrent, quant à eux, qu'ils les ont achetées.

Par contre, l'apparition de l'agrobusiness n'a pas fondamentalement modifié les mutations foncières dans la province du Houet où la pression foncière avait déjà déclenché une profonde évolution, comme l'apparition de la location, des ventes et des retraits de terres depuis les années 90. Toutefois, on peut avancer que les interprétations divergentes liées aux ambiguïtés de certaines transactions foncières risquent de déboucher sur des conflits, notamment pour le cas du prêt à durée indéterminée que certains présentent comme un don (voir la section 3.8 Les stratégies de sécurisation).

Même dans les cas de prêt/don réel, il subsiste des ambiguïtés porteuses de conflit. La plupart des propriétaires terriens rencontrés reconnaissent avoir reçu de l'argent en contrepartie des terres « données », soit pour respecter les coutumes, pour payer le prix de la cola ou pour résoudre des problèmes divers : achat de « moyen de déplace-

ment », construction de maisons, etc. Les montants reçus dans ces cas vont de 35 000 à 500 000 FCFA. L'importance de la contrepartie entretient l'ambiguïté de ce mode d'accès à la terre. Si les propriétaires terriens semblent l'inscrire dans la logique du « don contre don », les nouveaux acteurs par contre comptabilisent les contreparties et autre assistance, quand il en existe, comme faisant partie du « prix d'achat » de leur parcelle. Cette dichotomie dans la perception du « don » de terres et de ses contreparties présage de remises en cause des accords fonciers avec les futures générations, malgré les précautions de formalisation, et de difficultés à venir dans l'exercice des droits de propriété privée auxquels prétendent les agrobusinessmen.

3.7 Acteurs impliqués dans les transactions foncières

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

Les intermédiaires

Dans le Ziro, on peut distinguer deux catégories d'intermédiaires : la première est constituée par des personnes qui, pour des raisons professionnelles, sillonnent la province et par conséquent ont une bonne connaissance des disponibilités foncières. Elles entretiennent des contacts réguliers avec les paysans. Ce sont, par exemple, des agents de l'administration et des services techniques (environnement, santé, agriculture, etc.) mais aussi des commerçants ambulants. La seconde catégorie est composée de natifs de la province⁴.

Les deux catégories ne jouent pas exactement le même rôle dans l'accès des agrobusinessmen à la terre. Tandis que les premiers se contentent d'introduire les nouveaux agrobusinessmen auprès des détenteurs des droits coutumiers, les seconds, au-delà de la mise en contact, proposent d'autres services, notamment le recrutement de la main-d'œuvre, l'exécution ou la supervision de certains travaux (délimitation, défrichement, labour, etc.), ou encore la négociation pour la transformation des prêts en ventes.

Les détenteurs des droits coutumiers

Le rôle joué par les intermédiaires ne doit pas amener à sous-estimer celui des détenteurs des droits coutumiers qui, en dernière instance, sont ceux qui négocient les transactions avec les agrobusinessmen. Ainsi, dans le Ziro, sur les 210 acquisitions de terre recensées, 48% des transactions ont été menées par le chef de village ou de terre, son frère ou son fils, tandis que 18% ont été conduites par des responsables/relais administratifs ou politiques villageois : présidents du Comité villageois de développement (CVD), conseillers municipaux, ex-délégués, etc et qui assument en même temps des fonctions traditionnelles dans le domaine foncier. Pour les cas restants (32%), le statut du cédant n'a pas été précisé lors de l'enquête.

⁴ Le plus connu et le plus actif est un déscolarisé du primaire qui dispose d'une longue expérience migratoire en Côte d'Ivoire où il a appris la mécanique auto, qu'il n'exerce pas faute d'outils.

Dans le Houet à Séguéré, Bama, May - Darsalamy et Kouakoualé, les principaux vendeurs et intermédiaires fonciers sont à la fois chef ou fils du chef de village ou de terre, et président ou vice-président du CVD du village. Dans quelques rares cas, comme à Boubourla dans la commune de Karangasso-Vigué, le responsable des migrants mossé est impliqué dans les ventes de terres exploitées par d'autres migrants.

L'administration et les services techniques

Les communes, l'administration et les services techniques sont soigneusement tenus à l'écart par les agrobusinessmen et les cédants au moment des négociations et de la conclusion des transactions foncières. Selon le maire d'une commune rurale dans le Houet : « *Les gens pensent que nous les empêchons de profiter d'une aubaine : s'octroyer une grande superficie de terres souvent à moindre coût, ou empêcher une somme d'argent tout de suite. Les autochtones disent d'ailleurs que le maire les a trouvés avec leurs terres, il quittera la mairie en les laissant avec leurs terres. C'est quoi donc son problème ?* »

Par contre, les pouvoirs publics sont sollicités en cas de conflits mais surtout pour la formalisation des transactions. En outre, de nombreux agrobusinessmen recourent aux services de certains agents de l'administration à titre personnel pour des tâches spécifiques (la délimitation des superficies, les techniques de plantation et de suivi/entretien des plants, les labours, etc.) et rémunèrent ces prestations.

Il convient de signaler des abus dans le Ziro où de nouveaux acteurs ont « gonflé » les superficies qu'ils ont achetées avec la complicité de fonctionnaires de l'environnement indécents qui abusent du statut que leur confère leur fonction et de la crainte qu'ils suscitent encore en milieu rural. Des cas de retrait sont cités à Nébourou, Kation, Lué et Sia où des autochtones ont retiré des terres aux migrants pour les vendre à des nouveaux acteurs.

3.8 Les stratégies de sécurisation foncière des agrobusinessmen et leurs limites

Les stratégies de sécurisation foncière auxquelles ont recours les agrobusinessmen sont presque les mêmes dans le Ziro que dans le Houet. Le registre social, comme l'assistance aux membres de la famille du cédant, la participation aux événements du village, etc., est bien sûr le premier moyen. Il est toutefois progressivement abandonné par l'agrobusinessman à mesure qu'il acquiert les différents documents administratifs requis.

C'est surtout dans l'établissement de ces documents administratifs que les stratégies mises en œuvre sont les plus parlantes. Selon le maire de Karangasso-Vigué, tout Procès-verbal de palabre (PVP) doit être signé par le chef de village, le président du CVD, le cédant, l'acheteur et leurs témoins en présence d'un agent des domaines qui aura préalablement procédé à un levé topographique du terrain cédé. La signature du maire est le dernier acte dans l'établissement du PVP. Dans le Ziro, le bornage et les PVP sont presque systématiquement réalisés au moment de l'acquisition des terres et, de ce fait, en violation partielle ou totale de la procédure réglementaire prévue.

Les agrobusinessmen recourent à plusieurs types de manipulation :

- les PVP sont presque « clandestinement » signés entre le cédant, quelques membres de sa famille et l'acquéreur ;
- inversion de la procédure en faisant établir les PVP avant délimitation et constat par les services compétents (domaines, impôts) de la superficie acquise ; le plan de localisation est établi ensuite pour le dossier de demande d'attribution provisoire ;
- le non-recours au maire pour la signature du PVP ou la substitution de sa signature par celle du conseiller du village, souvent illettré ou peu scolarisé et donc dans l'incapacité d'apprécier le contenu du document qu'il signe (XY, agrobusinessman dans la commune de Cassou explique que « *la signature de son PVP par le conseiller du village relève de la responsabilité de la mairie. J'ai saisi le maire à deux reprises, lequel m'a dit que le conseiller pouvait signer parce que lui n'était pas sur place. Que voulez-vous que je fasse ? J'avais besoin du PVP pour mon dossier de demande d'attribution provisoire.* » Dans tous les cas, aucune copie n'est laissée au cédant (même le numéro de téléphone du nouvel acteur est rarement possédé par le cédant) ;
- des menaces directes ou détournées envers les responsables de commune (mairie) quand ceux-ci remettent en cause la procédure suivie pour l'obtention du PVP. C'est le cas du maire de Karangasso-Vigué qui a reçu des menaces d'un NA parce qu'il refusait de signer un PVP d'acquisition d'un terrain d'une quarantaine d'hectares sur lequel sont installées 17 familles de migrants.
- En plus de ces entorses à la procédure, diverses astuces seraient utilisées dans les deux provinces pour obtenir rapidement les PVP, notamment :



Les chefs de terre jouent un rôle prépondérant dans l'acquisition de terres, Province du Ziro.

Dans leur grande majorité, les terres de culture et de pâturage, y compris les jachères, sont gérées selon le droit coutumier. C'est pourquoi, les nouveaux acteurs s'adressent en premier lieu aux autorités coutumières qui, selon la tradition, peuvent attribuer des droits d'usufruit de la terre à des étrangers (non autochtones).



L'avenir de l'agriculture sans garantie foncière, inquiète les villageois.

Dans de nombreux villages des superficies importantes ont été cédées à des nouveaux acteurs, tout en compromettant l'avenir des jeunes. En contrepartie, les promesses faites par les NA ne sont pas tenues. Au niveau des Communes Rurales des voix se lèvent pour une meilleure défense du patrimoine foncier rural.

- promesses portant sur des besoins individuels et familiaux (motos, maisons) du propriétaire terrien ou ses ayants-droit et sur des besoins plus collectifs comme la réalisation d'infrastructures villageoises diverses, comme des forages, des écoles, des retenues d'eau ;
- la présentation du PVP comme pièce indispensable d'un dossier qui permettrait au NA d'obtenir un projet afin de pouvoir venir en aide au village.

Encadré 1 : Un exemple de promesse : la route de la falaise pour Kouakoualè

Sur la liste de ses projets pour le village de Kouakoualè, situé à une dizaine de kilomètres au sud de Bobo, en contrebas de la falaise, ZA, nouvel acteur, demandeur d'une quarantaine d'hectares dans le village, a promis la construction d'une route taillée dans la falaise et traversant la forêt classée de Koulima, ce qui éviterait aux villageois un détour d'une trentaine de kilomètres pour se rendre à Bobo. Le tracé de la route et son point de jonction avec l'axe Kouakoualè-Kôro ont déjà été discutés entre le chef de village, son entourage et ZA. Moins que par le caractère très ambitieux, voire irréaliste, de ce projet, c'est dans la foi du chef de village et du vice-président du CVD en ce projet « personnel » que l'on saisit le rôle des promesses dans les stratégies d'accès à la terre et à l'obtention des PVP par les agrobusinessmen.



La moto d'un intermédiaire en « transactions foncières », Province du Ziro.

A leur arrivée en province, les nouveaux acteurs à la recherche de terres, sont accueillis par des intermédiaires autoproclamés, qui jouent un rôle de liaison entre les NA, des autochtones « attirés par l'argent » et les autorités coutumières. Autour du foncier, un ensemble de pratiques douteuses se sont développées, au détriment de l'intérêt commun.



Les Grands Producteurs Familiaux : comment convaincre les politiciens de leur efficacité ?

Après l'ouverture du foncier rural à un agrobusiness citoyen qui ne répond pas aux attentes, les grands producteurs familiaux s'interrogent sur la façon de se faire entendre en démontrant qu'en matière de modernisation agricole ils disposent de potentialités souvent meilleures que celles de la plupart des NA.

La limite des stratégies de sécurisation réside en premier lieu dans les procédures utilisées. La non-implication de toutes les parties concernées, le recours à des promesses qui ne sont pas toujours tenues et l'importance des superficies acquises exposent les NA à des remises en cause des accords et des droits acquis, malgré l'existence de documents administratifs (PVP) et surtout du fait du renouvellement des générations. L'enjeu du foncier ressemble fort à un jeu de dupe dans lequel, en réponse aux promesses non tenues, les cédants recourent très vite à la surenchère comme la réclamation d'argent en sus du prix des terres avant la signature du PVP, à la vente ou la location de portions ou de la totalité des terres déjà vendues, au déplacement des bornes, ou à la remise en question des droits des NA sur des terres qu'ils ont achetées.

Cette incertitude pour les NA est d'autant plus grande que les responsables villageois (présidents du CVD, conseillers municipaux, chefs de terre ou de village, etc.) sont aussi les revendeurs de terres que les PVP, dont ils sont signataires, sont censés sécuriser. Les incertitudes s'accompagnent de pressions pour la monétarisation et de réticences face à la formalisation si le document n'est pas signé au moment de la transaction ; selon le témoignage d'un agrobusinessman installé à Kation : *« Pour avoir les empreintes digitales des cédants, il faut payer de l'argent lorsque la procédure ne se déroule pas au moment de l'achat du terrain. Moi, par exemple, j'ai dû payer 10 000 FCFA après plusieurs tractations, alors qu'ils m'ont vendu le terrain »*. En dépit des ventes, les agrobusinessmen font l'objet de multiples sollicitations mais aussi de différents prélèvements (bois mort, fruits du néré et autres ressources) par les habitants du village, contre lesquels toute action risquerait de remettre en cause la transaction foncière sans compensation financière.



Photo 1 : Le bornage est la dernière étape importante dans l'acquisition foncière, contrôlé par l'Etat

Une autre incertitude concerne les difficultés d'acquisition des actes définitifs de propriété foncière. Parmi les nouveaux acteurs rencontrés dans le Houet, aucun n'a encore son titre foncier. On regrette la lourdeur administrative malgré l'institution d'un guichet unique du foncier et l'importance des taxes, notamment les taxes de jouissance et la taxe sur les investissements. Les plus avancés en sont encore au permis d'exploitation dont la durée légale est de cinq ans. Tous déplorent le coût élevé du titre foncier. *« J'ai mon autorisation provisoire d'exploiter depuis 1995. Je ne sais pas si elle me protège en cas de problème avec les autochtones ou toute autre personne, mais je ne vois vraiment pas, à l'heure actuelle, l'intérêt pour moi de déboursier des dizaines de millions pour acquérir un titre foncier. Pour les 30 ha que j'ai, il me faut plus de 40 millions de FCFA pour obtenir un titre foncier. Où vais-je trouver cette somme et, si jamais je l'ai, pourquoi ne pas l'investir dans la production ? J'ai comme l'impression que le titre foncier est fait pour une certaine catégorie de Burkinabés. »* (un agrobusinessman dans le Houet).

3.9 Perception en pleine mutation des agrobusinessmen dans le Ziro

3.9.1 Les autochtones dans le Ziro

Il existe une relative facilité d'accès aux terres dans le Ziro qui s'explique par la représentation que les populations locales se sont faites des nouveaux acteurs. En dépit de sa proximité avec la capitale, la zone est restée enclavée jusqu'au début des années 2000, ce qui explique d'ailleurs les disponibilités foncières mais aussi une faible intégration dans l'économie nationale, un très faible taux de scolarisation ainsi qu'un faible taux d'investissement en équipements collectifs (absence d'écoles, de centres de santé, etc.).

En 2002, les agrobusinessmen bénéficiaient de cette représentation bienveillante de la quasi-totalité des autochtones. Des prédispositions très favorables donc, d'autant plus que, selon les perceptions des autochtones, les agrobusinessmen sont considérés comme des personnes disposant du pouvoir à la fois politique et économique. Leur arrivée dans le village est supposée contribuer au développement de celui-ci, nourrissant notamment l'espoir de voir la réalisation d'infrastructures collectives. De ce fait, les agrobusinessmen sont très prisés et il leur est accordé des conditions d'accès aux terres très libérales. LK, un intermédiaire qui a à son actif l'installation de nombreux agrobusinessmen, explique que certains chefs de village vont jusqu'à lui demander de diriger vers leur village d'éventuels agrobusinessmen à la recherche d'un village d'accueil.

Encadré 2 : Le patriarche du village Kation (2002)

« Ceux qui sont venus s'installer dans notre village vont nous aider et cela va développer notre village ; déjà, nous avons obtenu un forage⁵. Notre village n'a pas d'enfants fonctionnaires ni d'hommes politiques. Nous considérons tous ceux qui ont un champ sur notre terroir comme des enfants de ce village. Donc, ils doivent nous aider eux aussi. Nous ne leur avons pas vendu la terre, nous la leur avons donnée, parce qu'ils en avaient besoin ; donc, si nous avons besoin de quelque chose qu'ils peuvent faire, ils doivent pouvoir nous aider ». Source : Zongo, 2002

De surcroît, certains villages, comme Diaré et Zavara, étaient confrontés à des déficits démographiques chroniques qui mettaient en cause leur existence même. Dans ce contexte, la migration, même classique, est considérée comme un apport positif car, d'une part, elle dynamise la démographie du village, ce qui évite son extinction, et d'autre part, elle constitue un élément de sécurisation dans un environnement naturel perçu comme hostile du fait de la proximité des fauves. Ainsi, à propos des migrants, le chef du village de Diaré affirmait en 2002 : « *Nous avons besoin que les gens viennent s'installer dans notre village. Nous ne sommes pas nombreux puisque le village se limite à ma famille seulement. Que pouvons-nous faire dans ces conditions ? L'arrivée des Mossi a donné de la vie au village.* » (Zongo, 2002). Lors des enquêtes en 2010, l'importance démographique est évoquée comme une condition nécessaire de survie et de sécurité.

En 2010, la perception des agrobusinessmen a beaucoup évolué, notamment chez les autochtones. Il existe encore une frange importante d'autochtones qui voient en eux des acteurs possibles du développement de leur localité ou même des artisans de l'amélioration des conditions de vie actuelles à travers les opportunités d'emplois saisonniers pour les jeunes autochtones, la réalisation d'infrastructures (forage surtout), la dotation en médicaments, les appuis aux personnes âgées en vivres, les cadeaux divers, etc. Cependant, de nombreux autochtones, naguère optimistes, s'interrogent actuellement sur la nature de l'impact des agrobusinessmen ; d'autres encore ont changé radicalement d'opinion. Cette évolution s'explique par :

- la multiplication des promesses non tenues ;
- la détérioration des rapports intrafamiliaux suite à la gestion de la rente de l'agrobusiness, qui va en fait instaurer une compétition intrafamiliale dans la vente des terres ;
- la diminution drastique des réserves foncières lignagères, ce qui limite en même temps la possibilité de la mise en jachère ; selon les propos d'un originaire du village de Taré : « *ils ont pris toutes les terres ici, toutes* » ; ce qui contribue à accentuer les conflits intrafamiliaux ;
- l'apparition et la cristallisation de conflits inter-lignagers et inter-villageois à cause des ventes anarchiques de terres.

⁵ Réalisé par la congrégation de Saint-Camille.

3.9.2 Les migrants

Au départ, l'enthousiasme des autochtones n'était partagé ni par les migrants, ni par les éleveurs, qui, contrairement aux premiers, manifestaient déjà en 2002 une certaine réserve, une méfiance, voire de l'inquiétude concernant l'incidence foncière de l'arrivée des agrobusinessmen. En effet, selon Z.K., un migrant moaga, installé dans la province après une expérience infructueuse en Côte d'Ivoire en 2002 : « *Chaque jour, ils arrivent et tous veulent des grandes superficies. Allez en brousse et vous verrez sur les arbres de la peinture blanche. C'est comme ça qu'ils marquent les limites des terres qu'ils ont obtenues. Ces zones ne nous sont plus accessibles, à nous les cultivateurs, et bientôt les éleveurs non plus ne pourront plus passer par là. Moi ce qui me fait peur, c'est que les Gurunsi attribuent les terres sans méthode ; c'est un peu comme s'ils ne pensaient pas à demain. Si ça continue comme ça, leurs propres enfants seront confrontés au manque de terre* » (Zongo, 2002). Paradoxalement, ces craintes étaient partagées par certains agrobusinessmen : « *À mon arrivée ici, la zone était peu occupée ; six mois après, on rencontrait des citadins partout ; je crains beaucoup pour l'environnement* », se lamentait un opérateur économique.

Les sentiments de méfiance étaient aussi nourris par la conviction que l'arrivée des agrobusinessmen n'apporterait pas les investissements escomptés par les villageois. Toujours selon le migrant ZK : « *Ces gens de la ville, quand ils arrivent, au début, c'est toujours la même chose ; ils promettent tout ce que vous voulez, mais ils ne font rien après. Et puis, il ne faut pas oublier qu'ils ont leur propre village.* » Les agrobusinessmen sont comparés à des hommes politiques qui « *viennent, et quand vous leur parlez de vos problèmes, ils font semblant de vous écouter ; ils vous donnent quelques cadeaux et là, ils obtiennent ce qu'ils sont venus chercher. Mais après, ils partent dans leurs voitures en laissant de la poussière derrière eux.* » (Zongo, 2002)

Chez les migrants, la méfiance, les réserves et les doutes du début des années 2000 ont été remplacés par de forts sentiments d'incertitude et d'insécurité en 2010 du fait de la très fréquente diminution des superficies qu'ils avaient acquises, de l'essor des retraits de terres destinées à être vendues aux nouveaux acteurs, des pressions dues aux renégociations et des modalités d'accès au foncier. Ces sentiments d'insécurité sont renforcés par la détérioration des rapports sociaux avec les autochtones à cause du phénomène de la monétarisation des transactions foncières dans tous les villages, mais de manière très accentuée à Taré, Diaré, Nebrou et Diaio.

3.9.3 L'administration et des services techniques

La position de l'administration et des services techniques a également beaucoup évolué car en 2002, hormis une petite minorité qui dénonçait les pratiques des agrobusinessmen, de nombreux agents faisaient preuve d'un certain fatalisme ou affichaient des craintes, comme en témoigne la réflexion de l'un d'entre eux : « *Qui est fou ? Ce sont les patrons de ce pays et si tu t'amuses, tu risques d'apprendre un jour que tu as été affecté dans un département qui n'existe pas au Burkina Faso.* »

Comme déjà indiqué, aucune structure administrative ou technique⁶ n'est en mesure de donner le nombre même approximatif d'agrobusinessmen présents dans la province. « *Nous n'avons pas de contact avec les agrobusinessmen ; ils ne s'adressent pas à nous quand ils arrivent. Nous constatons, comme tout le monde, qu'ils sont de plus en plus nombreux dans la province. Nous ne savons pas ce qu'ils produisent ; nous ne connaissons pas les difficultés auxquelles ils sont confrontés ; nous constatons seulement que leur manière de travailler n'est pas recommandée pour une bonne gestion des ressources renouvelables.* » Ces propos, tenus par un agent du service de l'agriculture en 2002, correspondent à ceux des agents interrogés lors de notre enquête en 2009.

Le recours à l'administration n'intervient que pour des besoins spécifiques, notamment la résolution des conflits et la légalisation des documents de formalisation des transactions foncières (procès-verbal de palabre, reçus) à la préfecture, l'acquittement des différentes taxes aux services des impôts dans la perspective de l'immatriculation et enfin, l'établissement de l'arrêté provisoire d'installation par les mairies.

Les rapports avec les agents des services techniques se déclinent sur plusieurs registres, notamment la sollicitation à titre individuel et personnel pour des actions ponctuelles. Par contre, certains agents se plaignent d'être sollicités à mauvais escient, comme l'explique un agent d'un service technique : « *Le premier problème est qu'ils ne collaborent pas avec nous. Un autre problème est que certains nous en demandent trop, surtout les membres du gouvernement. De fait, pour ces personnalités, je suis devenu l'homme à tout faire ici : c'est moi qui dois m'occuper de leurs champs ; je dois rechercher la main-d'œuvre nécessaire et entretenir leurs champs ; cela devient vraiment très compliqué pour moi.* » Ces propos sont corroborés par un agent d'un autre service départemental : « *Personnellement, je n'ai pas de contact direct avec eux (les agrobusinessmen). C'est seulement X qui passe par la direction depuis Ouaga pour demander notre appui technique. C'est fréquent, mais X ne s'adresse pas directement à nous.* »

3.9.4 Les communes

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

⁶ Les préfectures, les mairies, les services de l'agriculture, de l'élevage, de l'environnement et les perceptions de la province.

3.10 Les contraintes vécues par les agrobusinessmen

Pour de nombreux agrobusinessmen⁷, leurs actions s'inscrivent dans la « politique nationale » et certains n'hésitent pas à rappeler l'engagement des gouvernements successifs depuis la fin des années 90 en faveur de la promotion de l'agrobusiness, à la fois pour assurer l'autosuffisance alimentaire, mais aussi pour contribuer à la lutte contre la pauvreté en milieu rural⁸. Ils sont nombreux à ne pas comprendre ce que certains d'entre eux qualifient de « faux procès », dans la mesure où leur installation n'a pas enfreint les textes ni les règles locales. D'autre part, de nombreux agrobusinessmen avouent être confrontés à beaucoup de difficultés qui génèrent des sentiments d'inquiétude et d'insécurité.

3.10.1 Incertitudes sur la situation foncière

Parmi les difficultés figure, en premier lieu, la situation foncière qui se caractérise par des risques de remise en cause par d'autres membres de la famille, de la communauté ou même d'un village voisin. Malgré le fait que ce sont les autochtones qui imposent la monétarisation des transactions foncières après avoir parfois initié les démarches pour attirer les agrobusinessmen, le discours et les attitudes dans les localités tendent à dénoncer l'arrivée des agrobusinessmen, ce qui est susceptible un jour d'aboutir à la remise en cause des transactions foncières. Toutefois, jusqu'à présent, très peu d'agrobusinessmen ont été confrontés à des problèmes fonciers majeurs avec les autochtones ou même avec les migrants classiques, ce qui est loin d'être le cas avec les éleveurs.

3.10.2 Conflits avec les éleveurs

En effet, selon les propos d'un responsable de la Direction départementale de l'élevage de Bakata : « *Il y a surtout des problèmes avec les éleveurs ; souvent, ce sont des constats de dégâts dans les champs avec, à la clé, des sommes colossales à verser par les éleveurs en guise de dédommagement.....* » Les causes des dégâts varient en fonction des interlocuteurs ; pour le Service départemental de l'élevage de Cassou : « *Le problème est que les agrobusinessmen ont occupé toute la zone, donc il n'y a plus de zones de pâtures ni de pistes pour les troupeaux. ...À cause de tout ça, les éleveurs migrent avec leurs troupeaux vers le Ghana voisin pour éviter de recevoir constamment des amendes et pour accéder à des zones de pâturage qui se raréfient ici.* »

L'importance des dégâts et le non-règlement des amendes par les éleveurs entraînent parfois des réactions violentes comme l'abattage des troupeaux et des tensions entre agrobusinessmen et éleveurs que l'on soupçonne de laisser intentionnellement leurs troupeaux commettre des dégâts. Selon un agrobusinessman, aussi fonctionnaire de l'environnement : « *Vous pouvez surveiller votre champ jusqu'à 3 heures du matin, mais dès que vous allez partir, leurs animaux viendront tout brouter. N'est-ce pas de la méchanceté ? Moi, par exemple, j'ai dépensé plus de 150 000 FCFA à l'hectare pour les*

⁷ Il a été difficile de rencontrer les agrobusinessmen car, pour la plupart, ils vivent dans la capitale.

⁸ L'ancien ministre de l'Agriculture et des Ressources halieutiques, était l'un des principaux artisans de l'agrobusiness ; son éviction du gouvernement en avril 2008 n'a pas entraîné la remise en cause de cette option au niveau de la politique nationale. Durant la campagne hivernale 2009, la télévision nationale a consacré de nombreux et longs reportages aux agrobusinessmen, intitulés « *La terre ne ment pas* ».

intrants et la main-d'œuvre et si, à la floraison, je trouve un Peul avec ses animaux dans mon champ, je l'abats automatiquement. ». Aussi pour un responsable de la préfecture de Cassou, « Les éleveurs font exprès de laisser leurs animaux divaguer et ces derniers dévastent les cultures des agriculteurs locaux et des nouveaux acteurs...Souvent, les agrobusinessmen fusillent les troupeaux surpris dans les champs »

3.10.3 Un accès difficile à l'eau

Un autre grand problème dans le Ziro est celui de l'eau. Les zones concernées par l'installation des NA sont caractérisées par un accès difficile à l'eau, sauf à l'eau de surface en période hivernale. Historiquement, la population autochtone est installée dans des villages situés au bord de cours d'eau permanents et à des endroits spécifiques où la proximité de la nappe phréatique permet de rares puits de fournir de l'eau en permanence. Ceux-ci sont de plus en plus complétés par des forages pour pouvoir répondre aux besoins d'une population croissante.

D'un point de vue géologique, la zone est caractérisée par une très faible présence de failles et donc par la rareté des nappes phréatiques ou d'aquifères à plus grande profondeur. C'est pourquoi, hors des villages, dans les champs de brousse où les NA se sont installés, il est très difficile de créer des points d'eau. Le taux d'échec de forage, d'un coût moyen compris entre 3 et 6 millions de FCFA est élevé, d'autant plus que beaucoup de NA n'ont pas pris soin de faire une prospection géophysique au préalable, pourtant peu onéreuse (de l'ordre de quelques centaines de milliers de FCFA). D'autres ont pu faire des puits ou des forages mais leur débit est insuffisant ou ils sont taris en saison sèche.

Par conséquent, beaucoup de domaines ne se prêtent pas, ou peu, à une exploitation tout au long de l'année. Il est difficile, voire impossible, d'y développer des activités d'élevage, surtout d'élevage intensif; encore moins des activités d'arboriculture, comme des agrumes, nécessitant une irrigation complémentaire en saison sèche, même par un système de goutte à goutte. Le plus étonnant est de constater que la plupart des NA ne se sont aperçus de ce problème qu'une fois qu'ils avaient déjà négocié le terrain.

4. LA MISE EN VALEUR DES TERRES PAR LES NOUVEAUX ACTEURS DANS LE ZIRO

Après avoir analysé les aspects d'acquisition des terres par les nouveaux acteurs et leurs conséquences, nous abordons dans ce chapitre et le chapitre suivant les aspects liés à la mise en valeur de ces terres par les nouveaux acteurs respectivement dans dans les provinces du Ziro et du Houet.

4.1 Taux d'exploitation

L'une des premières caractéristiques des exploitations des nouveaux acteurs du Ziro est leur faible taux d'exploitation, en moyenne, seulement 39% des terres acquises sont exploitées. La variation par classe de superficie serait faible. Les chiffres sont basés sur des déclarations par des villageois lors de l'enquête inventaire et probablement très en dessous de la réalité, compte tenu de nos propres constats in visu. Cet aspect nécessite d'être clarifié dans l'avenir.

4.2 Le défrichement au bulldozer

L'un des premiers problèmes auxquels les NA sont confrontés dans le Ziro est celui du défrichement. La solution trouvée par les NA nous amène à faire un constat étonnant et fort inquiétant : le défrichement généralisé au bulldozer.

La grande majorité des terres acquises par les NA fait partie de la réserve foncière des familles autochtones, généralement couverte par une végétation arborée dense à très dense, constituant des forêts secondaires sur des jachères de 30 ans ou plus. La culture traditionnelle itinérante sur défriches-brûlis, pratiquée par les paysans gourounsi depuis des générations, avait permis une conservation optimale du capital sol, grâce à une densité de population faible. On a l'impression que beaucoup de ces jachères sont restées non cultivées pendant de plus longues périodes, probablement à cause de l'absence de points d'eau.

Tableau 9 : Les nouveaux acteurs (NA) de la Province du Ziro : taux d'exploitation par classe de superficie acquise

NA renseignés	< ou = 20 ha	21 à 50 ha	51 à 100 ha	> 100 ha	Total (nbre)
Total (nombre)	109	68	27	5	209
Sup. totale acquise (ha)	1232	2154	1822	1266	6474
Sup. exploitée (ha)	469	796	711	563	2512
% exploitée	38%	37%	39%	42%	39%

Confrontés à cette végétation dense, voulant s'installer vite et disposant de moyens financiers suffisants, les NA ont eu recours à l'intervention de bulldozers pour résoudre le problème du défrichage. Nous ignorons par qui cette pratique a été introduite, quand et par quels canaux de diffusion elle s'est propagée pour devenir, à quelques exceptions près, une pratique généralisée. En outre, les défrichements se font en ouvrant des champs d'un seul tenant, sans aucun plan d'aménagement antiérosif préalable, s'étalant souvent sur plusieurs dizaines d'hectares.

Le plus frappant est que ces défrichements n'épargnent même pas les espèces ligneuses protégées par la loi (les karités, les nérés, les tamariniers, les baobabs et autres), qui devraient constituer le parc arboré, jouant un rôle essentiel dans la conservation des eaux et du sol en zone tropicale. Les champs ainsi ouverts ne font pas non plus l'objet d'une réinstallation d'espèces ligneuses ou herbacées pérennes dans des bandes antiérosives revégétalisées, sauf en cas de plantation de vergers (manguiers, anacardiens, agrumes) ou de clôtures (généralement en eucalyptus).

Les sols des terrains défrichés de cette façon sont immédiatement exposés aux effets destructifs des pluies torrentielles, des vents et de l'ensoleillement. On observe alors un lessivage des éléments nutritifs et la perte d'humus ; l'érosion hydrique et éolienne qui s'installe rapidement décape les sols de leur première couche la plus fertile. En moins de cinq ans, la fertilité initiale sera perdue. La mise en culture demandera chaque année des apports de fumure organique et d'engrais en quantités importantes, dont l'efficacité risque d'être faible, en l'absence d'un aménagement antiérosif conséquent.



Le défrichage au bulldozer est devenu une pratique courante des NA.

Les nouveaux acteurs du Groupe 1 et 2 ayant acquis des superficies importantes de l'ordre de 100ha ou plus, ont pris l'habitude de pratiquer un défrichage complet de la forêt au bulldozer, sans autorisation préalable, n'épargnant aucun arbre, n'observant aucun découpage, cela en infraction flagrante avec la législation forestière.



La vente du bois après séchage permet de couvrir les frais du défrichage au bulldozer.

Les nouvelles acquisitions foncières dans le Ziro situées en moyenne à 100-150 km de Ouagadougou, permettent une exploitation rentable du bois défriché sous forme de bois de chauffe, encore largement utilisé en ville. Le bois obtenu après défrichage est d'abord séché au champ avant d'être vendu et transporté par camion.

Après l'abandon de la culture, la récupération des sols par la mise en jachère ne se fera que très lentement, faute d'arbres ou de souches d'arbre.

Lors de nos enquêtes sur le terrain, nous avons tenté de retracer les raisons de cette pratique et nous avons recensé les éléments suivants :

- l'idée que « l'agrobusiness = grande superficie cultivée = gros matériel motorisé », ce qui nécessite des parcelles entièrement défrichées et dessouchées ;
- l'ignorance, au niveau des NA, des principes élémentaires de la gestion des sols en zone de savane, malgré l'existence de nombreux rapports de recherche et de documents de vulgarisation qui y font référence ;
- la non-consultation systématique des services techniques de l'État par les NA : les agents interrogés sont catégoriques : ils sont court-circuités par les NA dès le départ (ils viennent les voir uniquement dans le cadre des procédures à suivre pour l'obtention de titres ou, pour obtenir des intrants) ;
- l'exploitation du bois coupé pour être vendu comme bois de chauffe, ce qui peut autofinancer en grande partie le coût (élevé) du défrichement au bulldozer ;
- l'absence d'exigence d'un cahier des charges par les services techniques de l'État, préalable à toute intervention ;
- l'absence d'exigence de plans bien élaborés de mise en valeur des terres et d'aménagement anti-érosion avec un calendrier de mise en œuvre, en faisant appel à des professionnels (agronomes, zootechniciens et/ou forestiers) ;
- le non-respect de la législation en vigueur, notamment la demande d'autorisation de défrichement, délivrée par le service provincial de l'environnement, et cela en toute impunité.



Sol décapé après le « nettoyage » du champ, pleinement exposé à l'érosion éolienne et hydrique.

La pratique du défrichement complet du champ au bulldozer a un effet néfaste sur le sol qui perd en quelques années sa couche fertile sous l'effet du vent, du soleil et de la pluie. Cette perte du capital sol compromettra dangereusement la rentabilité future des exploitations. S'agit-il de la recherche du gain facile ou de l'ignorance?



Le défrichement traditionnel, moins radical, reste une pratique suivie par les NA de Groupe 4.

Normalement, le défrichement de jachères de longue durée est soumis à une autorisation au préalable du service des Eaux et Forêts en appliquant le Code Forestier. Ainsi, une dizaine d'espèces « utiles », comme le karité, le tamarinier et le néré sont préservées, constituant le parc arboré, essentiel pour la conservation des sols.

Presque tous les services techniques déplorent, voire dénoncent, les procédures d'installation des agrobusinessmen et les conséquences qui en découlent : l'occupation des forêts classées, le non-respect des règles pour les nouveaux défrichements, et le défrichement au bulldozer. Face aux effets de l'installation et des pratiques des agrobusinessmen, les réactions des services techniques restent diverses ; d'abord, la résignation comme en témoignent les propos d'un agent d'un Service départemental de l'agriculture pour qui : *« Le fait qu'ils ne passent pas par nous fait que nous ne sommes pas associés à leur installation ; conséquences : les paysans leur vendent des zones réservées, des forêts classées, etc. Il y a aussi leurs techniques de coupe des bois qui ne favorisent pas la régénérescence des espèces ; ils mettent le sol à nu. Quand on veut intervenir, ils nous disent que nous faisons de la politique. »*

Pourtant, en cas de non-respect, quelques structures opposent des réactions énergiques comme le montrent les propos d'un agent d'une Direction provinciale de l'environnement : *« Quand les autochtones leur vendent des terres ou des domaines réservés comme les forêts classées, nous les en chassons purement et simplement. »* On nous a signalé plusieurs cas où, au début, les agents de l'environnement sont intervenus pour mettre un terme à des chantiers de défrichement au bulldozer en cours d'exécution qui n'avaient pas fait l'objet d'une autorisation préalable. Or, ces actions ont déclenché des « échanges de coups de fil au plus haut niveau de l'État », suivis par un « rappel à l'ordre » des agents concernés par leur hiérarchie. Les suspensions de chantiers ont été levées, les agents « trop zélés » ont été « réaffectés » (mutés à un poste ailleurs). Depuis, les fonctionnaires de l'environnement « ferment les yeux » quand il s'agit d'une infraction par un NA. Dans le même temps, ils continuent d'infliger des amendes au paysan lambda quand ils l'attrapent en train de couper un arbre de karité ou d'une autre espèce protégée, ou d'exiger une autorisation de défrichement pour des petites parcelles de 0,25 ou de 0,50 ha.

4.3 Les stratégies de mise en valeur en fonction du groupe d'appartenance

La mise en valeur des terres par les NA est relativement récente, et pour l'essentiel, elle n'est pas terminée. Les données quantitatives et qualitatives recueillies dans le cadre de cette étude sont encore insuffisantes pour établir une véritable typologie des exploitations des NA, mais elles permettent de faire une classification en quatre groupes en fonction des stratégies adoptées, à savoir :

- groupe 1 : des exploitations qui suivent une stratégie de cultures annuelles extensives, en utilisant des équipements motorisés lourds ;
- groupe 2 : des exploitations qui suivent une stratégie de diversification des activités agricoles, en utilisant des équipements de traction raisonnés ;
- groupe 3 : des exploitations qui suivent une stratégie d'attente, ayant un taux de mise en valeur faible ;
- groupe 4 : des exploitations qui suivent une stratégie de réalisation progressive d'un projet de mise en valeur originale.

4.3.1 Groupe 1 – une stratégie d'agriculture extensive

Les NA de ce groupe se sont lancés dans une agriculture extensive, avec l'idée que *« l'agrobusiness = grande superficie cultivée = gros matériel motorisé »*. Ils s'intéressent principalement aux cultures annuelles, surtout le maïs, mais aussi le niébé, l'arachide,

parfois le sésame, pour lesquelles ils trouvent un marché porteur. Ils se sont équipés en matériels lourds, souvent plusieurs tracteurs, de puissance moyenne ou élevée, des pulvérisateurs (herse rotatives), des charrues à disques, des semoirs, des remorques. Il s'agit, en général, de matériel d'occasion importé d'Europe. Parmi les exploitations visitées, plus de la moitié des tracteurs se trouvaient en réparation à Ouagadougou. Les difficultés d'entretien et de réparation de matériel sont aggravées par le fait que, dans bien des cas, il s'agit de matériel de marques et de modèles très variés, pour lesquels on ne trouve pas les pièces de rechange.

Dans certains cas, toute une panoplie d'équipements a été achetée : des épandeurs d'engrais et de traitement phytosanitaire, des sous-soleuses, des bineuses, dont, bien souvent, on ne sait pas se servir correctement. Pour utiliser ce matériel, il faut avoir un bon niveau de technicité, savoir faire des réglages et petites réparations, faire un entretien régulier, disposer de pièces de rechange, etc. Aucun de ces services n'est disponible sur place ; pour les petites réparations, il faut faire venir des mécaniciens de Ouagadougou ; pour les grandes, il faut transporter le matériel jusqu'à Ouagadougou.



Photo 2 : Equipement agricole d'occasion importé d'Europe par un nouvel acteur, Province du Ziro

Souvent des bâtiments ont été construits, des magasins pour les intrants et le matériel, des chambres pour la main-d'œuvre. Hormis le problème de l'eau déjà constaté, le principal problème rencontré par presque tous les NA est celui de la main-d'œuvre saisonnière. Ce problème est exacerbé par la mauvaise maîtrise de la culture motorisée. En conséquence une bonne partie des travaux doit être exécutée à la main. La main-d'œuvre locale n'est pas disponible ou n'est pas disposée à travailler dans les conditions proposées par les NA. Le recours à des jeunes de la parenté, venant des villages d'origine des NA, s'est soldé par des échecs, par manque de motivation et de volonté des jeunes, paraît-il.

En conséquence, les NA recrutent d'autres jeunes en ville ou sur le Plateau Central pour travailler le temps de l'hivernage dans les exploitations, où ils sont logés et nourris. Il s'agit en général de gens sans aucune expérience notable ou qualification professionnelle en agriculture moderne. À la fin de la saison, ils sont payés une somme convenue à l'avance, de l'ordre de 25 à 30 000 FCFA par mois (150 000 FCFA par saison). Souvent le paiement est en retard, des avances ne sont pas accordées et les jeunes quittent les lieux à leur gré, en emportant avec eux ce qu'ils peuvent prélever : des tôles, du petit matériel, des intrants, des sacs, etc. En ce qui concerne la main-d'œuvre temporaire pour des travaux manuels d'entretien des cultures, de récolte, de battage, les NA arrivent à mobiliser la main-d'œuvre locale plus facilement, notamment des groupements de femmes qui sont payés au forfait. La gestion des manœuvres saisonniers est difficile. Comme leurs compétences sont faibles, ils attendent des ordres. Comme le patron réside en ville, les instructions sont souvent données en retard.

Dans ces conditions, les rendements obtenus sont faibles, faisant environ la moitié des rendements moyens obtenus par les exploitations familiales. À titre d'exemple, ils se situent pour le maïs entre 1,0 et 1,25 T/ha contre 2,5 à 3 T/ha en agriculture familiale, et pour l'arachide entre 400 et 600 kg/ha au lieu de 800 et 1200 kg/ha. Les coûts de production, dus aux coûts du matériel, du carburant, des intrants et de la main-d'œuvre, sont élevés. En exploitation familiale, ces coûts n'existent pas (matériel, carburant) ou sont beaucoup plus bas (main-d'œuvre familiale) sauf pour les intrants. Les marges brutes dégagées sont très faibles, voire négatives. Dans ce cas, il est peu probable que la production puisse supporter les frais d'amortissement du matériel, ni envisager un retour d'investissement, ou supporter des investissements complémentaires.

Encadré 3 : Le cas d'AB, exemple d'une stratégie extensive (groupe 1)

AB a créé une exploitation de 800 ha entièrement bornés, acquise auprès des chefs coutumiers de cinq villages différents, appartenant pour les uns à une CR du Ziro, pour les autres à une CR voisine dans la Sissili. Sur les 300 ha prévus pour les grandes cultures, 200 ha ont été entièrement défrichés au bulldozer. Les autres 500 ha seront destinés à la sylviculture. AB croit en l'agrobusiness : « Si, dans d'autres pays, on peut avoir des exploitations de 50 000 ha, pourquoi pas nous ? Les 1000 tracteurs indiens de 40 à 60 CV, ce n'est pas de l'agrobusiness, il faut au moins 180 à 200 CV. »

Des amis français sont venus lui donner des conseils, ainsi qu'à son voisin. Il dispose de 3 gros tracteurs, de 3 marques différentes, un avec cabine climatisée, les autres en réparation à Ouaga. Les équipements, de toutes sortes et de toutes marques, sont tous de gros calibre : charrue réversible à 4 socs, plusieurs charrues à disques grand gabarit (hors service), semoir à 6 trémies, distributeur d'engrais, 2 machines à traitement phytosanitaire, une grande remorque à 4 roues. Beaucoup de matériel est en panne ou ne semble pas encore avoir servi. Par contre la petite égreneuse à maïs et les charrettes à ânes semblent avoir bien rendu service.

Les investissements sont importants : une double cour avec deux hangars, des magasins, des chambres pouvant loger une équipe de 55 personnes. Ils y vivent à 30 cette année ; des jeunes

dont le chef est analphabète. Ce sont tous des nouveaux cette année ; ils ont le gîte et le couvert et gagnent 25 000 F/mois pendant 6 mois. Il y a deux forages équipés de pompes manuelles, débit 8 m³/hr. Mais les résultats ne suivent pas : l'année dernière sur 120 ha de maïs, le rendement moyen a été de 118 kg/ha, car « le mois de septembre a été sec », mais c'était sec partout. Sur 80 ha de sésame, le rendement moyen était de 63 kg/ha. Après 8 ans d'efforts, AB est découragé : l'accompagnement par l'État est défaillant ; les programmes d'appui ? « *C'est toujours pour les petits producteurs.* » « *Les prix des céréales sont plafonnés* », ça ne lui plaît pas. Les procédures pour obtenir le titre foncier : « *Elles sont suspendues.* » L'avenir ? Il veut d'abord « *y voir clair* ».

4.3.2 Groupe 2 – une stratégie d'agriculture extensive et de diversification

Les NA du groupe 2 adhèrent à la même conception de l'agro-business que ceux du groupe 1, mais suivent une stratégie basée sur des choix plus raisonnables en matière d'équipement, une gestion plus efficace des moyens de production et une amorce de diversification des activités agricoles.

En ce qui concerne l'équipement, ils disposent en général d'un ou deux tracteurs de puissance moyenne, assez rustiques, de marque et de modèle pour lesquels il existe des concessionnaires au Burkina. La chaîne d'équipements de base est constituée d'un pulvérisateur, d'un semoir, d'une remorque, complétée par des équipements pour la culture attelée. L'exploitation dispose de bœufs pour les travaux de sarco-binage et de buttage, d'ânes et de charrettes pour le petit transport. Les bœufs font partie d'un troupeau gardé par un berger salarié, ce qui permet de disposer aussi de la fumure organique. Les travaux d'herbicidage sont faits manuellement avec un pulvérisateur de type sac à dos, l'égrenage de maïs est réalisé avec un appareil à moteur fixe, simple.

Une partie de la main-d'œuvre est permanente, mariée, logée sur place et payée régulièrement. Elle est relativement compétente, grâce à l'expérience obtenue au fil des années, mais non diplômée. Cette présence facilite la gestion de la main-d'œuvre saisonnière et journalière, qui reste toutefois délicate car la disponibilité pose toujours problème. Les travaux pour les cultures annuelles sont programmés à l'avance et exécutés sans retard, grâce à l'approvisionnement en intrants en temps utile. La présence de manœuvres toute l'année permet une diversification des activités agricoles plus poussée que dans le groupe 1.

Hormis l'élevage bovin, déjà signalé, les exploitants de ce groupe investissent dans l'arboriculture par la création de vergers d'anacardiens, de manguiers et de jatropha. En conséquence, en cultures annuelles, ils obtiennent de meilleurs rendements que ceux du groupe 1. En maïs par exemple, les rendements moyens sont de l'ordre de 2 T/ha, ce qui reste inférieur aux rendements moyens des exploitations familiales. Par rapport à ces dernières, les coûts de production restent beaucoup plus élevés mais sont mieux maîtrisés que ceux du groupe 1, grâce à un équipement plus adapté aux besoins.

Il est possible qu'ils arrivent à dégager des marges brutes positives, mais cela reste à vérifier. Comme beaucoup de vergers ne sont pas encore arrivés en pleine production,

il est difficile de savoir si ces investissements seront rentables ou pourront le devenir. Toutefois, la diversification des activités devrait permettre de procurer des revenus supplémentaires et contribuer ainsi à une rentabilité économique meilleure que celle des exploitations du groupe 1. Est-ce que cela pourra permettre de supporter les frais d'amortissement et de procurer un retour sur investissement ? Pas sûr du tout.

Encadré 4 : Exemple d'une stratégie d'une agriculture extensive et de diversification (groupe 2)

CD, patron d'une grande société d'Etat, a créé deux exploitations dans le Ziro, qui se trouvent à 30 km l'une de l'autre, chacune d'une superficie d'environ 100 ha. Nous avons pu visiter l'une des deux fermes, qui existe depuis dix ans. La ferme dispose de deux maisons d'habitation, un magasin et des bâtiments annexes. Le gérant est un homme marié, qui habite sur place depuis 8 ans, avec sa famille ; il a deux collègues également salariés, dont un est marié, l'autre célibataire, habitant sur place également. Le travail est bien organisé : à la mi-mai, le travail du sol était déjà terminé, le maïs déjà semé. Hormis le travail de préparation du sol et les semis, les travaux d'entretien et de buttage sont faits en traction animale ; les travaux de sarclage et de récolte sont faits à la main. Des saisonniers (4) et des temporaires vont rejoindre l'équipe.

CD dispose d'un tracteur AGRIMAT robuste, d'une charrue, d'une herse à disques et d'un semoir 4 rangs, tous en bon état, d'une remorque à 2 roues, d'une égreneuse à maïs, du matériel de culture attelée, des appareils manuels de traitement phytosanitaire et du matériel divers. Il a également 3 bœufs et un âne. Le forage, équipé d'une pompe manuelle et d'un abreuvoir, a une profondeur de 54 m, mais le débit est très faible en saison sèche, quand le troupeau de plus de 50 têtes doit chercher l'eau loin de la ferme. Le troupeau est gardé en permanence par un berger peul. Deux autres tentatives pour creuser un forage ont échoué.

En 2009/10, 36 ha avaient été mis en culture : 20 ha sous maïs, rendement moyen 550 kg/ha ; sorgho rouge et blanc, chacun 5 ha, 1 000 kg/ha ; niébé 2 ha, 900 kg/ha ; petit mil 4 ha, 500 kg/ha. Tous les champs sont traités à l'herbicide. Le maïs reçoit une fertilisation de 150 kg/ha d'engrais NPK+Urée. La diversification des activités est encore timide : 10 ha ont été plantés en jatropha en 2009 ; le troupeau existe mais il n'y a pas de fosse fumière. Les champs ont été défrichés au bulldozer. Les sols, complètement dénudés en saison sèche, commencent à souffrir de l'érosion et de la dégradation.

4.3.3 Groupe 3 – une stratégie d’attente

Il s’agit d’un groupe de NA ayant acquis des terrains qu’ils n’exploitent pas ou très peu, pour des raisons diverses. On a l’impression qu’il s’agit de gens qui ont suivi une mode, qui ont saisi une opportunité à ne pas manquer, qui espèrent avoir fait une bonne affaire à l’instar de l’achat de parcelles en ville dans un but spéculatif ou qui ont pensé à préparer leur retraite ou l’avenir de leurs enfants. Parfois, ils ont construit une maison, parfois une belle villa, leur permettant de passer le week-end en brousse, dans leur domaine. Il se peut aussi qu’ils attendent un moment plus approprié pour se lancer dans des activités de production agricole. Dans l’immédiat, l’intérêt économique de ce groupe est nul.



Photo 3 : Villa de campagne en construction d’un nouvel acteur, résident de la capitale, Province du Ziro

4.3.4 Groupe 4 – une stratégie de mise en œuvre progressive d’un projet original

Il s’agit d’un petit groupe de gens qui sont accrochés à leur projet, souvent bien élaboré et évolutif, qu’ils mettent en œuvre de façon progressive en fonction de leurs moyens et de leur temps disponible. Ils ont conscience qu’ils ne doivent pas chercher des gains immédiats, mais qu’à moyen ou long terme, leurs investissements pourraient s’avérer rentables. Dans le meilleur des cas, leurs projets visent une agriculture durable, basée sur l’association agriculture-élevage, l’arboriculture et le maintien du parc arboré, en combinaison avec l’exploitation des ressources ligneuses naturelles, l’apiculture, etc. Comparé au Houet, il existe peu d’exploitations de ce groupe d’exploitations dans le Ziro, c’est pourquoi nous y reviendront au chapitre suivant.

Encadré 5 : Le cas d'EF, exemple d'un projet original d'exploitation agro-sylvo-pastorale (stratégie 4)

EF a obtenu ses 64 ha en 1998 par un « don » du chef de terre de Lué, ce qui l'a fait entrer dans un système de contre-dons, dont il espère pouvoir se libérer quand il aura obtenu son titre foncier, ce qui est en bonne voie. C'était une jachère de plus de dix ans, qu'il a commencé à cultiver sans succès, parce que trop occupé par ses fonctions de haut fonctionnaire. En 2008, étant en attente d'affectation, il a pu affiner davantage son projet et le reprendre en main. Forestier de son état, il se fait conseiller par des amis agronomes et zootechniciens. Sa main-d'œuvre comprend 2 permanents et il dispose d'un cheval (+ une paire de bœufs en prévision), d'un matériel de culture attelée et d'une charrette. En cas de besoin, il emploie au forfait des manœuvres de Sapouy ou du village.

Ayant déjà construit un grand bâtiment, il prévoit de réserver 0,3 ha autour pour en faire la ferme centrale, entourée de haies vives et d'eucalyptus, 15 000 plants au total. Ensuite, il compte conserver 16 ha de forêt, renforcée par 1 500 arbres plantés et par 20 kg de semences forestières, puis reboiser 20 ha avec 10 200 pieds. Les arbres fruitiers vont occuper 8,7 ha, des baobabs, maringos et anacardiens, à condition qu'il puisse résoudre le problème d'eau. Si le projet de forage (ou de retenue d'eau) réussit, il compte planter des ligneux fourragers avec irrigation d'appoint, faire de l'embouche bovine et de l'aviculture intensive. Il compte consacrer 19 ha aux cultures, en minimalisant la coupe d'arbres (défrichage partiel à la main). Cette année, il ne prévoit que 2 ha de maïs (pour l'alimentation de famille et du personnel), du sorgho, du niébé et du sésame comme cultures de rente. L'élevage semi-intensif comprendra un troupeau de 25 têtes, des moutons, de la volaille (pintades et poules), et surtout l'apiculture. Les 20 ruches actuelles seront portées à 40. L'élevage servira à atteindre l'objectif d'un sol complètement équilibré grâce à la fumure organique.

L'année dernière, il a cultivé 10 ha, mais les rendements ont été décevants et malgré les 200 kg/ha d'engrais appliqués sur le maïs, il n'a obtenu que 1,5 T/ha. Jusqu'ici, il a investi 20 millions de FCFA ; il prépare sa retraite prévue en 2022.

En conclusion, d'un point de vue agro-économique, à l'exception des quelques rares exploitations du groupe 4, le bilan de ce type d'agrobusiness dans le Ziro est faible. L'avenir d'un grand nombre d'exploitations est compromis par un manque de rentabilité, aggravé par la dégradation croissante de leur principale ressource, le sol. Sans changement radical de stratégie, elles ne pourront pas survivre économiquement.

5. LA MISE EN VALEUR DES TERRES PAR LES NOUVEAUX ACTEURS DANS LE HOUET

5.1 Taux d'exploitation

Comme dans le Ziro, le taux moyen d'exploitation des terres par les nouveaux acteurs dans le Houet est faible, 39% en moyenne. Quant au taux d'exploitation par classe de superficie acquise (Tableau 10), on constate qu'il est plus élevé dans les petites exploitations (50%) que dans les grandes, où il descend à un niveau très bas (12%). Toutefois, comme dans le Ziro, les données sont basées sur des déclarations faites par des tiers, et sont probablement sous-estimées.

Tableau 10 : Les nouveaux acteurs (NA) de la Province du Houet : taux d'exploitation par classe de superficie acquise

NA renseignés	< ou = 10 ha	11 à 20 ha	< ou = 20 ha	21 à 50 ha	51 à 100 ha	> 100 ha	Total (nbre)
Total (nombre)	182	52	234	34	8	3	279
Sup. totale acquise (ha)	1077	868	1945	1192	630	420	4187
Sup. exploitée (ha)	539	412	951	388	73	220	1632
% exploitée	50%	47%	49%	33%	12%	52%	40%

Un nombre important des NA, 40%, n'exploitent pas leurs terres ou très peu, c.à.d. < 25% (tableau 11). Hormis les nombreux cas signalés d'abandon par manque de rentabilité, la spéculation foncière est une raison importante, bien que non avouée.

Tableau 11 : Les nouveaux acteurs (NA) du Houet : Nombre de NA exploitant < 25% de leur superficie acquises

NA renseignés (n=279)	< ou = 10 ha	11 à 20 ha	< ou = 20 ha	21 à 50 ha	51 à 100 ha	> 100 ha	Total (nbre)
Sup. cult. < 25% (nbre)	65	21	86	19	7	1	113
% par classe de sup	36%	40%	37%	56%	88%	33%	40%

5.2 Les stratégies de mise en valeur en fonction du groupe d'appartenance

Nous avons rencontré dans le Houet les mêmes quatre stratégies que celles identifiées pour le Ziro, avec toutefois un certain nombre de spécificités. A noter également une représentation beaucoup plus forte d'exploitations agricoles appartenant au groupe 4.

5.2.1 Groupe 1 – une stratégie d'agriculture extensive

La stratégie d'agriculture extensive est également présente dans le Houet, notamment parmi les NA qui ont acquis des terres dans la commune de Karangasso-Vigué, où, jusqu'à une date récente, il existait encore une réserve foncière importante. La situation dans cette commune ressemble beaucoup à celle rencontrée dans les CR du Ziro. Les NA qui s'y sont installés appartiennent aux mêmes catégories sociales que celles rencontrées dans le Ziro : responsables politiques et chefs de grandes entreprises. De surcroît, il s'agit parfois des mêmes personnes, qui ont ainsi souhaité diversifier géographiquement leurs acquisitions. Il n'est donc pas étonnant d'y retrouver les mêmes pratiques : défrichement au bulldozer sans respect d'un plan d'aménagement établi au préalable, court-circuitage des services techniques, non-respect du code forestier, etc. Les NA ont recours à des moyens de traction lourds, font des cultures annuelles en extensif, comme le maïs, le niébé et le sésame, emploient de la main-d'œuvre non qualifiée venant de l'extérieur et obtiennent des rendements médiocres.

5.2.2 Groupe 2 – une stratégie d'agriculture extensive et de diversification

La stratégie d'agriculture extensive et de diversification est suivie aussi bien par des acquéreurs moyens que par des grands. Parmi les nombreux NA dans la catégorie des acquéreurs moyens (jusqu'à 20 ha), où l'on retrouve essentiellement des cadres supérieurs et des commerçants de la ville, il en existe un certain nombre qui font de réels efforts pour exploiter leurs terres, ne pouvant pas se permettre de produire à perte. Ils sont souvent multi-actifs, produisent des fruits, notamment des mangues, font de l'élevage bovin, ovin ou porcin, cultivent des céréales, notamment du maïs, vendent des perches d'eucalyptus, etc. En général, ils ne disposent pas d'une chaîne d'équipement motorisé complète ; s'ils ont un tracteur, ils font des prestations de service ; s'ils n'en ont pas, ils louent des services pour le labour, le transport ou d'autres travaux, soit en motorisé, soit en traction animale. Comme ils dépendent de la main-d'œuvre salariée ou temporaire, leurs coûts de production sont plus élevés que ceux des GPF. Ces activités ne sont pas très rentables économiquement, mais les produits de la ferme contribuent à la subsistance de la famille en ville et procurent un revenu d'appoint. Outre cette catégorie de producteurs moyens, cette stratégie est suivie par des grands acquéreurs.

En ce qui concerne les résultats économiques, l'analyse faite par Ouédraogo (2008) est fort édifiante. Il s'agit d'une analyse qui compare les résultats d'exploitation de trois groupes de 20 exploitations chacune, situées dans le Houet et le Tuy, selon une typologie faite en fonction de trois types de main-d'œuvre employée. Les deux premiers correspondent à nos définitions respectives de NA et de GPF. Il évoque un NA, grand acquéreur, qui suit la stratégie correspondant au groupe 2 (début de diversification par la culture de riz sur 10% de sa superficie cultivée). Nous empruntons à cette étude l'extrait de résultats repris dans le Tableau 12.

Tableau 12 : Comparaison des résultats agro-économiques entre NA et GPF, campagne 2007/2008 (moyennes en FCFA)

Désignation	NA (=SGA) n=20	GPF (=SGB) n=20
Superficie totale cultivable (ha)	56 ha	31 ha
Superficie totale cultivée (ha)	33,3 ha (60%)	27 ha (87%)
Nombre d'actifs (équivalents adultes)	10 (0,17/ha)	15 (0,48/ha)
Production (kg)	26 860 (480 kg/ha)	32 310 (1042/ha)
Chiffre d'affaires T	3 408 540	4 426 310
Coût total des intrants T	1 883 700	1 315 910
Valeur ajoutée T	1 524 840	3 110 400
Main-d'œuvre salariée T	2 328 000	342 000
Main-d'œuvre familiale T	0	1 359 000
Revenu brut	- 803 160	1 409 400
Amortissement	1 225 000	105 000
Revenu net d'exploitation	- 2 028 160	1 304 400
Revenu net d'exploitation par ha	- 60 900	48 300
Revenu net d'exploitation par actif	- 202 816	86 960
Coton : sup ; rendement	16 ha 860 kg/ha	17 ha 1213 kg/ha
Mais : sup ; rendement	12 ha 1070 kg/ha	8 ha 1446 kg/ha
Total coton + maïs	28 ha 84%	25 ha 93%

Source : Ouédraogo, 2008

Cette analyse montre bien la difficulté pour les NA de rentabiliser leurs investissements en suivant une stratégie d'agriculture extensive. Leurs coûts de main-d'œuvre et d'amortissement sont prohibitifs. Les rendements qu'ils obtiennent sont beaucoup trop bas pour rentabiliser le coût des intrants. Avec des résultats d'exploitation aussi négatifs, ils ne pourront pas rester longtemps dans la course. Comparés aux NA, les GPF arrivent à des résultats assez positifs, mais bien en deçà de leur potentialité. En utilisant la traction animale et la main-d'œuvre familiale, ils maîtrisent beaucoup mieux leurs charges. Toutefois, en pratiquant l'extensif, les GPF n'obtiennent pas de très bons rendements à l'hectare, malgré des dépenses importantes en intrants. Cela réaffirme l'expérience de deux décennies de pratique du Conseil à l'exploitation familiale (CEF), à savoir qu'à charges égales, c'est l'augmentation du rendement qui permet d'augmenter considérablement le revenu, d'où l'intérêt manifesté en faveur de la méthode CEF par les Organisations paysannes.

5.2.3 Groupe 3 – une stratégie d’attente

Dans le Houet plus que dans le Ziro, les enjeux de spéculation sont attrayants. Il est fort probable que l’augmentation constante et rapide du prix de la terre depuis une dizaine d’années va se poursuivre. L’investissement en foncier rural dans la perspective d’une revente est donc déjà une opération rentable en soi. Cela sera d’autant plus intéressant pour des terres situées à proximité de la ville et en bordure des grands axes, pouvant pourtant faire l’objet d’expropriation, de l’installation d’usines, etc. De même, des terres situées à proximité de cours d’eau font l’objet d’achats spéculatifs. Depuis 2007, 36 NA ont acheté des terres dans le village de Soungalodaga, dont une partie du terroir sera inondée par le lac de retenue du barrage de Samandeni. Parmi ces personnes, deux avaient déjà déposé des demandes d’indemnisation pour des manguiers qui allaient se trouver sous l’eau, sauf que les manguiers en question n’avaient jamais été plantés... Le même phénomène est constaté dans la CR voisine de Dandé, non retenue pour l’étude.

5.2.4 Groupe 4 – une stratégie de mise en œuvre progressive d’un projet original

À la section 4.2, nous avons défini cette stratégie comme celle de la poursuite d’un objectif de réalisation progressive d’un projet original, en matière de foresterie, d’écologie, d’élevage spécialisé, de formation de jeunes, etc. Dans le Houet, nous avons rencontré plusieurs exemples d’exploitations qui mettent en œuvre une telle stratégie et qui sont engagés dans des filières de production spécialisées, demandant des investissements assez importants, des connaissances techniques spécifiques,



Métisses de la race « Brown Swiss » avec la race locale, NA Groupe 4, Province du Houet.

Autour de la ville de Bobo-Dioulasso, un certain nombre de nouveaux acteurs se sont lancés dans la production de lait par des systèmes de production moderne, avec des vaches laitières issues de l’amélioration de la race locale par croisement avec des races exotiques, notamment le Brun des Alpes et la Montbéliarde.



L’élevage de veaux de race mixte dans une ferme d’un NA de Groupe 4, Province du Houet.

L’amélioration des races locales par métissage se fait notamment à l’aide de l’insémination artificielle, une technique encore peu répandue et pas complètement maîtrisée. Les éleveurs laitiers modernes, peu nombreux, sont innovateurs, dynamiques, s’estimant des « vrais agrobusiness men, mais insuffisamment soutenus par l’État ».

un réel professionnalisme et la volonté de réussir. Il s'agit de NA qui sont de vrais agrobusinessmen, sous réserve toutefois de distinguer entre ceux qui vivent de ce métier et ceux qui l'exercent à temps partiel, disposant d'autres sources de revenus. C'est souvent grâce à ces dernières qu'ils ont pu faire les investissements nécessaires pour démarrer et soutenir leurs activités agricoles. À signaler également que, pour les productions animales spécialisées, on n'a pas forcément besoin de très grandes superficies, dans la mesure où il est souvent plus avantageux d'acheter la matière première pour l'alimentation des animaux, que de la produire soi-même. L'intérêt de ce type d'entreprise est dans l'activité de transformation, créant de la valeur ajoutée.

En conclusion, d'un point de vue agro-économique, le bilan de l'agrobusiness pratiqué par les nouveaux acteurs dans le Houet n'est pas très positif, à l'exception des exploitations du groupe 4, plus nombreux dans le Houet que dans le Ziro.



La reproduction de la volaille de race améliorée, une initiative d'éleveurs dans le Houet.

L'un des problèmes auxquels sont confrontés les éleveurs de poules pondeuses (des NA de Groupe 4), est la dépendance de l'importation de poussins d'un jour et son coût. Plusieurs entre eux, aidés par des vétérinaires, sont en train de s'acquérir des techniques de reproduction et d'amélioration génétique par croisement.



Un équipement biogaz en cours d'installation, NA de Groupe 4, Houet.

Les nouveaux acteurs du Groupe 4 sont des véritables entrepreneurs agricoles, très présents dans leurs exploitations, constamment à la recherche d'innovations permettant d'améliorer la rentabilité de leurs investissements, mais exposés à de nombreux facteurs de risque.

Encadré 6 : Le cas de JK, exemple d'un NA professionnel (stratégie 2 → 4 ?)

La ferme de JK est située loin de la ville, au bord d'une rivière frontalière avec la province voisine, qu'il faut traverser en pirogue pour atteindre le champ en hivernage. JK, lui, est agronome, né et redevenu paysan à temps partiel. En passant par le village, il s'arrête pour saluer les gens ; il participe aux cotisations.

Son objectif est de mettre en place un système de production agricole durable, avec une composante d'élevage et de sylviculture intégrée à un système de culture diversifiée, comprenant des filières porteuses, notamment la production de semences. Il a obtenu 150 ha ; il en exploite 80 ha selon un projet bien élaboré au préalable, avec un relevé précis du terrain, une répartition en zones de culture, de pâturages, de production sylvicole et de mise en défens. Le défrichement et le dessouchage ont été faits à la main, à l'aide d'une tronçonneuse. Des mesures ont été prises pour lutter contre l'érosion dès le début : des cordons pierreux dans les parties en pente abrupte, des arbres en bordure (eucalyptus et teaks), des bandes d'arrêt en bordure des parcelles, etc. Certaines parties ont été labourées avec la sous-soleuse.

L'exploitation dispose d'un gérant et d'un tractoriste expérimentés et permanents, de 10 saisonniers et elle fait appel à des temporaires, notamment des élèves de l'école coranique (reconnue pour son action sociale). L'équipement comprend un tracteur avec remorque, un pulvérisateur, une charrue réversible, un semoir (ex-Bouyer) et toute la gamme de la culture attelée.

Les principales cultures sont le maïs-semences, le sésame, le riz, le sorgho, et aussi le coton, 15 à 20 ha chaque année. Le coton est maintenu à cause de la grande variation de prix des autres cultures et du problème d'écoulement qui constituent des facteurs de risque importants. Le troupeau est encore en croissance : de 30 têtes actuellement, il devrait atteindre 50 têtes pour produire 10 mâles par an destinés à la vente, et surtout pour la production de fumure organique pour la fertilisation des cultures.

JK se plaint amèrement du mauvais fonctionnement de la filière semences, du manque de sérieux dans le travail des agents chargés du contrôle (pourtant assermentés !), des pratiques de vente comme semences de lots tout venants, etc. Parmi les contraintes, il met en premier lieu celle de la main-d'œuvre. Il a employé jusqu'à 7 de ses neveux, une expérience qu'il a regrettée. Il lui a fallu un certain temps pour trouver des gens assidus, compétents, honnêtes. Il faut les payer correctement et régulièrement, respecter le jour de repos hebdomadaire, etc. Cela pose le problème de la trésorerie de campagne, qui constitue une autre contrainte très importante. Il a obtenu le permis d'exploiter, mais pas encore un titre foncier : son dossier est bloqué.

Encadré 7 : Le cas de LM, exemple d'une exploitation moderne d'élevage laitier (stratégie 4)

Installé depuis 1995 sur un terrain de 40 ha, pas loin d'un axe bitumé, à 35 km de Bobo, LM a bénéficié de l'appui de ses parents pour créer sa propre exploitation, spécialisée dans la production de lait. Il a un chef d'équipe (depuis 10 ans, marié) et trois autres manœuvres permanents, parfois des journaliers ; lui-même travaille tous les jours dans son exploitation.

Il a commencé avec un troupeau de zébus de race locale que, depuis 2005, il est en train d'améliorer avec des races exogènes, d'abord avec la Holstein, puis la Brune des Alpes (Brown Swiss). Grâce à un stage au Canada, il est la seule personne dans la région à maîtriser la technique d'insémination artificielle, qu'il met au service du « club des inséminateurs », regroupant les producteurs modernes de lait autour de Bobo. Après cinq années sans déstockage, il dispose actuellement d'un troupeau de 50 têtes, mais le programme d'amélioration génétique est loin d'être terminé. Son objectif est d'avoir 20 vaches laitières, des F1 pour la plupart, et de produire 150 litres/jour en moyenne en saison sèche. Il souhaite également pouvoir vendre 25 animaux F1 par an. Les chaleurs sont programmées de telle façon qu'on puisse tarir les mères en hivernage, quand le prix du lait sur le marché de Bobo descend à environ 250 F/litre, à cause de l'offre abondante de lait produit par les éleveurs peuls. En saison sèche, cette offre diminue très rapidement et les prix remontent à 500 F/litre environ.

Il dispose d'une étable en dur, bien organisée, qu'il veut agrandir. Il est également équipé d'un forage, d'un château d'eau, de bâtiments annexes, d'un groupe électrogène 7 KVa et d'un vieux tracteur, d'une remorque, d'un pulvérisateur, ainsi que d'un équipement complet pour la traction animale. C'est du matériel d'occasion, qu'il arrive à maintenir en état de fonctionnement grâce à ses propres compétences techniques et sa persévérance.

En 2009, il a cultivé 11 ha, 6 ha de légumineuses (niébé, soja) et 5 ha de maïs, dont 2 ha pour l'ensilage, une technique qu'il maîtrise bien. Il est à la recherche de semences de cultures fourragères, mais la collection de la station de Farakoba semble être perdue. LM est quelqu'un qui impressionne par son courage et sa volonté de réussir, malgré de multiples revers. La ferme est sa vie, mais aussi sa principale source de revenus, en dehors de ses activités d'inséminateur qui lui procurent un petit complément. Pas facile, mais passionnant.

Encadré 8 : Le cas de NO, jeune nouvel acteur, producteur d'œufs, ferme avicole de 3 ha (stratégie 4)

Nous rencontrons NO en présence de QR, dans la Maison de l'Aviculture dont ils sont responsables. À l'ordre du jour, la filière œufs, son organisation, ses problèmes, mais aussi leurs propres productions. NO a pu acquérir un terrain de 3 ha à 15 km de la ville où il a progressivement créé son exploitation et où il habite avec sa famille. Les bâtiments occupent 1 ha, les 2 autres hectares sont destinés à la production de maïs. Il dispose actuellement de 6 000 poules pondeuses de race, produisant entre 120 et 150 plateaux d'œufs par jour. Il emploie 15 manœuvres permanents dans la ferme et 10 vendeurs en ville. Avec la fiente en abondance, il obtient de bons rendements sur ses 2 ha de maïs, dont la production est d'abord destinée à l'alimentation de la famille et du personnel. Pour le reste, il achète tous les intrants nécessaires pour ses poules. Il s'est battu pendant des années pour faire tous les investissements, mais aujourd'hui sa ferme est rentable.

Son collègue QR en est encore à ses débuts. Technicien d'élevage au chômage depuis 6 mois, il dispose d'un hectare, dont 0,5 ha en maïs (3 T/ha). Il dispose de 1 000 poules pondeuses de race qui produisent autour de 25 plateaux d'œufs par jour. Il fait également l'élevage de porcs et emploie 3 manœuvres permanents. Parmi les 200 membres de la Maison de l'Aviculture au niveau national, il y en a peut-être 15% qui vivent exclusivement de cette activité, laquelle ne demande pas de grandes superficies pour être rentable. Toutefois, le foncier est considéré comme une contrainte ; les procédures sont longues, les droits et taxes à payer sont élevés ; peu de producteurs sont allés jusqu'au bout. Une autre contrainte est l'approvisionnement en poussins d'un jour et leur prix (900 F/poussin à Ouaga, 1 100 F/poussin à Bobo). La filière œufs approvisionne le marché en volaille métissée F1 et F2, très appréciée par les producteurs de volaille de chair, une filière encore peu modernisée. La Maison emploie des vétérinaires, approvisionne ses membres en intrants, intervient en matière d'information et de formation des membres. Cette organisation doit encore se renforcer. Les membres déplorent d'être peu écoutés par les politiques.

Encadré 9 : Le cas de RS, pharmacien-producteur agricole de produits ligneux médicinaux (stratégie 4)

RS est un pharmacien diplômé, spécialiste en pharmacopée et propriétaire-gérant d'une officine. Son initiation, il la doit à son feu-père, tradi-praticien dans son village et du feu Père Terrible, écologiste régional avant la lettre. RS s'est rendu compte que la ressource de la pharmacopée était en grave danger de disparition. Avec l'avance des défrichements, les feux de brousse et l'utilisation des pesticides, la biodiversité est en train de s'appauvrir rapidement. On ne peut pas continuer à prélever sans planter. Il a créé sa ferme à 40 km de Bobo, sur un terrain de 11 ha, dont 5 ha le long d'un cours d'eau permanent et 6 ha plus en amont, sur sol latéritique.

L'accent est mis sur la plantation d'espèces ligneuses médicinales adaptées aux deux types de sols dont il dispose. Parmi ces espèces, il y a aussi des anacardiens qu'il a plantés en verger autour des plantations forestières, pour se protéger contre les feux de brousse. L'apiculture est un élément essentiel dans son système d'éco-production. Il emploie 4 manœuvres permanents dans son champ plus deux vendeuses dans l'officine. Il compte développer l'écotourisme et créer, avec des partenaires, d'autres exploitations de ce type à travers le pays. Il est plus orienté vers la qualité que la quantité en se limitant à 15 produits pour lesquels il maîtrise toute la chaîne : de la collecte jusqu'à la prescription et la vente, en passant par le conditionnement, le stockage, la transformation et l'emballage. RS occupe un créneau très spécifique certes, mais pour lequel il y a un intérêt croissant au niveau national et surtout international.

6 LES GRANDS PRODUCTEURS FAMILIAUX DANS LE ZIRO ET LE HOUET

6.1 Les grands producteurs familiaux

Le deuxième type d'acteurs de l'agrobusiness est constitué par ce que nous avons appelé les GPF, les grands producteurs familiaux. En zone cotonnière du Burkina, la principale variable qui permet de faire une distinction entre les exploitations familiales selon leur performance économique est le niveau d'équipement (et pas la superficie, bien qu'il existe une corrélation). À son tour, l'indicateur clé qui détermine le niveau d'équipement est le nombre de bœufs d'attelage qui est fortement corrélé à la présence, indispensable, de matériel de culture (charrue, semoir, sarcler, butteur, charrette). Cela s'explique par le fait que la principale contrainte pour le passage à la culture attelée bovine est l'achat de bœufs, dont le prix est beaucoup plus élevé que celui du matériel et pour lequel il y a eu des facilités de crédit par le passé. Les paysans équipés en bœufs disposent, en général, déjà d'un âne et d'une charrette.

Pour se situer, référence est faite à la typologie des exploitations agricoles couvrant toutes les zones cotonnières du Burkina faite lors de la campagne 2008⁹ (Encadré 10).

Encadré 10 : Typologie des exploitations agricoles de la zone cotonnière

Type SP1 Les petites familles

- pratiquent la céréaliculture en rotation avec des friches courtes (SP1a)
- cultivent le riz sur les plaines alluviales (SP1b)
- ou implantent peu à peu des vergers (SP1c)

Type SP2 Les familles moyennes

- cultivent le cotonnier et les céréales en rotation avec des friches de courte durée à l'aide de la traction asine (SP2a et b)
- ou pratiquent l'élevage pastoral (SP2c)

Type SP3 Les grandes familles

- pratiquent la culture continue du cotonnier en rotation avec des céréales et élèvent des bovins de parcours (SP3a)
- ou élèvent de nombreux bovins de parcours et ne cultivent plus le cotonnier (SP3b)
- ou pratiquent les cultures cotonnières moto-mécanisées (SP3c)

Source : Bainville S. et Dufumier M. (2009)

⁹ Dans le cadre d'une étude « multi-stagiaires » avec au total, 24 étudiants de fin de cycle ingénieur ; l'étude s'est faite dans le cadre d'un partenariat entre l'Institut de Développement Rural/l'Université du Burkina (IDR/UDB) Bobo-Dioulasso, Montpellier-SupAgro et AgroParisTech, à la demande de l'UNPCB.

6.2 Le Ziro

Dans le Ziro, l'introduction de la culture attelée bovine date des années 80, beaucoup plus tardive et menée de façon moins intensive que dans d'autres provinces du pays, notamment dans la zone cotonnière de l'Ouest. Une particularité a été l'introduction du mono-bœuf, ce qui facilite le passage progressif à la culture attelée bovine et qui est une excellente pratique en sarclo-binage et buttage entre les lignes. La maîtrise de cette technique, la possibilité de pouvoir atteler deux bœufs en paire et de disposer d'un troisième bœuf pouvant les suppléer, avec en plus un ou plusieurs ânes, permet à une exploitation qui dispose de trois bœufs d'augmenter sa superficie cultivée tout en améliorant ses rendements à l'hectare. En fonction de la disponibilité en main-d'œuvre familiale et parfois saisonnière, de la disponibilité en terres et d'autres facteurs, une exploitation qui dispose de trois bœufs ou plus, cultive chaque année au moins 8 à 10 ha, sinon plus. C'est pourquoi, pour le recensement des GPF dans le Ziro, nous avons retenu le critère « disposer d'au moins 3 bœufs ». Ces exploitations se situent dans le Type SP3 (voir encadré 10). Dans le cadre de notre étude, nous n'avons pas pu faire une distinction plus fine mais il est probable que la plupart des GPF recensés fassent partie du type SP3a, qui « *pratiquent la culture continue du cotonnier en rotation avec des céréales et élèvent des bovins de parcours* ».

Les GPF dans le Ziro correspondent en grande partie à la description donnée par Bainville et Dufumier (2009) : « Avec un équipement important (plusieurs paires de bœufs, charrues, butteurs, sarclo-bineurs et charrettes), ces grandes familles d'une dizaine d'actifs, parfois secondés d'un vacher et de salariés temporaires pour la récolte du coton, parviennent à mettre en culture 10 à 20 hectares annuellement. Le cheptel bovin dépasse les 15 vaches reproductrices et, avec une bonne fertilisation minérale, les systèmes de culture en continu, sans retour à la friche, sont la règle. L'usage d'herbicides et d'insecticides est systématique. Si la monoculture de maïs est encore pratiquée à proximité des maisons, les rotations à base de cotonnier et de maïs occupent les surfaces les plus importantes, en général sur les bas glacis. Si l'exploitation couvre au moins partiellement un bas-fond, la riziculture est aussi pratiquée avec engrais et herbicides. Les surfaces cultivées annuellement par actif de même que les rendements sont élevés (1 800 kg/ha de coton ; 2 800 de maïs et 1 400 de sorgho). En ajoutant les revenus tirés de l'élevage bovin, le revenu agricole par actif est trois fois plus élevé que le seuil de survie : ce qui assure non seulement un certain niveau de vie mais permet aussi d'envisager de nouveaux investissements à l'avenir. »

La répartition des GPF dans la province est très inégale et est à mettre en relation avec l'isolement différencié des villages en fonction de « l'arrivée de la route », l'année d'implantation d'infrastructures modernes comme les écoles et les centres de santé, l'adhésion inégale à des actions de développement agricole, etc. Le recensement des GPF a été plus difficile que celui des NA car la majorité des GPF sont des migrants « classiques », en général des Mossi (voir encadré 11). Leur arrivée intervient à partir de 1985. Ils sont moins bien connus par nos interlocuteurs qui sont en majorité autochtones et occupent des fonctions comme conseiller municipal, chef coutumier ou, de façon informelle, « démarcheur » foncier. Le temps a manqué pour rencontrer plus de « responsables de migrants ». Le recensement n'est donc pas exhaustif ; les données présentées au Tableau 13 doivent donc être interprétées avec prudence et nécessitent d'être approfondies.

Tableau 13 Les grands producteurs familiaux de la province du Ziro : principales caractéristiques

Commune rurale	Grands producteurs familiaux				Nouveaux acteurs**	
	Nombre GPF*	Bœufs/expl. nombre	Sup. cult. moy. (ha)	Pop. moy par expl.	Nombre NA	Sup. cult. moy. (ha)
Bakata	21	7,8	15	15,2	25	14,32
Cassou	41	3,1	10,6	14,7	88	9,6
Sapouy	45	3,0	9,2	13,3	74	17,7
Total	107	4,0	10,9	14,2	187	13,4

* Nombre recensé avec données exploitables ** idem

Encadré 11 : Kinkirsgogo : le village de GPF par excellence ?

Ce village de la commune rurale de Bakata se distingue par l'importance numérique des GPF et surtout par l'étendue des superficies que ceux-ci exploitent et le nombre de bœufs de trait utilisés par les exploitations.

La majorité des GPF sont des rapatriés de la Côte d'Ivoire. Selon les cédants, ils ont des moyens de production plus importants que certains NA. Ils exploitent en moyenne 20 ha et utilisent, dans certains cas, jusqu'à 4 paires de bœufs tandis que, dans les autres, les plus grandes exploitations atteignent rarement 15 ha. Le nombre de bœufs de trait utilisés atteint aussi rarement les deux paires. À Tiagao, une autre spécificité se dégage.

Dans ce village, aucun NA, tel que le définissait le ministre de l'Agriculture en 1999, n'a été recensé. La raison principale de l'absence de NA dans le village serait l'absence de terre. Le seul citadin qui a tenté de s'y installer, n'a pas obtenu la centaine d'hectares qu'il voulait et pire, la quarantaine d'hectares qu'il avait obtenue englobait des champs de migrants classiques (essentiellement des Mossi). Les conflits qui en sont nés et la détermination des migrants ont poussé ce NA à quitter le village.

6.3 Le Houet

Bien que se situant géographiquement au centre de la principale zone cotonnière du pays, les villages autour de Bobo et ceux des CR de Bama, Toussiana, Karangasso-Sambla et Karangasso-Vigué n'ont jamais été des zones importantes pour la production du coton. Historiquement et pour des raisons objectives (nature des sols, disponibilités en eau), ils étaient davantage tournés vers d'autres spéculations, notamment le riz, le maraîchage et l'arboriculture. Étant donné que l'émergence des GPF est étroitement liée à l'essor qu'a connu la « filière coton », la prévalence de GPF est beaucoup plus forte dans les autres CR de la province que dans celles retenues pour l'étude. Ils sont encore plus nombreux dans les provinces limitrophes, le KénéDougou, le Banwa, le

Mouhoun et, dans une moindre mesure, le Tuy et les Balés. Ils appartiennent aux différents sous-types du « Type SP3, les grandes familles » (Encadré 10).

Conformément à la méthodologie de l'étude, nous ne nous intéresserons ici qu'aux GPF recensés dans les villages où sont concentrés les NA. Comme dans le Ziro, nous avons retenu le critère « 3 bœufs ou plus » pour leur recensement. On note que les GPF du Houet cultivent en moyenne une superficie bien plus grande que les NA (Tableau 14).

Tableau 14 : Les grands producteurs familiaux du Houet : principales caractéristiques

Commune rurale/CU	Grands producteurs familiaux				Nouveaux acteurs**	
	Nombre GPF*	Bœufs/expl. nombre	Sup. cult. moy. (ha)	Pop. moy par expl	Nombre NA	Sup. cult. moy. (ha)
Bobo-Dioulasso	19	4,4	8,2	16,7	104	5,6
Bama	57	4,5	20,8	23	188	5,6
Karangasso-Vigué	24	3,8	11,3	16,2	25	8,4
Total	100	4,3	16,0	20,2	317	5,9

* Nombre recensé avec données exploitables ** idem

Les villages où sont concentrés les NA sont souvent aussi à forte concentration de GPF. Soungalodaga, dans la commune de Bama, se distingue par l'importance numérique des GPF (34), qui sont toutefois surpassés par le nombre de NA (50). Au village de Bama-centre, la situation est encore plus déséquilibrée : 23 GPF pour 89 NA. D'une façon générale, les GPF se caractérisent par l'importance des superficies exploitées (> ou = 10ha), le développement de la culture attelée (au moins 2 paires de bœufs) complété par l'utilisation de la motorisation (en location ou tracteur personnel). Les GPF obtiennent de bons rendements, en moyenne 1,2 T/ha pour le coton, 3 T/ha pour le maïs et 2,5 T/ha pour le riz en zone non aménagée. En ce qui concerne le statut migratoire, on y trouve aussi bien des autochtones que des migrants, sauf à Padéma et à Darsalami où, par manque de terre, tous les GPF recensés sont des autochtones.

6.4 Principales caractéristiques des GPF dans le Ziro et résultats d'exploitation

L'Union nationale des producteurs de coton du Burkina (UNPCB), dans le cadre de son action « Conseil à l'exploitation familiale (CEF)¹⁰ », fournit un service formation/conseil à 140 exploitations familiales de la province du Ziro, réparties en cinq groupes. D'après les critères de l'UNPCB, sur les 140 participants aux CEF pendant la campagne 2009/2010, 90% sont « en culture attelée, dont la moitié disposant d'un équipement complet », tandis que 10% sont en culture manuelle ; aucune exploitation

¹⁰ Le CEF est une méthode élaborée et testée au Burkina Faso dans les années 90 en partenariat entre la recherche agricole, l'alphabétisation fonctionnelle et la gestion des terroirs (Faure et Kleene, 2004). Elle est mise en œuvre par plusieurs Organisations paysannes dans différentes régions du pays (Badiel et Diallo, 2010).

n'est motorisée. Cet échantillon d'exploitations correspond donc assez bien aux critères retenus par nous-mêmes pour les GPF. Les principaux indicateurs et résultats de ce groupe de GPF sont résumés au Tableau 15.

Tableau 15 : Les exploitations en CEF du Ziro et du Houet : indicateurs/résultats en 2009/2010

Province	Communes	Exploitations (nbres)	Sup. tot. cultivée (ha)	Manuels	Attelés	Equipement complet
Ziro	Cassou	140	12,9	9%	45%	46%
Houet	B ; P ; K-V*	398	7,9	9%	24%	66%**

* Bobo, Padéma et Karangasso-Vigué ** dont 1% motorisées (3 exploitations à Padéma). Source : UNPCB (2010)

Il s'avère que malgré le « retard » de la province en matière de développement agricole, ces exploitations consacrent moins d'un tiers (29%) de leur superficie cultivée aux céréales traditionnelles, le sorgho et le mil, destinées généralement à la consommation familiale (y compris la transformation en dolo, consommé localement). Le coton et le maïs, en grande partie destinés à la vente, occupent plus d'un tiers des superficies (36%), idem quant aux cultures de diversification (35%), en grande partie commercialisées également. Les vergers occupent au total 15 ha (1%) (voir Tableau 16).

Tableau 16 : Les exploitations en CEF du Ziro et du Houet : indicateurs sur les cultures en 2009/2010 (moyennes par exploitation)

		Maïs	Sorgho	Petit mil	Total céréales	Coton	Arach.	Niébé	Sésame	Riz	Verger
Ziro	Cassou	19%	21%	8%	49%	17%	4%	15%	9%	6%	1%
Houet	B; P; K-V*	26%	16%	4%	46%	40%	3%	4%	4%	1,5	1,5%

* Bobo, Padéma et Karangasso-Vigué. Source : UNPCB (2010)

Malheureusement, nous ne disposons de données ni sur les rendements ni sur les marges brutes, ni sur l'élevage. Si nous estimons que 20% de la production des surfaces consacrées au maïs et aux cultures de diversification n'est pas vendue mais autoconsommée, il s'avère que la production de 60% de la superficie totale cultivée est commercialisée. De même, les GPF participent pleinement à l'objectif national de la diversification de l'agriculture, notamment par le biais de la culture du niébé, du sésame et du riz. Le dynamisme de ce type de producteurs est bien illustré par le cas présenté dans l'Encadré 12.

Encadré 12 : Le cas de GH, un jeune autochtone devenu GPF

Le champ de GH se trouve à 5 km de Cassou, sur les terres lignagères. Il y a construit sa cour, y habite avec sa femme, ses enfants et quelques jeunes frères qui travaillent avec lui, 10 personnes au total. Il dispose de 2 bœufs et une vache de trait, un âne, un équipement complet mais pas encore de troupeau. Il garde les animaux de trait dans un parc de nuit à la ferme, avec une grande fosse fumière qu'il arrose régulièrement.

En 2009/10, il a cultivé 10,75 ha, dont 5 ha de maïs (rendement 2 T/ha), 3 ha de sorgho blanc (1 T/ha), 1 ha de coton (1,1 T/ha), 1,0 ha de niébé (échoué) et 0,75 ha de riz pluvial (1,5 T/ha). C'était sa première année de riz pluvial, qu'il avait semé trop espacé. Cette année, il prévoit d'augmenter sa superficie à 12,5 ha et de réajuster la répartition des cultures, en fonction des résultats 2009/10 et de l'augmentation du prix du coton. Ainsi, il prévoit 0,5 ha en maïs précoce, 3,5 ha en maïs cycle moyen, 4 ha de sorgho, 2 ha de petit mil, 2 ha de coton et 0,5 ha de riz pluvial.

Sur le coton et le maïs, il applique les doses d'engrais prescrites. À la mi-mai, le maïs précoce, le sorgho et le petit-mil étaient déjà semés, grâce au travail du sol fait aux dents (reprise des billons) ou à la charrue, réalisé en fonction de l'humidité du sol. L'un des grands problèmes est l'eau : le puits qu'il est en train de creuser a atteint 15 m de profondeur ; il espère trouver l'eau à 19 m. Jusqu'ici, ils vont tous les jours chercher de l'eau au village, avec la charrette. Un autre problème est celui de l'érosion. Ayant défriché à la main, il n'a pas conservé suffisamment d'arbres (mal inspiré par les pratiques des NA ?) et devrait entreprendre des travaux de protection (par des haies vives de jatropha ?). Son champ est coupé en deux par un grand chemin devenu exutoire, débordant dangereusement dans les champs. Le chemin mène vers des exploitations de NA situées plus en retrait.

Ses voisins sont des responsables politiques qui ont entrepris, cette année, de grands travaux de défrichement au bulldozer. GH est l'homme de confiance de l'un d'eux, pour lequel il organise des travaux, recrute, surveille et paie des manœuvres, etc. Le tracteur du grand frère de GH est loué par le voisin NA pour les labours, etc. En contrepartie, ce dernier lui rend des services, comme l'approvisionnement en semences de riz, ou autres.

6.5 Principales caractéristiques des GPF dans le Houet et résultats d'exploitation

Comme dans le Ziro, la plupart des GPF recensés font partie du sous-type SP3a « pratiquent la culture continue du cotonnier en rotation avec des céréales et élèvent des bovins de parcours » (Encadré 10). En nous référant à la base de données CEF de l'UNPCB (Tableau 15), portant sur les données moyennes de 398 exploitations familiales dans les mêmes communes, on observe que, pour un niveau plus élevé d'équipement, la superficie totale cultivée est sensiblement plus basse que dans le Ziro. Cela peut s'expliquer par le fait que les familles sont plus petites et disposent de moins d'actifs, mais aussi par une pression foncière plus forte et donc un manque de disponibilité en terres, signalé dans la plupart des villages que nous avons visités. En appliquant les mêmes estimations que pour le Ziro, la production de 70% des superficies cultivées sera destinée à la commercialisation, les autres 30% à l'autoconsom-

mation (Tableau 16). Nous sommes donc loin du spectre d'une agriculture archaïque, prisonnière du cercle vicieux de l'autosubsistance. La part de la production cotonnière est importante (40%), malgré la crise. Par contre, les GPF du Houet seraient moins engagés dans les cultures de diversification que ceux du Ziro.

6.6 Émergence de nouveaux types de GPF dans le Houet

Les GPF des villages de Padéma-centre et Diosso (CR de Karangasso-Vigué) se distinguent par l'importance du nombre de paires de bœufs qu'ils possèdent : de 5 à 12 paires, auxquelles vient s'ajouter, dans certains cas, l'utilisation de tracteurs. Par conséquent, les superficies emblavées peuvent atteindre de 50 à 90 ha. La prédominance du coton dans la province et le développement de la culture du maïs entraînent l'émergence de ce nouveau type de GPF, caractérisés par :

- l'emploi d'une main-d'œuvre salariée, parfois des Talibés ou des jeunes filles dagara ;
- l'importance des superficies emblavées en coton et en maïs ;
- l'emploi de tracteurs, en propriété ou en location ;
- le recours à l'appui conseil (y compris le calcul de marge brute, du compte d'exploitation).

Toutefois, comme déjà observé plus haut, la tendance vers l'extension de la superficie cultivée n'est souvent pas une stratégie très profitable, ou pas envisageable par manque de disponibilité en terres. Aussi, on observe l'émergence d'un autre type de GPF, orienté vers la diversification des cultures, par le biais de la production de semences, la riziculture pluviale et l'intensification de l'élevage. Nous avons rencontré ce type de GPF, notamment à Koko et à Koakoali, dans la commune de Bobo-Dioulasso (Encadré 13).

Encadré 13 : Les cas de TU et de VW, des GPF professionnels, engagés dans le développement

TU et VW, originaires de villages voisins, sont devenus progressivement des grands producteurs, tout en étant engagés dans le développement de leur village grâce à des postes à responsabilité.

TU a commencé comme animateur d'alphabétisation, puis de CEF, activité qu'il a menée dans son village jusqu'en 2009 quand il est devenu responsable provincial d'une OP-filière. Quant à VW, après son bac, il a suivi la formation « six engagements », mais ne voyant pas arriver les équipements promis, il est resté deux ans avec son père avant de s'installer seul à 20 km du village ; c'était en 2000. Il a été élu président du CDV d'un grand village qui a perdu en moins de dix ans toute sa réserve foncière, cédée à des nouveaux acteurs venus de la ville, avec la complicité d'un chef coutumier irresponsable. En regardant autour d'eux, ils se demandent quels sont les avantages comparatifs des nouveaux acteurs absents pour qu'ils doivent leur vendre leurs terres ?

TU et VW suivent la même stratégie de production : l'intensification et la diversification des cultures, soutenues par l'intégration agriculture-élevage. TU dispose de 3 paires de bœufs, d'un âne, de l'équipement complet (dont une herse et un rayonneur) et d'un troupeau gardé par un berger. En 2009/10, il a cultivé 22 ha, dont 10 ha sous maïs-semences (2 T5 kg/ha), 2 ha sous sorgho blanc, 1,5 ha sous sorgho rouge, 1,5 ha sous coton (0,8 T kg/ha), 3 ha sous niébé, 1 ha sous soja (1 T/ha), 1 ha sous arachide (vendu en frais) et 2 ha sous riz (échoué).

VW dispose de 5 paires de bœufs, 2 ânes, d'un équipement matériel complet et d'un petit troupeau gardé avec celui de son père, à 10 km à cause de l'humidité. Afin de pouvoir disposer de la fumure organique, il a commencé avec un troupeau de 40 moutons, qu'il garde à la ferme. Il emploie 4 saisonniers. Il a un verger d'anacardiers de 15 ha, dont 7 ha en pur et 8 ha en mixte, dont il doit améliorer l'entretien (production de 2 T au lieu de 15 T). Il a 60 ruches qui produisent 200 à 300 litres/an de miel. En 2009/10, il a cultivé 6 ha de coton (1,5 T/ha), 4 ha de maïs-semences et 4 ha de maïs ordinaire (2,5 T/ha), 3 ha de soja, 1,5 ha de niébé, 1,5 ha de sésame et 2 ha de semences de mucuna (500 kg/ha), soit 22 ha au total. TU et VW signalent la contrainte du crédit pour les intrants et le manque de débouchés pour certains produits, comme le soja.

7. CONCLUSIONS

L'essor de l'agrobusiness à partir de la fin des années 90 reste lié à l'émergence sur la scène politique nationale d'un discours qui impute à l'agriculture familiale un manque de professionnalisme, des difficultés à se moderniser et, par conséquent, une incapacité à répondre à la croissance exponentielle des besoins alimentaires. L'agrobusiness, supposé innovant et compétitif, est censé, dans ce contexte, répondre aux préoccupations de sécurité alimentaire du pays. L'analyse des procédures d'installation des agrobusinessmen et de leurs pratiques montre cependant qu'au-delà du discours, la promotion de l'agrobusiness n'a pas été accompagnée d'initiatives ou de mesures gouvernementales susceptibles de soutenir leurs activités, ce qui tend à faire de la politique de promotion de l'agrobusiness de simples effets d'annonce... aux conséquences pourtant importantes.

Sur le plan foncier, à un niveau plus général, l'installation non coordonnée des agrobusinessmen a entraîné, en l'espace d'une décennie, la quasi-disparition des réserves foncières lignagères, réduisant ainsi les possibilités d'action des nouvelles communes rurales dans le domaine de l'aménagement du terroir. À l'échelle des familles, le problème de l'avenir des jeunes générations se pose déjà, surtout dans un contexte où l'agriculture reste la seule perspective d'emploi pour les ruraux.

Les autorités locales n'ont pas été impliquées. Dans leur grande majorité, les nouveaux acteurs ne respectent aucune disposition légale ni en matière d'accès à la terre ni dans la mise en valeur. Cette installation non coordonnée ni réglementée a entraîné dans les provinces une évolution ultra rapide des modalités d'accès à la terre, notamment par la monétarisation et la marchandisation, dans le contexte d'un système foncier fondé sur l'inexistence de la propriété privée.

Certains chefs coutumiers et leur entourage se sont engagés activement dans les transactions foncières, parfois pour attirer le « développement » parfois pour des bénéfices, ou pour faire déplacer des migrants et des éleveurs. La gestion individuelle des opportunités financières dans l'accès à la terre des agrobusinessmen aura pour conséquence le déclenchement de compétitions intrafamiliales dans la quasi-totalité des villages pour le contrôle de la « rente ». Cela aura pour effet l'apparition de conflits intrafamiliaux de plus en plus récurrents, la remise en cause des transactions foncières traditionnelles (notamment par les retraits, les diminutions de superficie, etc.), la prolifération des conflits entre autochtones et migrants « classiques » qui refusent de déguerpir, et avec les éleveurs, à cause de l'occupation des pistes à bétail, des berges, de la disparition des pâturages, etc.

Au vu des activités et des pratiques des agrobusinessmen sur le terrain, il apparaît encore difficile de justifier leur soutien par leur capacité à moderniser et à professionnaliser l'agriculture au Burkina Faso, car peu d'entre eux pratiquent une agriculture différente de l'agriculture familiale. Il ressort d'ailleurs chez la quasi-totalité des acteurs du terrain et par un constat de visu que ce sont des portions très limitées des superficies acquises qui sont effectivement exploitées, avec des rendements largement

en deçà de ceux de l'agriculture qualifiée de « subsistance ». En plus, le défrichement par bulldozer et la quasi-absence des investissements pour prévenir l'érosion du sol provoquent des dégâts environnementaux. La fertilité initiale des sols risque de se perdre dans quelques années. Il n'existe pas de cahier des charges : c'est là l'un des plus grands problèmes. La plupart des entreprises créées jusqu'ici suivent une stratégie très extensive. Elles emploient une main-d'œuvre saisonnière et temporaire peu nombreuse, non qualifiée et mal payée. Les entreprises sont faiblement créatrices d'emploi indirect.

Ces constats suscitent quelques questions car la course à la terre a commencé alors que l'État burkinabé s'engageait dans des démarches qui ont abouti à la révision de la RAF, notamment la suppression du monopole foncier de l'État, la décentralisation et la simplification des démarches de formalisation, la reconnaissance des transactions foncières, et la validité de celles qui sont postérieures à la nouvelle loi¹¹. Au regard du statut professionnel des agrobusinessmen recensés, en majorité des fonctionnaires et cadres supérieures du privé, auxquels il faut ajouter des hommes politiques, compte tenu des conditions relativement peu contraignantes et peu onéreuses de l'accès à la terre, du faible pourcentage de mise en exploitation des superficies acquises, et enfin de la simplification des procédures d'obtention des titres fonciers, l'arrivée des agrobusinessmen en milieu rural, et particulièrement dans les zones non aménagées, tend à s'apparenter plutôt à une stratégie d'accumulation foncière que la nouvelle législation viendrait légaliser.

D'une manière générale, il ressort que la majorité des nouveaux acteurs, même ceux qui investissent, réalisent de piètres performances en termes de production agricole. Ce constat montre que l'activité agricole est très complexe et nécessite, au-delà des moyens financiers et matériels, l'utilisation d'un savoir-faire rigoureux qui rappelle que n'est pas agriculteur ou producteur agricole qui veut.

En matière de cadre politique, il faut inscrire l'agrobusiness dans une vision cohérente de l'agriculture qui, au-delà de la production, intègre à la fois les problèmes en amont, comme l'accès aux intrants, et en aval, notamment la transformation et la commercialisation. En d'autres termes, il est impératif d'élaborer une politique nationale agricole qui définira la place et le rôle de chaque acteur. Les perspectives seront mauvaises ou médiocres, si des politiques comme celles favorisant l'acquisition de la terre par des acteurs non professionnels restent inchangées. Ainsi, il faut créer des conditions favorables à l'émergence d'une agriculture moderne d'abord par les Grands producteurs familiaux (GPF) dynamiques et ceux qui peuvent le devenir. Cette réforme est aussi nécessaire pour les nouveaux acteurs, à condition qu'ils aient la capacité professionnelle et financière requise pour créer et gérer à temps plein de véritables entreprises agricoles pouvant générer de la valeur ajoutée.

¹¹ L'article 108 de la nouvelle Loi foncière (Loi n° 034-2009/AN) prévoit qu'« à compter de l'entrée en vigueur de la présente Loi, le procès-verbal de palabre est remplacé par l'acte de cession de possession foncière rurale prévu à l'article 48. Les procès-verbaux de palabre établis antérieurement à l'entrée en vigueur de la présente Loi restent valables » (souligné par nous).

Bibliographie

Ouvrages cités :

- Badiel M. et Diallo L., 2010. Le conseil à l'exploitation familiale (CEF), Rapport général de l'atelier de partage de connaissances sur le CEF, du 10 au 12 mai 2010, Quels facteurs de durabilité pour le CEF ? Organisation néerlandaise de développement SNV, Ouagadougou.
- Bainville S. et Dufumier M., 2009. Diversité des exploitations agricoles en zone cotonnière du Burkina Faso. AFD, SupAgroMontpellier, AgroParisTech.
- Faure G. et Kleene P., 2004. Lessons from New Experiences in Extension in West Africa : Management Advice for Family Farms and Farmers' Governance. *The Journal of Agricultural Education and Extension*, Vol. 10, N° 1.
- Ministère de l'Agriculture, 1999. Rapports de synthèse préparatoire du « forum des nouveaux acteurs »
- Thème du forum des nouveaux acteurs, rapport de synthèse. Ouagadougou, 6p.
 - Analyse des résultats du recensement des nouveaux acteurs. Annexe 1, Ouagadougou, 4 pp. + annexes.
 - Critères de choix et détermination des effectifs pour la participation au forum. Annexe 2, Ouagadougou.
- Ouédraogo M., 2008. Analyse de la performance économique des exploitations agricoles de type familial et de type agrobusiness, cas de l'Ouest du Burkina, UPB, Burkina Faso.
- UNPCB, 2010. Base de données des exploitations en « Conseil à l'exploitation familiale ». UNPCB, Bobo-Dioulasso.
- Zongo M., 2002. Les nouveaux acteurs : essai d'analyse des acteurs de l'agrobusiness au Burkina Faso à partir de la province du Ziro. Rapport d'enquête.

Ouvrages consultés :

- ADP, 1998. Loi n° 14/96/ADP portant réorganisation agraire et foncière au Burkina Faso et Décret n°97 – 054 portant conditions et modalités d'application de la loi sur la RAF. Ouagadougou.
- AGTER, 2009. Pressions commerciales sur les terres dans le monde. International land Coalition (ILC).
- Bélières J.F. et al., 2002. Quel avenir pour les agricultures familiales d'Afrique de l'Ouest dans un contexte libéralisé ? IIED, n°113.
- Burkina Faso, 2009. Loi n° 034-2009 / AN
- Faure A., 1995. L'appropriation privée en milieu rural. Politiques foncières et pratiques locales au Burkina Faso. Londres, IIED, dossier 59.
- GRAF 2008. Etude sur la vitalité de l'exploitation paysanne dans l'agriculture irriguée et évaluation du bilan de l'action de l'agrobusiness au Burkina Faso. Ouagadougou, 50p + annexe.
- Mortimore M., 2003. L'avenir des exploitations familiales en Afrique de l'Ouest. Que peut-on apprendre des données à long terme ? IIED, n°119.
- Ouédraogo M., 2006. Contribution de l'agrobusiness au développement local : cas de la commune de Sapouy dans la province du Ziro. Mémoire de DESS, UFR-SEG, Université de Ouagadougou.

- Ouédraogo S., 2006. Accès à la terre et sécurisation des nouveaux acteurs autour du lac Bazèga (Burkina Faso). IIED, dossier n° 138.
- Paré L., 1999. Les pratiques de formalisation des transactions foncières dans le Sud-ouest du Burkina Faso. Dans P. Lavigne Delvigne et P Mathieu : Formalisation des contrats et des transactions foncières. Repérage des pratiques populaires en Afrique rurale. GRET, UCL. 89–94.
- Sanou S., 2009. Quelle synergie d'action pour l'exploitation agricole familiale et l'agrobusiness dans le cadre de la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté ? Cas de l'Ouest du Burkina. Mémoire de fin de cycle, IPR/IFRA Katibougou, Mali.
- Tan S.F., Guèye B., 2005. Portrait de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest. IIED, n° 134.
- Toulmin C., Guèye B., 2003. Transformations de l'agriculture ouest-africaine et rôles des exploitations familiales. Dossier IIED, n°123.
- Zongo M., 2010. La dimension foncière de l'agrobusiness au Burkina Faso: étude de cas dans la province du Ziro. Dans Les Cahiers du CERLESH, Tome XXV, n° 35, 127 – 159.

Annexe 1 : Recommandations formulées par les participants à l'atelier national de validation

L'atelier s'est tenu le 9 juillet 2010

Groupe 1 – Les grands producteurs familiaux (GPF)

1° Quelles sont les recommandations que les participants peuvent proposer en vue de clarifier, sécuriser et consolider les droits fonciers des GPF ?

- Favoriser l'émergence de débats au sein des villages et des familles sur la gestion de leur patrimoine foncier et sur les règles locales ;
- Consolider les droits sur les terres familiales par la formalisation.

2° Quelles sont les recommandations que les participants peuvent proposer pour permettre d'identifier et de mettre en œuvre les besoins d'accompagnement des GPF ?

- Capitaliser et diffuser les expériences réussies au niveau des GPF par la reconnaissance du statut des grands producteurs familiaux comme forme d'entreprenariat agricole (agrobusiness) et de voie pour la modernisation de l'agriculture ; mettre en place un accompagnement technique et financier approprié ;
- Créer des cadres de négociation et de concertation entre les partenaires de même filière (organisations paysannes, secteur privé et État), notamment pour définir des mécanismes de régulation des marchés incluant la fixation de prix planchers ;
- Mettre en place, dans le cadre de partenariats organisations paysannes, secteur privé, État, des systèmes d'appui – conseil, de formation et d'information adaptés aux besoins des GPF.

Groupe 2 – Les agrobusinessmen

Quels modes d'accès à la terre pour les nouveaux acteurs et pour une exploitation durable de la terre ?

1° Modalités d'accès à la terre des agrobusinessmen :

- Créer un conseil de témoignage (constitué de CVD, conseiller communal du village, chef de village, chef de terre et notables) qui valident les transactions ;
- Demander la vérification des anciens PVP pour régularisation ;
- Respecter rigoureusement les textes sur le foncier en vigueur.

2° Exploitation durable de la terre :

- Institution de cahiers des charges selon le type d'exploitation ;
- Mise en place de commissions communales de suivi des cahiers des charges avec l'implication des services techniques.

Groupe 3 – Les agrobusinessmen du groupe 4 (ceux qui sont porteurs de projets originaux)

1° Quelles recommandations pour de meilleures pratiques et leur diffusion ?

- Identification et organisation des agrobusinessmen par filière ;
- Disposer d'un cahier des charges ;
- Créer un réseau d'agrobusinessmen par filière ;
- Renforcement des capacités :
 - des agrobusinessmen et de leur personnel ;
 - des agents des services techniques ;
- Faciliter l'accès au crédit, au matériel et aux intrants agricoles et zootechniques ;
- Créer un cadre de concertation locale entre agrobusinessmen, administration et population.

2° Quelles recommandations pour une identification des besoins d'appui par les pouvoirs publics ?

- Faciliter l'accès au crédit orienté vers les besoins spécifiques (et développement des axes routiers, forages, etc.) ;
- Encourager la recherche et le développement dans le secteur agricole ;
- Veiller à l'application stricte des textes en vigueur ;
- Faciliter les contacts entre les partenaires au développement et les agrobusinessmen ;
- Mettre en place des observatoires par filière ;
- Alléger les charges sur les importations d'intrants et de matériel agricole.

COLOPHON

Le Groupe de Recherche et d'Action sur le Foncier (GRAF) est un réseau de personnes qui s'intéressent à la problématique foncière en Burkina Faso. Le réseau a été créé en 1999 avec pour objectif d'atteindre l'excellence en matière de recherche foncière au niveau local, d'impliquer l'ensemble des auteurs concernés dans un véritable débat national sur les options des politiques et des législations foncières ; et de valoriser l'expertise locale en matière foncière. Dans un souci de diversifier les angles de perception, d'analyse et de proposition, le GRAF réunit à la fois des chercheurs, des praticiens et des décideurs.

Email : graf@fasonet.bf

Site web : <http://www.graf-bf.org>

L'institut Royale des Tropiques (KIT) est un institut international spécialisé dans la production et le partage des connaissances et d'expertise dans le cadre de la coopération internationale. Le KIT travaille, entre autres, dans le domaine du foncier rural, de la décentralisation et la gouvernance locale le développement économique durable, chaînes à valeur et le genre.

Email : t.hilhorst@kit.nl

Site web KIT : www.kit.nl

Edition : Maryck Nicholas

Photographie : Paul Kleene et Saydou Koudougou

Mise en page : Dick Noordhuizen, Luna 3

Impression : Ridderprint BV

ISBN: 978-90-813714-8-3

Au Burkina Faso, le concept d'« agrobusiness » a été introduit en 1999 dans un contexte dominé par une agriculture « familiale » qui emploie la majorité de la population. Le Groupe de Recherche et d'Action sur le Foncier (GRAF) a estimé opportun d'évaluer son impact par une étude dans deux provinces, tant par rapport à la problématique foncière, que vis-à-vis des objectifs avancés pour sa promotion, notamment la modernisation de l'agriculture. Au Burkina, sont qualifiés comme agrobusinessmen ceux qui investissent pour créer des agro-entreprises et qui sont exogènes au milieu rural. L'étude rappelle qu'une catégorie des grands producteurs familiaux ont précédé les nouveaux acteurs et y réussissent souvent mieux. En effet, la promotion de l'agrobusiness et son corollaire de professionnalisation agricole devrait s'appuyer sur des dynamiques d'acteurs quelque soit leur catégorie, en mettant en place les mesures d'accompagnement nécessaires, ayant fait défaut jusqu'ici.



Royal Tropical Institute
KIT Development Policy & Practice

