Le foncier rural dans les pays du Sud

Objectifs Suds

Enjeux et clés d'analyse

Sous la direction de
J.-Ph. Colin, Ph. Lavigne Delville, É. Léonard

éditions Quæ

IRD Éditions

Chapitre 9

Les grandes acquisitions foncières
Réalités, enjeux et trajectoires

Perrine BURNOD

Introduction

À partir des années 2000, les terres rurales et agricoles suscitent un intérêt nouveau de la part des investisseurs. Avec un pic entre 2005 et 2011, des centaines d'opérateurs économiques à travers le monde annoncent vouloir obtenir chacun des milliers d'hectares, notamment dans les pays du Sud. Ces dynamiques d'acquisition foncière rappellent des phénomènes anciens de colonisation agraire visant à s'approprier de vastes espaces et à en exploiter la main-d'œuvre et les ressources naturelles. Elles semblent, comme par le passé, remettre en cause au profit d'une minorité le contrôle et l'usage de ressources foncières auparavant détenues et utilisées par des sociétés rurales locales. Ces dynamiques foncières revêtent cependant un caractère inédit. Les profils des opérateurs sont divers, parfois nouveaux (des fonds de pension aux organisations non gouvernementales) et souvent complexes (joint-venture, partenariats public-privé). Leurs motivations vont au-delà de projets de production de denrées alimentaires ou d'exploitation minière, et concernent la production d'agrocarburant, mais aussi la protection de la biodiversité. Les relations géographiques et géopolitiques qui sous-tendent ces transactions foncières sont nouvelles et non limitées aux anciennes

L'auteure remercie sincèrement les relecteurs, L. Cotula et J. C. Diépart, ainsi que les éditeurs de l'ouvrage pour leurs commentaires et suggestions.

configurations coloniales. D'une part, les opérateurs sont autant originaires du Nord que du Sud, et les associations entre partenaires du Nord et du Sud sont fréquentes. D'autre part, de nombreux gouvernements des pays du Sud déploient des politiques incitatives pour accueillir ces investisseurs, et mettre à leur disposition des terres. Ils insèrent ces investissements dans leur stratégie de développement, et s'appuient sur ces derniers pour tenter de réaffirmer leur souveraineté. Enfin, les positionnements stratégiques des parties prenantes – investisseurs, États, populations, organisations de la société civile, organisations internationales – ont la particularité d'évoluer extrêmement rapidement grâce à de fortes connexions entre territoires et du fait d'une grande sensibilité aux incitations et crises internationales.

Dans le secteur agricole, ces mouvements d'acquisitions foncières se sont multipliés de façon rapide sans faire l'objet de débats publics jusqu'à ce que le cas emblématique de l'affaire Daewoo fasse la Une des médias. L'affaire Daewoo éclate à Madagascar en 2008. Grâce aux révélations de la presse internationale, les négociations engagées par le gouvernement pour céder en bail près de 1 300 000 hectares à l'entreprise coréenne Daewoo Logistics pour produire et exporter du maïs et de l'huile de palme sont exposées au grand jour. Cette affaire met en exergue, en pleine crise financière et alimentaire à l'échelle internationale, l'ampleur des superficies visées, l'intérêt d'investisseurs asiatiques pour l'Afrique, la mise en œuvre de projets gigantesques de délocalisation de l'agriculture et la faible prise en compte des agricultures familiales présentes sur les terres convoitées (Teyssier *et al.*, 2010 ; Burnod *et al.*, 2013 b). La terre étant à Madagascar un moyen de production essentiel mais aussi le lien à la famille et au terroir d'origine, ces révélations ont créé au niveau national un effet détonateur dans l'amplification des mouvements sociaux à l'encontre du gouvernement en place et ont précipité la destitution du président Ravalomanana (Allaverdian, 2010). L'entreprise coréenne a finalement annulé son projet.

Le « cas Daewoo », relayé par de nombreux médias internationaux[1] pour son caractère emblématique, ainsi que la publication d'une liste de transferts fonciers de même type par l'ONG Grain

[1] Le premier journal à relayer l'information fut le *Financial Times* (voir Blas, 2008).

(2008) ont contribué à la mise à l'agenda au niveau mondial de la problématique des transactions foncières à grande échelle. Le phénomène fut alors qualifié de « *land grabbing* » par les ONG et la presse internationale, expression qui sous-entend une prise de contrôle illégitime (sur un registre légal ou moral) et qui insiste sur l'exclusion d'autrui de l'accès à la ressource. Des débats particulièrement vifs et parfois manichéens se sont multipliés dans un contexte d'émeutes de la faim urbaines, de problèmes aigus de sécurité alimentaire en milieu rural, de fluctuations des prix agricoles, de controverses sur les agrocarburants, de questionnements sur la souveraineté (alimentaire) des pays. Alimentant et suivant ces débats, la littérature académique sur le thème connaît une augmentation exponentielle.

Par son ampleur sur une courte période, ce phénomène d'acquisitions foncières de grande envergure ravive des enjeux socio-économiques et politiques associés au foncier et aux modèles de développement. En se focalisant, ici, sur le secteur agricole et rural, il invite en effet à réexaminer :

1) le profil des acteurs et les modes d'accès au foncier : qui accède à la terre ? Sous quelles modalités (mode de contractualisation, transfert de l'usage ou de la propriété, contreparties) ?

2) les facteurs à la base du (re)déploiement puis du ralentissement de cette dynamique d'acquisitions foncières à grande échelle : quels sont les paramètres entraînant cette dynamique ? Le changement est-il structurel ou conjoncturel ? Quels enseignements tirer à cet égard à partir d'une mise en perspective historique ?

3) le rôle des États hôtes des investissements relativement aux acquisitions foncières dans un contexte de globalisation : les États sont-ils proactifs ou passifs ? Comment composent-ils les relations entre politiques foncières et promotion de l'investissement ?

4) les modes de régulation de ces investissements, sous l'action conjointe des investisseurs, des mouvements sociaux, des bailleurs du développement et de l'État (entendu comme un ensemble pluriel d'organisations et de représentants) ;

5) les effets de ces changements d'allocation foncière en termes d'efficience et d'équité : quels effets et pour qui en termes de distribution foncière, de production agricole, d'emplois, d'accès aux services ? Qui en ressort gagnant ou perdant ?

Ce chapitre est structuré en cinq parties. La première dresse une cartographie des acquisitions foncières contemporaines à grande échelle en ayant préalablement précisé les contours du phénomène étudié et les difficultés à le documenter. Elle présente succinctement la diversité des profils d'investisseurs et des modalités d'accès à la terre et les décline selon les sous-régions. Sur la base d'une analyse diachronique des acquisitions foncières au cours de l'histoire contemporaine, la deuxième partie met en évidence les facteurs qui les ont encouragées ou freinées, leurs rôles dans les projets politico-économiques des États et leur poids effectif dans l'évolution des systèmes agraires. Elle permet ainsi de discuter de la pérennité de cette vague d'investissements. La troisième partie revient sur la période actuelle et examine la position et les projets des États face à ces investissements. Elle prête une attention particulière aux politiques foncières en analysant leurs effets sur les dynamiques d'investissement (facilitation ou contrainte), et leurs évolutions face à ces mêmes dynamiques. La quatrième partie analyse la façon dont les investissements sont confrontés aux réalités locales. Elle met en exergue la faible prise en compte de la diversité des systèmes fonciers et des sociétés locales par les investisseurs, mais également, en amont, par une grande partie des décideurs et experts. Elle mentionne les tensions et conflits que génèrent les (tentatives de) changements d'allocation des droits fonciers aux bénéfices des entreprises, et les évolutions que cela provoque sur les politiques et pratiques d'allocation foncière. La cinquième et dernière partie présente les incidences des grandes acquisitions foncières en termes d'efficience et d'équité. La conclusion insiste sur l'importance des choix politiques relatifs au modèle de développement pour réguler ces acquisitions foncières à grande échelle, qui sont à la source d'une réforme agraire « inversée », favorisant dans la majorité des cas des entreprises au détriment des structures familiales.

Une cartographie des grandes acquisitions foncières

Éléments de cadrage

Les contours du phénomène

Divers termes sont utilisés pour qualifier les transactions foncières à grande échelle : certains reflètent des positionnements plutôt favorables (« cession d'actifs agricoles ») ou défavorables aux investissements (« accaparements fonciers » ou « *lang grabbing* » en anglais, « appropriations foncières », « enclosures »), tandis que d'autres offrent une description plus neutre (« acquisitions foncières », « investissements fonciers à grande échelle », « transactions internationales », etc.). Tous ces termes traduisent le fait que les droits sur le foncier changent de mains, mais ils insistent différemment sur les conditions dans lesquelles se déroule le transfert de droits, sur la gamme de droits obtenus ou sur l'identité des acteurs impliqués. Dans ce chapitre, le terme d'« acquisition foncière » est privilégié, car il ne présage ni du type de processus (à la différence du terme d'« accaparement », qui est associé à une notion d'illégalité ou d'illégitimité), ni de la gamme de droits obtenus (à la différence du terme d'« appropriation », qui renvoie à l'obtention d'une propriété privée), ni de l'identité des acteurs impliqués (à la différence du terme de « transactions internationales », qui met l'accent sur des arrangements entre acteurs de nationalité différente).

Le phénomène d'acquisitions foncières sous-entend un caractère massif. Il conduit ainsi à des évolutions importantes en termes de distribution foncière à l'échelle d'un territoire par le jeu d'une ou de multiples transactions sur des pas de temps relativement courts. Dans ce chapitre, l'analyse porte sur l'ensemble des transactions permettant l'accès à des superficies foncières de grande envergure, sur plusieurs milliers d'hectares, voire des dizaines de milliers d'hectares. De nombreuses autres transactions, de plus petite taille, existent aussi, de la part d'acteurs internationaux mais aussi nationaux. Plusieurs études récentes soulignent ainsi que les acquisitions par les élites nationales, bien que portant

sur des surfaces plus faibles (quelques dizaines ou centaines d'hectares le plus souvent), peuvent, en cumulé, représenter des surfaces beaucoup plus importantes que les grandes acquisitions très médiatisées.

L'accès à la terre des opérateurs économiques passe par : 1) les marchés fonciers ; 2) la concession par bail emphytéotique ; ou 3) des modes de contractualisation spécifiques (conventions de partenariat, arrangements formels ou informels). L'accès à une grande superficie foncière pour un opérateur donné peut résulter d'une unique transaction comme de multiples transactions, simultanées ou successives dans le temps (phénomène de concentration foncière). L'usage du qualificatif « grand » (grandes superficies, grande échelle) ne renvoie pas une norme universelle (par exemple, toutes les superficies supérieures à 1 000 hectares). Selon les contextes, les secteurs d'activité, la diversité des investissements et les points de vue des acteurs, ce qualificatif traduit des superficies de taille variée.

Un phénomène difficile à documenter

Les dynamiques foncières à grande échelle sont difficiles à documenter (COTULA *et al.*, 2014 ; ANSEEUW *et al.*, 2013 ; OYA, 2013). Cette difficulté tient tout d'abord aux transactions elles-mêmes : celles-ci sont de formes plurielles (différents modes d'accès à la terre), plus ou moins définies (projets d'investissements en cours de montage) et parfois évolutives (réduction de l'envergure du projet productif du fait d'un manque de financement). Elle tient ensuite aux contraintes d'accès aux terrains et aux données. Les sources d'informations se situent dans des lieux et des sphères sociales très contrastés et, parfois, difficilement accessibles (investisseurs basés à l'étranger, hauts dirigeants des pays hôtes, populations dans des lieux enclavés, etc.). Les personnes concernées, ou informées, peuvent être réticentes à divulguer des stratégies d'investissement, des opportunités sources de rente (contrat d'appui pour un expert, cérémonie de pose de la première pierre pour un homme politique, taxes ou avantages en nature pour une administration), des pratiques illégales (corruption, absence de consultations locales, usages de faux documents) ou des informations qui

pourraient les mettre dans des situations inconfortables ou risquées (atteinte à la réputation, imposition de nouvelles démarches administratives, menaces, sanctions).

Documenter ces dynamiques foncières exige un travail de terrain, un positionnement éthique de neutralité et de respect des sources, un travail important de recoupement des données et des sources d'information. Documenter ces transactions et les dynamiques associées exige du temps, car produire des données implique d'accéder à des sphères sociales et des lieux contrastés, et de tisser des relations de confiance avec les personnes concernées. Or, dans le souci d'être réactifs (ou visibles) dans le cadre de débats bouillonnants, certaines des premières publications sur le phénomène de *land grabbing* réalisées par des ONG, des institutions internationales ou des chercheurs manquaient de données (niveau d'avancement effectif du projet annoncé, implications et positions des différentes parties prenantes, etc.). Ils utilisaient des données secondaires sans recoupement des informations, citaient, parfois de façon circulaire, toujours les mêmes sources, et souffraient de biais normatif (pro ou anti-investissement). Avec les années, les tensions et les positionnements militants se sont atténués, et grâce aux déploiements de financements pour produire sur le terrain des informations de première main, les corpus de données sont devenus plus divers, plus complets et de meilleure qualité, les approches plus processuelles, contextualisées et comparatives.

Dans ce chapitre, la revue de la littérature (en anglais et en français), qui se focalise sur les investissements agricoles, est sélective[2] et donne la priorité aux recherches mobilisant un rapport direct au terrain. Elle tente de couvrir l'ensemble des régions et thématiques mais hérite des limites de la littérature et, en lien avec la difficulté d'accès aux informations et aux terrains, elle documente plus le rôle des investisseurs étrangers que celui d'opérateurs nationaux, et les dynamiques foncières en Afrique et en Asie que celles se déroulant en Europe de l'Est ou en Amérique latine (Oya, 2013).

[2] Sur un site de recherche limité à la littérature académique et à la littérature grise (Google Scholar) consulté en septembre 2019, 290 000 références incluent le terme « *land grab* », 13 000 le couple avec « Africa », 11 000 avec « Asia », 6 000 avec « Latin America » et 2 000 avec « Eastern Europe ».

Un phénomène difficile à quantifier

La quantification du phénomène des acquisitions foncières à grande échelle, souhaitée par un grand nombre d'institutions internationales et nationales pour cerner l'ampleur effective du phénomène, est extrêmement difficile. Aux difficultés de documentation des transactions qui viennent d'être évoquées s'ajoutent des problèmes : 1) d'actualisation des données (des projets échouent, certains évoluent, d'autres apparaissent) ; 2) d'agrégation des données (Quelles sont les transactions concernées ? Est-il pertinent de regrouper des transactions reposant sur des modes d'accès au foncier différents ?) ; 3) de publication des données (les entreprises citées peuvent attaquer en justice l'institution qui publie des informations portant atteinte à leur réputation). Les recensements des transactions foncières à grande échelle décrivent les projets d'investissements sur la base d'une dizaine d'indicateurs clés (identité de l'investisseur, objectif de mise en valeur, superficie visée, lieu de l'investissement, etc.). Ils mettent généralement l'accent sur le nombre d'hectares visés et les agrègent sur ce critère – une approche qualifiée de « fétichisation des hectares » (Eldeman, 2013) – et non sur d'autres critères tels que le nombre d'individus ou de familles dépossédés, critères tout aussi importants, mais beaucoup plus difficiles à documenter et beaucoup plus sensibles à publier (Edelman et León, 2013).

Ces problèmes de documentation, d'actualisation, d'agrégation et de publication des données ont conduit à une véritable « valse des chiffres » (Chouquer, 2011). En 2010, des premières initiatives de recensement annoncèrent que le phénomène d'appropriations foncières touchait 20 millions d'hectares (Deininger *et al.*, 2011), tandis que d'autres comptabilisaient 220 millions d'hectares – la différence venant des sources consultées, des secteurs d'activité et des pays pris en compte, des périodes de temps étudiées, etc. Puis ces initiatives ont été complétées, d'une part, par des études (multi)-pays basées sur des travaux de terrain[3] et, d'autre part, par la mise en place de la Land Matrix, outil collaboratif de recensement des transactions foncières au niveau mondial selon un ensemble de normes établies (définition des transactions concernées et

[3] Entre autres, Cotula *et al.* (2009) ; Gôrgen *et al.* (2009) ; Schoneveld (2011).

modes de recoupement de l'information)[4] (ANSEEUW *et al.*, 2012). Sur cette base, et sachant que le recensement est partiel, limité à certains pays et aux transactions de plus de 200 hectares, la Land Matrix affichait que, entre 2000 et 2016, 85 millions d'hectares avaient fait l'objet de prospection, et 57 millions d'hectares avaient été vendus ou transférés en bail sur la base de contrats formels ou informels (juin 2016). La Land Matrix permettait de constater deux autres faits notables : seules 38 % de ces entreprises étaient encore opérationnelles en 2016, et ces dernières ne mettaient finalement en valeur que 7 % des 85 millions d'hectares initialement recherchés (NOLTE et *al.*, 2016).

Les facteurs à l'origine de la course à la terre

Sur un pas de temps relativement court, entre 2005 et 2011, un grand nombre d'opérateurs annoncèrent leur souhait de développer un projet d'investissement à base foncière. Cela enclencha une véritable course à la terre. Les éléments moteurs à l'origine de ces annonces d'investissements sont multiples et présents à différentes échelles (contexte politique international favorable aux investissements, promotion de l'agrobusiness aux échelles nationales, recherche de ressources financières aux niveaux locaux, etc.). Les plus visibles et les discutés relevaient de facteurs conjoncturels au niveau global : ils étaient associés aux crises des prix agricoles, de l'énergie et de la finance.

En 2007-2008, l'augmentation des prix des matières agricoles sur les marchés internationaux fut d'abord analysée comme la preuve d'une tension durable sur les ressources alimentaires, dans un contexte d'accroissement de la demande au niveau mondial (MCMICHAEL, 2012). Des États fortement déficitaires sur le plan alimentaire comme l'Arabie saoudite, la Chine, la Lybie (notam-

[4] Plusieurs innovations technologiques et organisationnelles tentent de surmonter ces difficultés de documentation des transactions et d'actualisation des données, tels le réseau social formalisé autour du site web de la *Land matrix* ou les observatoires fonciers (Madagascar, Cameroun, Ouganda). Ces innovations reposent sur la mise en réseau d'acteurs et la publication de données (et de leurs sources), pour permettre à un large public d'avoir accès à l'information (*open source*), et de contribuer au recoupement d'informations (*crowd sourcing*) (ANSEEUW *et al.*, 2013).

ment *via* des fonds souverains), ainsi que des entreprises agroalimentaires du Nord comme du Sud, voulurent sécuriser leur approvisionnement. Ils firent ainsi le choix de réaliser par leurs propres moyens l'activité de production alimentaire, tout en la délocalisant vers des pays où la terre était présentée comme abondante et la main-d'œuvre peu coûteuse (BORRAS *et al.*, 2011 ; WHITE *et al.*, 2012).

Sur cette même période, l'augmentation des prix du pétrole[5] fut interprétée comme un signal d'urgence, et traduite par de nombreux gouvernements par des politiques incitatives fortes envers les énergies renouvelables[6]. Des entreprises, issues de pays et de secteurs variés, s'orientèrent vers la production de biomasse pour l'énergie (agrocarburants, charbon végétal) ou de cultures, dites flexibles, qui peuvent être utilisées pour l'alimentation et la bioénergie (canne à sucre, palmier à huile, etc.) (BORRAS *et al.*, 2012). Ces dernières bénéficièrent à la fois des politiques pro-énergies renouvelables et des dispositifs environnementaux contre le changement climatique (finance carbone, déforestation évitée, etc.).

En parallèle, la crise du secteur de la finance incita des acteurs institutionnels, des fonds de pension et des gouvernements, en Occident mais aussi en Asie, à reporter les bulles spéculatives sur des actifs réels tels que le foncier. Ce dernier, présenté avant la crise comme à haut risque mais à haut rendement, fut ensuite affiché comme peu risqué et capable de produire des rentes sur le moyen et long terme (DANIEL, 2012 ; CAMPANALE, 2012).

La majeure partie de ces projets agricoles fut annoncée entre 2005 et 2011 (ANSEEUW *et al.*, 2012). Entre 2011 et 2016, la plupart de ces projets d'investissements à visée spéculative ou productive (denrées alimentaires, biomasse) furent progressivement suspendus : 1) à la suite de la baisse des cours mondiaux du baril

[5] Comme rappelé par J.-C. Diépart sur la base des références suivantes (NAZLIOGLU et SOYTAS, 2012 ; GHOSH, 2010), le prix des matières agricoles sur les marchés internationaux est de plus en plus aligné sur le cours du pétrole, et de moins en moins sur la demande de produits alimentaire.

[6] Par exemple, les obligations d'utilisation d'agrocarburants imposées par l'Union européenne (annulées par la suite pour ne pas alimenter la course à la terre et les compétitions entre productions pour l'alimentaire et celles pour l'énergie) ou, aux échelles nationales, les politiques pro-agrocarburants au Sénégal, au Burkina Faso, au Mozambique, etc.

de pétrole et des produits agricoles (maïs, blé, etc.) ; 2) faute de maintien des politiques incitatives pro-agrocarburants (notamment au niveau de l'Union européenne), parfois irréalistes (cas du *Jatropha*[7]) ; 3) en l'absence d'un intérêt soutenu des fonds spéculatifs ; 4) du fait des obstacles rencontrés dans la mise en œuvre des projets (multiples procédures administratives, compétition entre institutions, conflits sociaux et politiques) (COTULA *et al.*, 2014 ; HALL *et al.*, 2015 ; SCHOENBERGER *et al.*, 2017 ; INGALLS *et al.*, 2018). L'évolution de ces facteurs, le retrait des entreprises ainsi que le ralentissement du rythme d'annonces de nouveaux investissements mirent en lumière le fait que ce phénomène d'acquisitions à grande échelle était pour partie conjoncturel. La vague d'investissements se prolonge néanmoins, avec une intensité moindre, et de façon contrastée selon les continents. Elle est tirée par l'augmentation constante de la demande mondiale pour la biomasse-énergie et pour certaines denrées (huile de palme, soja, sucre, céréales en particulier), ainsi que par la promotion continue aux échelles nationale et internationale de certains modèles de développement (BORRAS *et al.*, 2012 ; DIÉPART et CASTELLANET, sous presse).

Profils et objectifs des investisseurs

Au-delà des firmes agro-industrielles

Les firmes agro-industrielles étrangères sont positionnées dans cette course à la terre (entreprises investies dans la production de sucre, de céréales ou d'oléagineux). Elles ne constituent pas cependant l'unique figure de l'investisseur en milieu rural. Les opérateurs ont des profils très variés, en termes notamment de statuts et de capacités d'investissements. L'éventail des possibilités va ainsi d'entrepreneurs individuels sans expérience agricole

[7] Le *Jatropha* est un arbuste qui produit des graines oléagineuses. Utilisé jusqu'alors pour des haies vives et non cultivé à grande échelle, il a bénéficié à l'échelle mondiale d'un élan collectif des sphères économiques et politiques, mais également du monde du développement, le présentant – à tort – comme plante miracle, capable de pousser sur des sols pauvres et peu arrosés, et de produire des rendements fort intéressants pour la production d'huile végétale (pour une transformation ensuite en agrocarburants) (ARIZA-MONTOBBIO *et al.*, 2010).

à des multinationales de l'agro-industrie ; de fonds de pension purement spéculatifs à des ONG à but non lucratif ; de banques privées à des États investissant leurs fonds souverains à l'étranger[8] ; d'investisseurs étrangers à des élites nationales.

Les opérateurs sont originaires de nombreux pays et investissent sur d'autres continents, dans la sous-région ou dans leur propre pays (fig. 1). Les cinq premiers pays hôtes des investisseurs sont entre 2000 et 2016 : la Malaisie, le Royaume-Uni, les États-Unis d'Amérique, Singapour et l'Arabie saoudite (NOLTE *et al.*, 2016). Les exemples sont variés : une association d'agriculteurs sud-africains qui investit au Mozambique, des entreprises chinoises qui opèrent dans les forêts du Laos, une *joint-venture* franco-brésilienne qui reprend des anciens domaines sucriers en Afrique, ou des élites nationales qui investissent dans l'agriculture sur des terres proches des capitales.

L'identité des opérateurs (statut de l'entreprise, secteur et pays d'origine) est parfois difficile à cerner tant les réseaux entre opérateurs et financeurs se sont complexifiés, associant des acteurs issus de domaines radicalement différents (entre autres, entreprises du secteur des énergies renouvelables, secteur bancaire, Églises, universités et fonds de pension[9]) et de nationalités variées. Un seul projet peut être le produit de différentes chaînes d'investissement[10] (COTULA et BLACKMORE, 2014). L'identité des investisseurs est parfois entourée d'opacité. Cette dernière résulte d'arborescences complexes de filiales au niveau national et international (VISSER et SPOOR, 2011 ; BÜHLER et DE OLIVEIRA, 2013), comme de montages sciemment construits pour ne pas dévoiler à la concurrence les stratégies productives des entreprises ou des fonds d'investissement (DANIEL, 2012). Cette opacité sert parfois

[8] Par exemple, les fonds souverains de la Lybie étaient à l'origine d'un investissement projetant la mise en culture de 100 000 ha au Mali dans la zone de l'Office du Niger, au travers de la filiale Malibya.

[9] Tel est l'exemple du *Global Solidarity Forest Fund*, qui associait des Églises suédoises, norvégiennes et mozambicaines, des fonds de pension hollandais, ainsi que des fonds d'investissement de l'université de Harvard, pour appuyer quatre entreprises souhaitant planter de l'eucalyptus au Mozambique (HANLON, 2011).

[10] Cela est mis en exergue par le travail de l'organisation internationale *Inclusive Development International* (https://www.inclusivedevelopment.net/) qui retrace l'ensemble des acteurs impliqués dans un investissement (approche « *Follow the money* »).

à masquer l'origine des fonds apportés par des acteurs agissant à la fois dans les sphères économiques légales et illégales. Tel est le cas des groupes paramilitaires en Colombie qui investissent dans le foncier pour blanchir leur argent (plantations de palmiers) et asseoir leur contrôle sur un territoire (GRAJALES, 2013).

Figure 1
Origine des investisseurs pour les contrats ou achats conclus sur des superficies de plus de 200 hectares depuis l'année 2000 recensés par la Land Matrix.
Source : Land Matrix (https://landmatrix.org/map consulté le 08/04/2020).

Des investissements non limités aux terres agricoles

De nombreuses terres agricoles sont visées pour le développement de cultures telles que le palmier à huile, le soja ou la canne à sucre, pour lesquelles la demande mondiale ne cesse d'augmenter, tirée par les besoins alimentaires. Le phénomène d'acquisition des terres à grande échelle ne se limite pas cependant aux terres agricoles. Des ressources naturelles associées au foncier (eau souterraine, couvert forestier, biodiversité), comme des territoires jusqu'alors sans intérêt pour les entreprises, sont de plus en plus recherchées. Cela révèle un renforcement et une extension de la portée géographique du phénomène de marchandisation des ressources foncières et crée des situations inédites pour les propriétaires et usagers des espaces concernés. Des eaux souterraines sont exploitées *(water grab)* pour la production céréalière ou maraîchère dans des espaces arides (WOODHOUSE, 2012 ; ADAMCZEWSKI *et al.,* 2013 ; DAOUDI *et al.,* 2017). Des espaces forestiers sont

visés, pour une exploitation agricole ou forestière, et sont parfois seulement défrichés pour capter la rente associée à la ressource ligneuse (MILNE, 2015 ; HALL, 2011). Des sols dégradés ou des terrains riches en espèces ligneuses sont convoités pour influer sur les émissions de carbone et monnayer leurs équivalences. Parfois, des territoires entiers sont soumis, par la privatisation des terres ou le renforcement du contrôle de l'État, aux contrôles d'acteurs internationaux visant la conservation de la nature[11] (PELUSO et LUND, 2011 ; FAIRHEAD *et al.*, 2012) (cf. chap. 12).

Modes d'accès à la terre

L'accès à la terre des opérateurs économiques s'inscrit dans trois configurations principales. La première associe des investisseurs à des États et relève de la concession (concession, bail emphytéotique[12]). Elle autorise seulement l'usage de la terre. La deuxième met en rapport des investisseurs avec des (petits) propriétaires fonciers[13] et relève des marchés fonciers (achat-vente, location). Elle permet le transfert de droits d'usage et de propriété. La dernière lie des investisseurs à des organisations ou à leurs représentants, relevant ou non de l'État (collectivité territoriale, chef coutumier, coopérative de producteurs, etc.). Elle donne lieu à des conventions de partenariat, formelles ou informelles, qui portent généralement sur l'usage temporaire de la terre. La prévalence d'une configuration dépend des régimes politiques et fonciers des États, des préférences des investisseurs et, dans une moindre mesure, des logiques des propriétaires fonciers.

Dans leur grande majorité, les transactions foncières à grande échelle s'appuient sur un corpus légal national et international (lois foncières, agricoles et pro-investissements ; traités d'investissements) (COTULA *et al.*, 2011). Elles sont pour la plupart formalisées : acte d'achat-vente, bail, convention de partenariat, etc. , mais se réduisent à des contrats très sommaires (COTULA, 2011),

[11] Cas du développement de nouvelles aires protégées à Madagascar portant sur des centaines de milliers d'hectares sous l'impulsion des ONG internationales de conservation de la nature (CORSON, 2011).

[12] En termes juridiques, la cession des terres par voie de bail et la concession sont différentes. Elles sont réunies ici par commodité.

[13] Propriétaire du point de vue de la loi et/ou des règles locales de gestion foncière (néo-coutumières).

en fort contraste avec l'ampleur des contrats miniers, par exemple. Elles peuvent cependant n'avoir de légal que l'apparence et relever en amont de processus juridiques masquant : 1) l'identité des acquéreurs (création par des étrangers de sociétés nationales écrans pour contourner l'interdiction d'accès à la propriété[14]) ; ou 2) les conditions réelles d'obtention des terres (consultation partielle des possesseurs, utilisation abusive de déclarations d'utilité publique pour expulser des occupants et libérer des terres au profit de sociétés privées, usages de faux, etc.) (ALDEN-WILY, 2011, 2012 ; VISSER *et al.*, 2012 ; DIÉPART et CASTELLANET, sous presse).

Ces transactions sont censées résulter d'initiatives et d'accords volontaires. Dans le cas des transactions marchandes, l'engagement volontaire ou contraint du vendeur/cédant dépend fortement des asymétries de pouvoir et d'information. Ainsi, les petits propriétaires fonciers peuvent être fortement intéressés à céder leur foncier (cas du faire-valoir indirect en Europe de l'Est, MAMONOVA, 2015), ou forcés de le faire sous la contrainte économique, voire sous la menace physique (Amérique centrale, EDELMAN et LEÓN, 2013).

Dans le cas des concessions foncières, les terres allouées par les États aux investisseurs sont rarement vierges de droits et d'usages. Les cadres légaux, ou l'usage qu'en font les autorités, permettent rarement la reconnaissance effective *ex ante* de la diversité des droits fonciers et des détenteurs de droits. Sous couvert de la loi, les États attribuent des terres aux investisseurs en dépossédant dans la majorité des cas des détenteurs de droits locaux qui ont été, ou non, consultés et volontaires (cf. *supra*). Le transfert des terres est souvent subi, et résulte parfois de pressions et d'intimidations sur les détenteurs de droits, voire de l'usage de la force (SCHOENBERGER et BEBAN, 2018 ; LI, 2017 ; GRAJALES, 2013 ; HALL, 2013).

Géographie des investissements

De nombreux opérateurs sont étrangers, mais les dynamiques d'investissement ne s'inscrivent plus uniquement dans des relations historiques entre métropoles et anciennes colonies. Nombre d'investissements se déploient dans le cadre de relations

[14] En Russie, l'accès à la propriété foncière est interdit aux étrangers, mais en 2010 au minimum 50 entreprises étrangères contrôlaient 3,5 millions d'hectares *via* des filiales russes (VISSER *et al.*, 2012).

économiques nouvelles (investissements en Afrique par des pays du Moyen Orient ou d'Amérique latine) et se densifient à l'échelle des sous-régions (investissements dans leur sous-région respective du Brésil, de la Chine ou de l'Afrique du Sud) (Borras *et al.*, 2012 ; Anseeuw *et al.*, 2012 ; Ingalls *et al.*, 2018) (fig. 2).

Figure 2
Localisation des contrats ou achats conclus sur des superficies de plus de 200 hectares depuis l'année 2000 recensés par la Land Matrix.
Source : Land Matrix (https://landmatrix.org/map/ 08/04/2020).

Amérique latine et Europe de l'Est : une logique de marché

En Amérique latine, les marchés fonciers de l'achat-vente sont extrêmement actifs et constituent le vecteur principal des acquisitions foncières à grande échelle (Borras *et al.*, 2012). Cette forte activité des marchés résulte de politiques foncières anciennes de formalisation des droits fonciers, de mesures libérales en œuvre depuis les années 1990, de la crise du modèle latifundiaire extensif et de la croissance de firmes agro-industrielles nationales et internationales. Les investisseurs, originaires de la sous-région ou d'Europe, traitent par l'entremise d'intermédiaires ou s'adressent directement aux propriétaires fonciers, généralement de petite ou moyenne taille (agriculture familiale et patronale). Connectés aux secteurs amont ou aval, ils investissent dans les filières céréalières ou protéagineuses en reconvertissant et en intensifiant des anciennes latifundia, ou des terrains récemment défrichés. L'Uruguay fournit l'exemple d'une véritable internationalisation de la tenure foncière. Dans ce pays, 16 millions d'hectares ont

fait l'objet d'achats-ventes entre 2000 et 2010 – soit l'équivalent de 39 % de la superficie agricole, sur la base d'une majorité de transactions portant sur plus de 500 hectares (Pineiro, 2012). Les vendeurs étaient des Uruguayens de divers profils (exploitants agricoles, entrepreneurs, grands propriétaires fonciers), tandis que les acquéreurs étaient principalement des firmes agro-industrielles au capital étranger (brésilien, argentin, mais aussi européen).

En Europe de l'Est, mais également en Amérique latine, les marchés du faire-valoir indirect sont très développés (Colin, 2003 ; Amblard et Colin, 2009 ; Guibert, 2013). Ce fort développement intervient dans des contextes de décollectivisation des grandes structures de production et de fragilisation de l'agriculture familiale (Colin, 2014). Il est très marqué dans des pays interdisant l'accès à la propriété foncière des étrangers (Russie, Ukraine). Les opérateurs qui exploitent les terres sont organisés en agri-holdings, composées de sociétés commerciales, de réseaux d'entrepreneurs organisés en « pool de production » et d'entreprises de gestion d'actifs. Ces agri-holdings prennent en location, ou en métayage, une partie ou la totalité des disponibilités foncières de propriétaires[15] (petits ou grands). En 2016, en Ukraine, les 45 agri-holdings les plus importantes du pays contrôlaient 4,1 millions d'hectares et la première exploitait plus de 300 000 hectares[16]. En Amérique du Sud, les agri-holdings opèrent également sur des milliers ou des dizaines de milliers d'hectares, localisés dans plusieurs régions ou dans plusieurs pays (Argentine, Brésil, Uruguay, etc.), afin d'approvisionner des partenaires ou des maisons mères opérant sur les marchés des matières premières (Guibert, 2013).

Selon les continents et les pays, ces marchés fonciers de l'achat-vente et du faire-valoir indirect se développent de façon très différente. Tandis que leur fonctionnement est suivi et appuyé par l'État *via* l'accueil des investisseurs dans certains pays (Uruguay, Argentine), leur accès sous contrôle d'une oligarchie peut être beaucoup plus difficile dans d'autres (Ukraine, Colombie).

[15] Dans ces configurations dites de « tenure inversée », des centaines de petits propriétaires cèdent une partie de leurs terres à ces entreprises (voir Colin, 2014, pour une revue).

[16] https://landlord.ua/reytingi/the-largest-agroholdings-rating-of-45-largest-agricultural-holdings-in-ukraine-2/

Le choix entre achat ou faire-valoir indirect dépend, en plus du contexte et de la législation du pays hôte, de la logique des investisseurs. Certains investisseurs optent pour la location, dans des logiques d'investissement à court terme, pour capter la rente de fertilité ou l'eau souterraine ou, tout simplement, faute de capital disponible pour acheter. D'autres préfèrent l'achat, dans des logiques de long terme basées sur des aménagements importants des terres concernées, ou y sont contraints pour répondre à l'exigence de financeurs requérant un titre de propriété hypothécable. Ces transactions relèvent des acquisitions foncières à grande échelle du fait du caractère massif des processus de concentration qui en découlent, et pas forcément d'un caractère illégal ou illégitime des transferts fonciers.

Afrique et Asie du Sud-Est : des concessions sur le domaine de l'État

Dans ces deux zones géographiques, l'accès des opérateurs se fait majoritairement par concession ou par bail emphytéotique. Les investisseurs traitent avec les États qui ont, selon le principe de domanialité[17] hérité du régime colonial et maintenu après les indépendances, le pouvoir d'octroyer les terres d'une grande partie du territoire national. Les transactions entre États et investisseurs revêtent des formes similaires avec : 1) l'obtention de droits d'usage et de gestion dans le cadre d'un bail ou d'une concession ; 2) des arrangements de longue durée, allant de 30 à 99 ans, et parfois renouvelables – ce qui rapproche ces derniers d'acquisitions définitives ; 3) de grandes superficies ; 4) des redevances annuelles par hectare minimes (généralement inférieures à 5 US dollars/ha/an).

Les baux sont établis par l'administration foncière. Néanmoins, l'accès à la terre est rarement régi par cette seule administration. Dans les contextes de pluralisme normatif et institutionnel caractérisant ces pays, diverses administrations, autorités coutumières et instances décentralisées ont le pouvoir d'allouer des terres aux investisseurs, ou cherchent à s'octroyer un tel pouvoir. De même,

[17] En Afrique francophone, toutes les terres non enregistrées légalement relèvent du domaine de l'État. Indépendamment de leurs appropriations et usages effectifs (pâturages, espaces boisés exploités, etc.), ces terres sont souvent qualifiées de « vacantes et sans maître » et jugées par les dirigeants comme propices à l'investissement.

selon les ressources visées (terres boisées, littoral touristique, etc.), d'autres instances d'autorité s'interposent, et s'imposent comme principales interlocutrices pour autoriser l'accès au foncier (par exemple, le ministère en charge des forêts). Les investisseurs traitent donc avec une diversité d'interlocuteurs et, selon les contextes et les trajectoires de négociation, les arrangements sont différemment formalisés et n'ont parfois pas de valeur légale assurée (procès-verbaux établis au niveau local, simple délimitation sur une carte, contrat d'exploitation d'une ressource forestière, etc.). Les États cèdent souvent des terres sans prendre en compte ni les éventuelles lois reconnaissant les droits locaux, ni la diversité des détenteurs de droits fonciers sur le terrain. Cela complexifie la tâche des investisseurs, qui se retrouvent alors face à des terres présentées comme vides de droits, mais qui sont appropriées de façon effective, ce qui est source de contestations et de conflits (cf. *infra*).

En Afrique et Asie du Sud-Est, les marchés fonciers de l'achat-vente sont également actifs, mais ils sont plus fréquemment utilisés par les opérateurs nationaux, à la recherche de superficies plus limitées (fonctionnaires, petits entrepreneurs, hommes politiques)[18]. Ces transactions, qui s'apparentent à des acquisitions foncières à grande échelle mais qui n'en relèvent pas, sont nombreuses et se multiplient depuis une vingtaine d'années. Légales ou non, formalisées de différentes façons, ces transactions permettent l'accès à la terre contre une contrepartie monétaire. En Afrique, la gamme de droits transférés n'est pas systématiquement celle de la propriété privée (vente incomplète), et s'avère souvent associée de façon durable à des obligations sociales (COLIN et TARROUTH, 2017 ; COLIN et WOODHOUSE, 2010 ; cf. chap. 7). Les acquéreurs – généralement des membres des élites économiques ou politiques – restent redevables aux collectifs et individus qui les ont autorisés à accéder au foncier. Cette redevabilité perdure même s'ils ont investi dans des régions différentes de leur terroir d'origine, et même s'ils sont passés d'une logique de mise en valeur pour conforter leur ancrage politique à une logique de production pour avoir des gains financiers.

[18] En Afrique : HILHORST et al, (2011) pour le Bénin, le Niger et le Burkina-Faso ; FAYE *et al.* (2011) pour le Sénégal ; GRAF (2011) pour le Burkina Faso ; RUF (2013) et COLIN et TARROUTH (2017) pour la Côte d'Ivoire ; ADAMCZEWSKI *et al.* (2013) pour le Mali ; DAOUDI *et al.* (2015) et DAOUDI *et al.* (2017) pour l'Algérie.

En Afrique comme en Asie, l'accès des investisseurs à la terre peut également passer par des arrangements directement établis avec des autorités coutumières ou des organisations locales. Ces arrangements prennent alors la forme de conventions de partenariat, de *joint-ventures* (ou co-entreprises) ou de contrats, selon le degré de formalisation des apports de chaque partie et les législations nationales. Généralement, les ménages ruraux, les organisations locales ou les chefs coutumiers mettent à disposition leurs terres et, dans certains cas, leur force de travail. L'entreprise apporte le capital, le matériel et, souvent, les compétences de gestion et d'administration. Ces arrangements sont fréquents dans les pays qui confèrent légalement le pouvoir de gestion des terres aux assemblées villageoises ou aux chefs coutumiers locaux (Ghana, Tanzanie[19], Ouganda). Ces arrangements peuvent aussi, dans d'autres pays, être encouragés par l'État. En Afrique du Sud et en Indonésie, les gouvernements et les bailleurs ont appuyé la réalisation de *joint-ventures* incluant les paysans, les entreprises et parfois l'administration ; mais les résultats et la durée des dispositifs ont été limités (Afrique du Sud : LAHIF et *al.*, 2012 ; Indonésie : CRAMB, 2013).

Les grandes acquisitions foncières : une histoire ancienne

Le fait que les grandes acquisitions aient connu une forte médiatisation récente ne doit pas faire oublier qu'elles se situent dans une longue histoire. Cette partie propose une mise en perspective historique des dynamiques d'acquisitions foncières à grande échelle dans le secteur agricole. Cette mise en perspective permet, en repérant les contingences historiques qui pèsent sur les systèmes agraires, d'éviter de faire des acquisitions foncières la cause de tous les changements (OYA, 2013). Elle permet d'enrichir leur analyse en mettant en évidence, au cours du temps, les facteurs qui les ont encouragées ou freinées, leurs rôles dans les

[19] En Tanzanie, les conseils et assemblées villageois peuvent céder jusqu'à 250 hectares de terres sous leur responsabilité (*village land*) dans le cadre d'arrangements bilatéraux (SULLE, 2017).

projets politico-économiques des États, et leur poids effectif dans le déclenchement ou l'accélération des évolutions des systèmes agraires (Edelman et León, 2013).

Depuis l'Antiquité, confisquer des terres dans les territoires voisins et les céder aux membres des élites en l'échange d'argent ou de services fait partie des stratégies des gouvernants pour étendre leur pouvoir, financer les armées et organiser l'approvisionnement en produits agricoles ou en ressources minières. Plusieurs exemples notables ponctuent l'histoire des grandes conquêtes : au IIIe siècle avant J.-C., l'État romain redistribue les terres conquises au bénéfice des sénateurs et des chevaliers, tout comme, au XVIe siècle, le pouvoir royal espagnol attribue des territoires entiers aux colons conquérant l'Amérique (Roudart et Mazoyer, 2015). Les acquisitions foncières à grande échelle sont déployées à chaque époque comme un instrument des politiques de développement, et comme une modalité d'affirmation de la souveraineté du conquérant (Cotula, 2017). Cette deuxième partie approfondit ce point à l'époque contemporaine. Elle reprend, en écho au chapitre 4, une périodisation marquée par des crises économiques à l'échelle mondiale, sources de changement des référentiels du développement socio-économique et leviers de réorientation des politiques foncières à l'échelle nationale. Elle se concentre ainsi sur quatre périodes caractérisées par : 1) le libéralisme économique (du XIXe siècle aux années 1920) ; 2) les projets de développement national autocentré (des années 1930 au milieu des années 1970) ; 3) le retour au paradigme libéral de régulation par les marchés (1975-2000) ; 4) le renforcement et la globalisation du néolibéralisme (2000 à nos jours).

L'octroi de concessions foncières pour le développement colonial et national (XIXe siècle-1930)

Dans une période de libéralisme économique (XIXe siècle-1930), les objectifs des politiques foncières sont de construire la nation, de libérer les « forces vives » de la société et de permettre la mobilité des facteurs de production (cf. chap. 4). L'allocation de concessions foncières par les gouvernements, au bénéfice d'entreprises et de membres des élites, contribue à atteindre ces objectifs et à promouvoir la grande exploitation agricole tournée vers l'exportation.

En Amérique centrale, dès la fin du XIXe siècle, de gigantesques concessions sont allouées par les États indépendants, au détriment des usagers locaux et au profit des compagnies privées étrangères, pour le développement d'infrastructures et d'activités économiques à grande échelle (agriculture, mines, élevage). L'octroi de ces concessions fait suite à des politiques de privatisation et de dépossession des terres paysannes, qui ont fragilisé les identités collectives et les pouvoirs politiques des communautés indiennes, libéré de la main-d'œuvre et renforcé le contrôle de l'État central sur le territoire (cf. chap. 4). Ces concessions foncières permettent aux États de financer la construction de leur chemin de fer[20], de promouvoir les productions d'exportation et de collecter des revenus fonciers et fiscaux en vue de financer leur dette étrangère (Edelman et León, 2013). Ces concessions bénéficient en particulier à la United Fruit Company, basée aux États-Unis. Au début du XIXe siècle, cette dernière contrôle plus d'un million d'hectares dans la sous-région, impose un monopole sur l'ensemble de la filière banane et transforme les territoires en de véritables enclaves économiques. Dans les autres régions de l'Amérique latine, les haciendas et les latifundia, constituées dès le XVIe siècle, sont renforcées par des politiques libérales de privatisation des terres des communautés et de déplacement de la main-d'œuvre, qui accélèrent les processus de concentration foncière (cf. chap. 4 ; Luna, 2013).

En Afrique du Nord ou subsaharienne et en Asie, des concessions foncières de moyenne et grande échelle sont attribuées par les gouvernements coloniaux aux colons – et, dans un second temps, avec de grandes différences selon les pays, aux élites nationales (noblesse, chefferies, militaires) –, considérés comme les seuls en capacité d'organiser la production. Ces allocations foncières sont rendues possibles par la mobilisation de la doctrine du « territoire sans maître » *(terra nullius)* et par l'instauration du principe de domanialité qui, tous deux, nient les droits indigènes et considèrent les espaces non mis en valeur comme relevant de l'autorité publique (Cotula, 2017). Couplées à des octrois de crédits et à des mesures autoritaires pour fixer ou

[20] Au Costa Rica, les terrains sont cédés par tranches de 500 ha, et en contrepartie de 50 km de rail à développer.

déplacer la main-d'œuvre[21], elles permettent aux gouvernements de développer les grandes structures de production, les filières d'export et les recettes fiscales. L'ampleur des concessions dépend de la place de la colonie dans la politique de la métropole. Les colonisations de peuplement, avec création d'exploitations coloniales de grande taille, sont ainsi particulièrement développées en Algérie, en Nouvelle-Calédonie et dans une moindre mesure à Madagascar, aux Comores et en Côte d'Ivoire, pour la France, et très peu en Afrique de l'Ouest. Les plantations coloniales britanniques sont particulièrement développées au Kenya, en Rhodésie (actuel Zimbabwe) et en Afrique du Sud.

L'arrêt de l'appui aux grandes structures (1930-milieu des années 1970)

Malgré les efforts politiques mis en œuvre pour faciliter l'accès aux facteurs de production (foncier, capital, main-d'œuvre), les grandes structures de production obtiennent des résultats mitigés. Leurs revenus sont fragilisés par les variations des cours mondiaux. Le recrutement et la gestion de la main-d'œuvre sont difficiles. Enfin, les superficies foncières, souvent octroyées sans prise en compte des besoins réels des exploitants tant les disponibilités ont été jugées vastes, restent partiellement mises en valeur. En Amérique centrale, à la fin des années 1920, la United Fruit Company ne cultive que 56 000 hectares sur les 1,1 million d'hectares qu'elle contrôle (Edelman et León, 2013). En Inde du Nord, à la même époque, les sociétés de plantations de thé ne valorisent que 10 % des 4,7 millions d'hectares qui leur ont été octroyés (Siddique, 1990 *in* Byerlee, 2014). La faible efficacité économique des grandes structures ainsi que les mauvaises conditions de travail et les inégalités foncières qu'elles génèrent alimentent les discours nationalistes, renforcent les mouvements de résistance (occupation de terres en Amérique centrale, mouvements de contestation des ouvriers en Asie) et contribuent au changement d'orientation politique des gouvernants.

[21] Telles que la création de « réserves indigènes » mitoyennes aux concessions, les obligations de corvées ou d'impôts, ou encore les migrations forcées.

À la suite de la crise de 1929, qui exacerbe les limites d'un modèle de développement tourné vers l'exportation, les pays indépendants instaurent un projet autocentré d'industrialisation par substitution des importations (cf. chap. 4). Dans de nombreux pays, les gouvernants confient aux paysans – et non plus aux compagnies privées – le rôle d'approvisionnement en matières premières des usines et des marchés.

En Amérique centrale, les politiques d'octroi de grandes superficies aux entreprises font place à des réformes agraires visant l'accès des paysans à la terre et la redistribution du patrimoine (ou la transformation collectiviste) des grandes structures de production (cf. chap. 11). Les programmes d'installation des paysans et de formalisation des occupations sont promus par les États pour appuyer l'essor de l'agriculture familiale. Ils sont également soutenus par la coopération internationale (notamment nord-américaine[22]), pour désamorcer la montée des mouvements révolutionnaires et la trop forte fragilisation des entreprises privées (Edelman et León, 2013).

En Asie du Sud-Est, pour répondre aux contestations ouvrières et aux nouvelles aspirations des États indépendants, les gouvernements n'autorisent plus les cessions de larges superficies à des privés. Ils mettent en place des réformes d'obédience socialiste afin de redonner un rôle central à leur paysannerie dans le développement agricole. Ils nationalisent les plus grandes plantations (Indonésie, Malaisie, Birmanie) ou redistribuent les terres au bénéfice des paysans (Vietnam) (Byerlee, 2014 ; Diépart et Castellanet, sous presse).

En Afrique subsaharienne et au Maghreb, à l'heure des indépendances, et selon l'orientation politique des gouvernements, les États maintiennent les grandes structures privées de production (Zimbabwe, Namibie, Afrique du Sud), les nationalisent et les transforment en fermes d'État (Algérie, Mozambique, Madagascar), les redynamisent dans le cadre de complexes agro-industriels associant plantations industrielles et villageoises (Côte d'Ivoire) ou en redistribuent certaines aux élites proches du pouvoir (Kenya, Maroc).

[22] Notamment l' « Alliance pour le Progrès » entre les années 1950 et 1970.

Le redéploiement des entreprises capitalistes (1975-2000)

À partir de 1975, et à la suite de deux crises majeures, celle du système de régulation des échanges internationaux et celle de la dette des États du Sud, les institutions internationales imposent à de nombreux pays l'adoption de politiques néolibérales. Ces dernières réduisent le rôle de l'État au profit d'une régulation par les marchés. Cela se traduit dans différentes politiques sectorielles. Les politiques foncières n'interviennent plus directement sur la distribution des droits. Elles visent à présent la privatisation des terres et l'enregistrement légal des droits, pour faciliter leur circulation marchande (cf. chap. 4). Les politiques agricoles et la libéralisation des marchés des produits et des services, dictées par les plans d'ajustement structurel, sont censées profiter au paysannat mais contribuent dans les faits à le fragiliser. À partir des années 1990, les services d'appui à l'agriculture familiale sont démantelés, et les opportunités économiques nouvelles découlant des programmes de privatisation bénéficient en pratique aux entreprises privées (accès au crédit, développement de services, achat ou location de terres, etc.).

En Asie (Indonésie et Malaisie en particulier), les politiques agricoles et foncières appuient à nouveau, et de façon massive, le développement de grandes plantations pour le palmier à huile, même si elles imposent à certaines d'associer des paysans dans le cadre de schémas contractuels (CLERC, 2013). En Indonésie, au début des années 1980, les plantations de palmiers à huile couvrent 200 000 hectares et sont majoritairement gérées par l'État. À la fin des années 1990, les plantations s'étendent sur près de 4,5 millions d'hectares : 500 000 hectares sont sous la responsabilité de l'État, 1,5 million d'hectares des paysans, et 2,5 millions d'hectares des entreprises privées (CLERC, 2013). En Asie du Sud-Est, la décollectivisation des grands domaines témoigne de l'intérêt continu porté aux agricultures familiales et s'accompagne de politiques de privatisation des terres (DIÉPART et CASTELLANET, sous presse). Le retour aux politiques de concession ne réapparaît que dans les années 1990, à l'initiative, au départ, des bailleurs de fonds, et à destination de l'exploitation forestière (Cambodge, *op. cit.*).

En Amérique centrale, les réformes agraires, puis les réformes assistées par le marché[23], ont permis aux paysans d'accéder à la terre mais, fragilisés par le contexte économique, ces mêmes paysans sont pour partie contraints de revendre leurs terres à des entrepreneurs nationaux ou étrangers (EDELMAN et LEÓN, 2013). Dans d'autres pays d'Amérique latine (Uruguay, Argentine), les politiques foncières libéralisent les marchés fonciers et contribuent par ce biais à renforcer les processus de concentration foncière (PINEIRO, 2012 ; MURMIS et MURMIS, 2012).

En Europe de l'Est, des réformes agraires sont mises en œuvre à partir des années 1990 pour restituer ou redistribuer des droits sur les anciennes structures de production collective. Ces dernières bénéficient aux particuliers mais, également, à de nombreuses nouvelles entreprises privées. Créées par d'anciens dirigeants des exploitations collectives et/ou appuyées par du capital issu d'autres secteurs (gaz, pétrole, services, etc.), ces entreprises réinvestissent ces structures à grande échelle. Elles rachètent les parts sociales ou prennent en faire-valoir indirect des terres des nouveaux petits propriétaires, souvent dans l'incapacité de les exploiter (Roumanie : AMBLARD ET COLIN, 2009 ; Ukraine : DEININGER *et al.*, 2013).

En Afrique, le redéploiement des entreprises privées dans le secteur agricole est contrasté selon les pays. En Afrique australe, les réformes agraires (souvent assistées par le marché) ont eu un impact limité sur les grandes exploitations, qui maintiennent leurs activités – excepté au Zimbabwe à la fin des années 1990, où les propriétaires sont expropriés et les domaines récupérés par des proches du pouvoir (sans expérience agricole). Au Maghreb, des politiques de colonisation agraire encouragent la mise en valeur des milieux steppiques *via* le recours au forage et à l'irrigation, au bénéfice de petits producteurs et de grandes entreprises (DAOUDI et *al.*, 2015 ; OTMANE et KOUZMINE, 2013). En Afrique de l'Est, des politiques d'octroi de concessions reprennent. Au Malawi, durant une vingtaine d'années, 25 % des terres arables du pays

[23] Pour permettre une redistribution des terres tout en évitant des expropriations coercitives, des politiques de « réforme agraire assistée par le marché » sont mises en place (Afrique du Sud, Brésil, Inde, Philippines). Elles consistent en la mise en place d'instances de rencontre entre demandeurs et possesseurs de terre, sur la base de transferts volontaires (LAHIFF *et al.*, 2007 ; cf. chap. 4 et 11).

sont cédées sous forme de concessions à des opérateurs privés (DEININGER et XIA, 2018). En Afrique subsaharienne, dans les pays ayant connu des régimes socialistes ou un capitalisme d'État, les politiques néolibérales imposent la privatisation des fermes d'État et des complexes agro-industriels. Ces derniers demeurent cependant sans repreneurs ou passent aux mains d'opérateurs n'ayant pas le capital suffisant pour les rendre à nouveau productifs (BAGLIONI et GIBBON, 2013 ; COLIN, 1990). Face au constat d'un manque d'activités économiques dans le secteur formel, dès le début des années 2000, les bailleurs du développement appuient la promotion de l'investissement (au Sénégal, au Mozambique, à Madagascar, etc.). Cela se traduit par la promulgation de lois sur l'investissement, la création d'agences d'accueil des investisseurs, voire la création de banques foncières censées mettre à disposition des entreprises des terres directement utilisables (viabilisés et sécurisées) (cf. *infra*).

La course à la terre dans un contexte d'économie globalisée (2000 à nos jours)

Les crises mondiales de la fin des années 2000 n'induisent pas de changement du référentiel économique néolibéral dominant. Elles invitent au contraire les gouvernements à renforcer le rôle et la place accordés aux grandes entreprises privées dans le développement du secteur rural. L'agriculture familiale n'est pas occultée, mais pensée comme intervenant sur des territoires distincts, lieux de développement d'une agriculture contractuelle (pour les exploitations plus solides), ou objets de politiques à caractère plus social que productif (pour les autres).

La course à la terre se déploie dès le début des années 2000 à l'échelle mondiale (cf. *supra*). En Amérique latine, la forte activité des marchés, résultante de deux décennies de politiques de libéralisation, facilite les processus de concentration et les achats de terres par des étrangers. Les investisseurs acquièrent de grands domaines d'élevage extensif et les reconvertissent en fermes agricoles. En Europe de l'Est et en Russie, des sociétés étrangères reprennent de nombreuses fermes à grande échelle localisées dans des bassins de production de grande qualité agronomique. En Asie et en Afrique, dans le cadre de politiques pro-investissements mises en œuvre par les États, ou en réponse aux

sollicitations des entrepreneurs, l'octroi de concessions reprend à un rythme soutenu. Malgré les programmes de reconnaissance de droits conduits à l'attention des paysans (cf. chap. 10), les octrois de terres se font généralement sans prise en compte des droits et usages existants.

Dans les années 2010, le phénomène d'acquisitions foncières connaît plusieurs inflexions. Les motifs économiques ayant poussé les investisseurs à investir dans le foncier s'avèrent des paramètres plus conjoncturels que structurels (fluctuations et non hausse des prix des denrées agricoles et du carburant, moindre disponibilité et plus forte sélectivité du capital d'investissement) (cf. *supra*). Dans certains pays, les pressions de la société civile, les orientations des bailleurs et la réévaluation par les gouvernements des rentes économiques associées à l'arrivée des investisseurs conduisent à une mise en suspens (moratoires) et à une plus forte régulation des politiques d'octroi de concessions (seuil maximal de propriété ; nouvelles procédures administratives : cf. *infra*). Enfin, à la différence des décennies précédentes, les politiques foncières ne sont plus couplées à des financements subventionnés, à des dispositifs de gestion autoritaire de la main-d'œuvre ou à une régulation du marché des produits. Bénéficiant d'un moindre encadrement politique, les entreprises évoluent à des rythmes très différents selon leur expérience, leur capacité d'investissement et les contextes économiques des pays hôtes (facilité d'accès à la main-d'œuvre, à de l'expertise ou à de l'équipement agricole). Souvent sous-financées, elles ne parviennent pas à dépasser les contraintes institutionnelles (poids de la corruption) et techniques (besoin d'investissements lourds pour aménager et améliorer les terres). Enfin, elles se heurtent à diverses réactions locales qui ralentissent leur calendrier et affaiblissent encore plus leur projet. De façon très schématique, en Amérique latine, la plupart des entreprises parviennent à tirer profit de leur investissement et ne cessent de croître ; en Afrique, de nombreuses compagnies abandonnent, et seule une minorité réussit, celle capable d'investir sur le long terme et de s'appuyer sur un portefeuille d'activités diversifiées ; tandis qu'en Europe de l'Est et en Asie, les trajectoires des entreprises sont contrastées. Sur tous les continents, la difficulté à gérer de grandes surfaces (acquisition et optimisation du matériel, gestion des itinéraires techniques sous

contrainte de temps, risques liés au climat, besoin de surveillance, etc.) amène certains opérateurs à se tourner en complément vers l'agriculture contractuelle.

Un phénomène récurrent et cyclique

La mise en perspective historique des dynamiques d'acquisitions foncières rappelle que le phénomène est récurrent dans l'histoire des systèmes agraires. Ces dynamiques ne sont pas le résultat isolé des crises économiques, à l'échelle mondiale, de la fin des années 2000 (crises des prix agricoles, des prix de l'énergie et de la finance). Elles ne résultent pas, non plus, d'un processus structurel inéluctable. Elles se déploient et se réduisent par phases alternées. Ces dynamiques foncières résultent finalement plus de facteurs économiques à l'échelle mondiale (cours sur les marchés mondiaux), de choix politiques à l'échelle des nations et de contingences aux niveaux locaux que d'avantages avérés des grandes structures de production (relativement à l'efficacité productive, à la réduction des coûts de transaction, etc[24].) (Baglioni et Gibbon, 2013 ; Losch et Freguin-Gresh, 2013 ; Byerlee, 2014). Cependant, ce phénomène ne s'essouffle pas. Il est tiré par la permanence d'une idéologie favorable aux modèles d'investissement privé (Diépart et Castellanet, sous presse), qui se traduit par des conditions fiscales avantageuses, ainsi que par l'intérêt continu du capital industriel et agraire pour la production de certaines denrées dont la demande est croissante et assurée (cultures flexibles). Il se poursuit également en lien avec le contrôle des ressources naturelles et des écosystèmes (non abordé dans ce chapitre), dans un contexte de multiplication des dispositifs environnementaux prônant la sanctuarisation de certains territoires et la marchandisation de la nature (Fairhead *et al.*, 2012 ; cf. chap. 12).

[24] Ces arguments économiques (qui renvoient au débat sur la relation taille-productivité en agriculture, cf. chap. 6) alimentent les discours de justification des politiques de soutien aux grandes structures et, en amont, la promotion des transactions foncières à grande échelle au profit des investisseurs.

Politique des États face aux dynamiques d'investissement

La partie précédente a présenté la façon dont les États coloniaux et postcoloniaux ont fait usage des transferts fonciers à grande échelle pour servir leurs politiques. Cette partie analyse la façon dont les États accueillent et gèrent à l'heure actuelle les acquisitions foncières à grande échelle. Dans un premier temps, elle examine la position des États face à ces investissements (passive ou proactive). Elle étudie également la capacité des gouvernements à les intégrer dans un projet politique et économique explicite, et à les articuler aux politiques de développement rural. Dans un deuxième temps, elle se focalise sur les politiques foncières et leurs interactions avec les dynamiques de grandes acquisitions foncières. Dans un dernier temps, elle discute des modes de régulation des acquisitions foncières produits par le jeu conjoint des États, des entreprises, de la société civile et des instances multilatérales.

Des États enclins à accueillir les investissements

Au début des années 2010, la vague d'annonces d'acquisitions foncières à grande échelle est présentée dans certains médias comme l'émergence d'un néo-colonialisme libéral, laissant les pays du Sud sans alternative. Ces projets d'investissements ont également été considérés comme le résultat d'un processus mondial affaiblissant la souveraineté des pays, cette fragilisation résultant d'une « internationalisation des espaces » (les nouveaux acquéreurs sont étrangers) et d'une « dé-territorialisation » des ressources des pays (les produits sont destinés à l'export) (ZOOMERS, 2010 ; MCMICHAEL, 2012). Quelques années après, les analyses pointent finalement que de nombreux pays ne sont ni victimes ni passifs face à l'arrivée des investisseurs étrangers, et qu'ils jouent un rôle notable dans l'accès à la terre d'opérateurs nationaux et internationaux (COTULA *et al.*, 2009 ; WOLFORD *et al.*, 2013). L'accueil des investisseurs par les hauts responsables de l'État et leurs administrations résulte de plusieurs logiques, allant de la promotion de

l'investissement privé pour l'intérêt de la nation, conformément à une figure imposée par l'économie mondiale, à l'entretien des réseaux de clientèle pour leur intérêt personnel (corruption).

De nombreux pays ont été à l'initiative de politiques de promotion des investissements et ont accompagné les acquisitions foncières à grande échelle. En Amérique latine et en Europe de l'Est, durant plus d'une vingtaine d'années, les différents gouvernements ont organisé la libéralisation des marchés fonciers et l'ouverture aux capitaux étrangers. Ils récoltent les fruits de ces politiques par l'accueil de nombreuses firmes étrangères exploitant de larges superficies agricoles. En Afrique et Asie du Sud-Est, quelle que soit l'orientation politique des gouvernements, les pays ont également déployé des mesures pour promouvoir l'investissement direct étranger, tout en renforçant leur pouvoir d'allouer des concessions. Dans le secteur agricole en particulier, les pouvoirs politiques, comme les administrations, justifient les acquisitions foncières à grande échelle avec les mêmes arguments que ceux utilisés par le passé pour promouvoir les grandes structures de production. Ces arguments, objets de fortes controverses, peuvent être résumés de la façon suivante : « Les contraintes pesant sur les exploitations familiales sont trop fortes (tenures coutumières complexes, superficies exiguës, imperfections des marchés, etc.). Seules des entreprises peuvent, par des modes de production intensifs en capital (intrants chimiques, mécanisation, etc.), augmenter les rendements, créer des emplois, contribuer aux revenus de l'État et (co)financer certaines infrastructures. »

À différentes périodes selon les continents, de nombreux pays ont été orientés vers cette position pro-investissement. Depuis la mise en œuvre des plans d'ajustement structurel dans les années 1980, en accord avec les recommandations des institutions internationales et des coopérations bilatérales, et en phase avec l'évolution des cadres législatifs aux échelles internationale et nationale (COTULA, 2017), les gouvernements tentent de capter et promouvoir les financements privés (ZOOMERS, 2013), dans un contexte où l'aide internationale ne soutient plus les investissements en agriculture et où la mobilité du capital impose des stratégies actives, en particulier fiscales, pour attirer les investissements. Dans le cadre de programmes financés par la Banque mondiale, beaucoup ont créé des agences d'accueil pour l'investissement et

revu leur cadre législatif, notamment pour l'accès au foncier des entreprises étrangères (DANIEL et MITTAL, 2010). Certains gouvernements semblent y avoir trouvé leur intérêt[25]. En Afrique et en Asie, la plupart des États se définissent comme propriétaires et gestionnaires de la majeure partie du territoire. Les décideurs politiques constituent donc des interlocuteurs incontournables pour les investisseurs, les banques, les organisations internationales, etc. Ajoutée à cela, la diversification des sources de financement *via* l'investissement étranger permet à ces pays, sous régime d'aide (LAVIGNE DELVILLE, 2016), d'alimenter leur propre projet économique et d'augmenter leur pouvoir de négociation face aux bailleurs traditionnels du développement (GABAS, 2011). En témoigne l'exemple du Mali qui, dans la fin des années 2000, pour cause d'essoufflement de l'aide au développement, se reporte vers le secteur privé pour financer les aménagements hydroagricoles d'une de ses régions les plus productives (ADAMCZEWSKI *et al.*, 2013).

Dans de nombreux pays, en Afrique et en Asie notamment, l'accueil des investisseurs et les transactions foncières conclues ne se sont pas pour autant inscrits dans des politiques totalement coordonnées et explicites des gouvernements (WOLFORD *et al.*, 2013). Les gouvernements et les administrations, outillés ou non relativement à l'accueil des investisseurs, ont souvent été pris de court par le nombre important de sollicitations sur une période très courte. Ils ont été également été déroutés par la diversité des projets, des profils des opérateurs et des voies institutionnelles mobilisées pour accéder au foncier[26]. Les représentants des différentes instances d'autorité ou organisations sollicitées (présidence, ministères sectoriels, agences parapubliques, entités décentralisées, chefferies locales) ont souvent, de façon isolée, accompagné les investisseurs, mis à disposition du foncier ou contrôlé le processus – qu'ils en aient ou non le droit ou les compétences (Afrique de l'Ouest : COTULA *et al.*, 2016). Cette gestion a parfois été tellement polycentrée et concurrentielle que

[25] En Zambie : NOLTE (2014) ; au Mali : ADAMCZEWSKI *et al.* (2013) ; en Tanzanie et au Ghana : GERMAN *et al.* (2011) et LAVERS et BOAMAH (2016) ; en Indonésie : MAC CARTHY *et al.* (2012) ; à Madagascar : BURNOD *et al.* (2013 b) ; au Mozambique : BOCHE (2014), FAIRBAIN (2013).

[26] Voir note précédente.

certains terrains ont été attribués de façon parallèle à plusieurs opérateurs[27], et des millions d'hectares ont été promis sur des pas de temps très courts, alertant la société civile (locale et transnationale) et forçant les gouvernements à instaurer des moratoires. Cette gestion a pu, en retour, réactiver des débats de politique à l'échelle nationale autour de thèmes récurrents et structurants dans la construction de l'État (accès de la terre aux étrangers, corruption, etc.) (SCHLIMMER, 2020).

Les objectifs des politiques de concessions foncières

Des objectifs de développement sectoriel et territorial

En Afrique comme en Asie, les gouvernements ont conforté leur politique d'accueil et ont progressivement mis les investissements au service de leurs projets économiques tels que la promotion de grandes structures de production agricole ou la conversion productive de territoires auparavant forestiers ou steppiques (Éthiopie : LAVERS, 2016 ; Maroc : MAHDI, 2014 ; Algérie : BAROUD *et al.*, 2018 ; Mozambique : BOCHE, 2014 ; Papouasie-Nouvelle Guinée : FILER, 2012 ; Brésil : SAUER et PEREIRA LEITE, 2012).

L'accueil des investisseurs a souvent été opéré à plusieurs niveaux de gouvernance du territoire, par plusieurs représentants d'institutions. L'empressement de ces élites à accorder des terres n'a pas seulement été motivé par des comportements rentiers et opportunistes – même si beaucoup d'entre elles se sont appropriées les rentes issues du patrimoine de l'État ou de leur communauté[28]. Accueillir des investisseurs leur offrait l'opportunité d'illustrer leur importance aux yeux des gouvernés et d'autres gouvernants,

[27] Au Mali, en mai 2010, les attributions dans la zone Office du Niger atteignent 770 000 hectares, soit plus de huit fois les 90 000 hectares aménagés en quatre-vingts ans (et cultivés actuellement par les paysans) (ADAMCZEWSKI *et al.*, 2013). Au Sénégal, en 2011, dans la communauté rurale de Mbane, 232 208 hectares ont été attribués à des opérateurs étrangers et nationaux, alors qu'en réalité la superficie de la communauté rurale ne dépasse pas 190 600 hectares (toutes catégories de terres confondues) (FAYE *et al.*, 2011).

[28] La présence d'acteurs du secteur privé perçus comme des *businessmen* fortunés – quelle que soit leur richesse effective – a aiguisé les appétits et renforcé les pratiques de corruption.

de faire travailler leurs services, d'obtenir des revenus (taxes locales, impôts fonciers[29]) et de promouvoir le développement de leurs territoires (emplois, infrastructures, etc.), avantages d'autant plus attrayants pour les territoires délaissés par l'État central et/ou peu visés par les projets de développement.

Survalorisant l'ensemble des avantages potentiels associés aux investissements, les institutions et leurs représentants ont souvent accepté tous les projets sans établir de sélection préalable, sans considérer la diversité des formes d'appropriation foncière locale et sans respecter les droits des populations concernées (VERMEULEN et COTULA, 2010 ; GERMAN *et al.*, 2011). L'absence de prise en compte de ces trois dimensions cruciales a généralement contribué à l'éviction de populations rurales de leurs terres, à l'échec des investissements et à l'annulation de tout effet en termes de développement territorial.

Des objectifs implicites de contrôle territorial et de clientélisme

Certains gouvernements ont également utilisé les concessions foncières à grande échelle pour des projets politiques et socio-économiques moins explicites, tels la délégation au secteur privé de la gestion du territoire (mise en place d'infrastructures et de services : routes, santé, éducation, etc.), ou le contrôle de territoires isolés, caractérisés par une faible présence des services publics ou l'existence de mouvements politiques contestataires. En Birmanie, en zone frontalière de cessez-le-feu avec la Chine, le gouvernement tente d'imposer la paix par l'attribution de ressources foncières et économiques à des hommes d'affaires chinois au détriment d'ethnies contestataires (WOODS, 2011). D'autres gouvernements utilisent ces investissements dans le cadre de stratégies géopolitiques ; ils légitiment leur présence dans des pays tiers par le fait d'assurer la production de matières agricoles et ils en profitent pour déployer des dispositifs de sécurisation, y compris militaires (SCHOENBERGER *et al.*, 2017).

[29] À Madagascar, comme exposé par un maire, la contribution d'une entreprise au niveau local par le simple biais d'impôts fonciers sur 2 000 hectares, à raison de 1 € par hectare, a permis de quasiment doubler le budget annuel de sa commune (BURNOD *et al.*, 2013 a).

Dans de nombreux pays, les gouvernements entretiennent leur clientèle et les liens avec l'élite politique et économique nationale par l'octroi de (grandes) superficies foncières. Par le passé, ces transferts, inscrits dans des logiques de récompense des proches du pouvoir, étaient plutôt ponctuels (Kenya : O'BRIEN, 2011 ; Maroc : MAHDI, 2014 ; Cambodge : DIÉPART et SCHOENBERGER, 2016). À l'heure actuelle, ces transferts, établis dans une logique couplant récompense de la clientèle et promotion des investissements, sont plus massifs. Au Sénégal, le président Wade, dans le cadre du programme Goana, visait l'amélioration de la sécurité alimentaire et l'augmentation de la production agricole. Il invitait à ce titre toutes les communautés rurales à céder au minimum 1 000 ha à tous ceux qui avaient les moyens de les exploiter. Les élites politiques, religieuses et militaires en ont été ouvertement bénéficiaires (FAYE *et al.*, 2011)[30].

Parfois, les liens entre les représentants de l'État et certains groupes économiques dépassent les simples rapports clientélistes et mènent à de véritables collusions. En Colombie, ces collusions facilitent la légalisation de droits de propriété fonciers sur de grandes superficies destinées à la production de palmier à huile, alors que ces droits ont été acquis de façon violente par les groupes paramilitaires, sous le prétexte de maîtriser les insurrections pro-guérillas[31] (GRAJALES, 2013).

Réformes foncières et acquisitions à grande échelle

La section précédente a souligné que de nombreux gouvernements ont tenté d'articuler les acquisitions foncières à leurs politiques de développement. Dans cette section, l'objectif est de savoir si

[30] Ces transferts à destination des élites nationales permettent également au gouvernement d'atténuer des critiques relatives aux cessions de grandes superficies à des étrangers. À Madagascar, les négociations pour le transfert foncier au profit de l'entreprise coréenne Daewoo ont renforcé l'animosité d'une partie de l'élite économique malgache envers le président Ravalomanana, élite déjà fortement échaudée par les pratiques monopolistiques du président pour ses propres entreprises (PELLERIN, 2009). Les gouvernements suivants ont pu remettre à l'agenda les débats sur l'attribution de terres de grande superficie en mettant en avant que les bénéficiaires seraient des investisseurs étrangers ou des opérateurs malgaches, de diverses envergures économiques.

[31] Selon GRAIN (2016), en Colombie, la Cour des comptes estime que les trafiquants de drogue possèdent près de la moitié des terres agricoles du pays.

les réformes foncières (et agraires) des États et, en particulier, les programmes de formalisation des droits ont facilité ou freiné les dynamiques d'investissement ; et, en retour, si ces réformes ont été fragilisées ou renforcées par ces mêmes dynamiques.

Des réformes foncières qui régulent peu les acquisitions à grande échelle

En Amérique latine, depuis les années 1990, les réformes ou politiques foncières prônent la libéralisation et le développement des marchés fonciers, et les États ne disposent pas (ou ne conservent pas) de moyens pour limiter la concentration foncière. Les vendeurs sont autant des petits propriétaires, contraints par le contexte économique (Guatemala, Nicaragua, Uruguay, Pérou), que des propriétaires d'haciendas, motivés par l'augmentation des prix du foncier agricole (Argentine, Uruguay, Paraguay). Ce n'est qu'à partir des années 2010 que certains pays (ré)introduisent des mesures visant à limiter la concentration et l'internationalisation de la tenure foncière. Par exemple, l'Uruguay limite la concentration par une taxe foncière sur les propriétés rurales, qui augmente proportionnellement à la superficie possédée (PINEIRO, 2012). L'Argentine plafonne la part des terres aux mains des étrangers à hauteur de 15 % de la superficie de son territoire (MURMIS et MURMIS, 2012).

En Europe de l'Est, les réformes agraires des années 1990, qui visaient la restitution ou la redistribution des exploitations collectives, ont directement contribué au déploiement de sociétés privées agricoles. Ces dernières ont généralement pris en faire-valoir indirect les terres des ménages, devenus propriétaires mais dans l'incapacité de pouvoir les cultiver du fait de l'éloignement de leur lieu de résidence, de leur âge ou de leur manque de compétences agricoles (Roumanie : AMBLARD et COLIN, 2009 ; Ukraine : JAUBERTIE *et al.,* 2010, DEININGER et *al.*, 2013). L'interdiction d'acheter la terre (levée en Ukraine en 2020, et en Roumanie en 2014) n'a pas freiné la formation et le développement des agri-holdings (TREDAN et COLIN, 2016 ; DEININGER *et al.,* 2013). En Ukraine, en 2001, 44 exploitations de 10 000 ha à 20 000 ha couvrent 650 000 ha, dix ans plus tard, elles sont trois fois plus nombreuses (155) et elles occupent cinq fois plus d'espace (3 500 000 ha). Durant la même période, les exploitations de plus de 20 000 ha passent de 7 à 47, et couvrent huit fois plus de superficie (de 250 000 à plus de 2 000 000 ha) (DEININGER *et al.,* 2013).

En Afrique subsaharienne et au Maghreb, dès le début des années 2000, les gouvernements ont mis en place des banques foncières ou ont lancé des appels d'offres pour mettre à disposition des terres à cultiver[32]. Les résultats ont été contrastés mais souvent limités. Les terres ont pu être attribuées mais n'ont été finalement que très partiellement mises en valeur[33], ou les banques foncières se sont retrouvées en situation d'échec[34]. La création de ces agences a généralement exacerbé la concurrence entre institutions étatiques en charge de la gestion du foncier (BURNOD *et al.*, 2013). Les responsables de ces agences nouvellement créées, ou de ces appels d'offres, ont généralement vu leur rôle contesté par l'administration foncière (VORLEY *et al.*, 2012). Les terres proposées, souvent identifiées sur la base d'images Google Earth et catégorisées comme libres sans concertation avec les sociétés locales, se sont avérées dans la réalité appropriées, valorisées comme pâturages, riches en produits forestiers non ligneux, ou peu utilisées en raison de leur piètre qualité agronomique. En Tanzanie, sur les 2,5 millions d'hectares proposés par la banque foncière, seuls 2 % ont été alloués à des investisseurs (VORLEY *et al.*, 2012).

En Afrique et en Asie du Sud-Est, en parallèle de certains programmes visant l'attribution de droits (programmes pro-agrobusiness ou mesures redistributives[35]), les réformes foncières en cours depuis le début des années 1990 visent principalement l'enregistrement des droits (cf. chap. 10). Dans certains contextes, les programmes de formalisation ont eu un effet direct très limité sur les concessions foncières. Tel a été le cas paradoxal de Madagascar en 2009. Le gouvernement menait une réforme foncière pour la reconnaissance des droits locaux jugée comme l'une des plus avancées en Afrique et, en même temps, accueillait de nombreux investisseurs sur des terres en partie appropriées (TEYSSIER *et al.*, 2010), en faisant totalement abstraction de la présomption de propriété privée nouvellement adoptée (ROCHEGUDE, 2011). Ce

[32] Les terrains sont généralement présentés comme *via*bilisés, ce qui sous-entend que l'accès routier est possible, que le terrain est dénué de toutes revendications et qu'il est sécurisé légalement. Dans la pratique, ces terrains présentent rarement ces caractéristiques.

[33] Mali : ADAMCZEWSKI *et al.* (2013) ; Algérie : BAROUD *et al.* (2018).

[34] Tanzanie, Zambie, Ghana : GERMAN *et al.* (2011, 2013) ; Éthiopie : LAVERS (2016 ; Pérou : DEININGER *et al.* (2011), VORLEY *et al.* (2012) ; DANIEL et MITTAL (2010).

[35] Cf. chap. 12 sur les réformes agraires.

cas traduit une situation commune à de nombreux pays, caractérisée par l'ambivalence de l'administration foncière et par la déconnexion, au sein des institutions techniques et sur le terrain, entre les interventions relatives à l'enregistrement des droits des sociétés rurales et celles relatives à l'octroi de terres pour les investisseurs (DWYER, 2015 ; BURNOD et ANDRIAMANALINA, 2017). Cette situation ne provient pas d'un manque de législation protégeant les droits fonciers locaux, mais résulte de divers facteurs. Tout d'abord, elle découle d'une tension entre les lois et leur mise en œuvre effective (COTULA, 2012). Les lois consacrant la reconnaissance des droits locaux sont contrecarrées par l'utilisation d'autres lois ou décrets pour justifier l'expulsion des propriétaires locaux (décrets d'utilité publique). Elles peuvent être également volontairement ignorées par les représentants de l'État pour appuyer le développement de projets d'investissement ou accorder des faveurs à leur clientèle[36]. Ensuite, cela souligne la faible effectivité de la loi face aux intérêts des élites administratives et économiques et la persistance des stratégies d'attribution politique du foncier. Cette situation est également le résultat d'un faible ancrage politique des programmes de sécurisation des droits, d'une reconnaissance légale différenciée des systèmes de tenure et de la mise en œuvre de moyens très inégaux accordés à chacun d'entre eux. Les législations reconnaissant les droits fonciers visent surtout les terres agricoles, et les programmes de formalisation sont généralement déployés dans les zones les plus densément peuplées et cultivées. Les investisseurs sont quant à eux orientés dans les zones les moins peuplées et les plus fréquemment dédiées aux pâturages ou aux (agro-)forêts – territoires au sein desquels les formes d'appropriation ne sont pas reconnues par les lois, ne sont pas priorisées par les programmes d'enregistrement légal des droits ou ne sont pas considérées par les représentants de l'État (Indonésie : MACCARTHY *et al.*, 2012 ; Mozambique : HANLON, 2011 ; Éthiopie : LAVERS, 2016 ; Tanzanie : SULLE et NELSON, 2009 ; Ghana : SCHONEVELD et GERMAN, 2014 ; Madagascar : BURNOD et ANDRIAMANALINA, 2017 ; Cambodge : DWYER, 2015, DIEPART et SEM, 2018). Au Cambodge, les programmes de formalisation des droits des exploitations familiales conduits avant 2012 évitent les territoires

[36] Cf. chap. 6 sur les stratégies de neutralisation des réformes conduisant à leur faible effectivité.

marqués par de l'insécurité foncière pour des raisons stratégiques (commencer par les zones les plus aisées pour acquérir une plus forte légitimité), comptables (atteindre les indicateurs des projets financés par les bailleurs) et politiques (ne pas empiéter sur des terres destinées aux concessions pour les investisseurs, et qualifiées pour cette raison par les fonctionnaires comme domaine de l'État) (Dwyer, 2015).

Dans d'autres contextes, les programmes d'enregistrement des droits ont pu faciliter l'acquisition de terres par les investisseurs au détriment de populations locales. Premier cas de figure, les procédures de formalisation des droits, censées bénéficier à toutes les catégories d'acteurs, sont dans la pratique plus fréquemment mobilisées au profit des entreprises et finissent par léser les communautés rurales. Au Mozambique, la réforme foncière de 1997 prévoit dès le départ de sécuriser les communautés rurales et d'attribuer des terres aux opérateurs économiques (*via* les DUAT[37]). Elle permet aux communautés de délimiter leur territoire et, surtout, d'y accepter ou non ensuite l'installation d'entrepreneurs. Une quinzaine d'années plus tard, le processus de délimitation est peu mobilisé par les communautés, tandis qu'il est massivement déployé par l'administration pour installer des investisseurs, sous couvert d'une acceptation par les communautés ou par une attribution directe de droits (Boche, 2014 ; Vermeulen et Cotula, 2010). Malgré cette réforme, les terres attribuées aux investisseurs recoupent en partie des terres appropriées et enregistrées légalement par les sociétés locales. En 2010, 418 DUAT accordés à ces investisseurs chevauchent des DUAT de communautés sur un total de 1,4 million d'hectares (Deininger *et al.*, 2011). Ainsi, même la formalisation des droits ne constitue pas une protection suffisante face aux intérêts des élites. De même, en Tanzanie, les *Village Land Use Plans*, mis en place par la FAO pour identifier les espaces occupés par les communautés villageoises en prévision d'une future reconnaissance légale, sont en pratique utilisés pour réserver des espaces « libres » pour les investisseurs, réduisant les possibilités d'expansion future de l'agriculture familiale (Schlimmer, 2020).

[37] *Direito do Uso e Aproveitamento da Terra* – droits d'usage et de mise en valeur de la terre.

Second cas de figure, des programmes de formalisation à l'attention des communautés sont réutilisés quelques années plus tard au bénéfice des investisseurs et remettent en cause les droits de gestion et d'usage des populations initialement sécurisées. Au Laos, à partir de 1986, l'État promeut la délimitation légale des terres au profit des communautés rurales, dans l'objectif de permettre la coexistence d'usages des terres – production agricole, pastoralisme, exploitation agricole et, surtout, conservation des forêts. Une vingtaine d'années plus tard, ces délimitations sont utilisées pour accueillir des investisseurs et promouvoir les cultures pérennes (hévéa notamment) (KENNEY-LAZAR, 2012 ; GIRONDE et SENTIES PORTILLA, 2015). Les forêts protégées sont finalement défrichées par les investisseurs et aucune alternative n'est donnée aux communautés, qui sont forcées de quitter les terres (agricoles, pastorales, forestières), avec seulement une promesse d'accès à l'emploi et aux infrastructures *(op. cit.)*.

Des dynamiques d'acquisitions qui fragilisent les réformes foncières

Le phénomène d'acquisitions foncières peut fragiliser par divers leviers les réformes foncières en cours, qui prônent la reconnaissance légale des droits locaux et, en parallèle, la déconcentration ou la décentralisation des compétences en termes de gestion foncière.

Les dynamiques d'investissements peuvent tout d'abord changer les motivations des gouvernements ou des gouvernants relativement à la sécurisation et à la formalisation des droits des communautés rurales. Au Mozambique, l'État, sous le contrôle du parti Frelimo, n'a pas encouragé les délimitations au profit des communautés rurales, d'une part pour limiter l'autorité des chefs coutumiers et d'autre part pour garder le contrôle sur les terres afin de les attribuer aux investisseurs (BOCHE, 2014). Ces dynamiques d'investissements peuvent ensuite servir de prétexte ou offrir l'opportunité à des gouvernants de fragiliser les droits fonciers de certaines catégories d'acteurs. En Éthiopie, pour libérer des terres pour les opérateurs économiques conformément aux exigences du gouvernement fédéral, profiter d'opportunités d'accumulation et éviter que les programmes de formalisation n'affaiblissent leur pouvoir, des représentants des provinces des basses

terres ont exigé le déplacement des populations non autochtones et ont revendiqué la déchéance de leurs droits fonciers (LABZAE, 2014, 2016).

Ces dynamiques d'investissements ont aussi rappelé aux décideurs publics la valeur attractive et économique des ressources foncières. Ces opportunités de rentes n'ont pas incité les États à abandonner leur position de propriétaires éminents des terres, position remise en cause par les (projets de) réformes, mais les ont au contraire encouragés à réaffirmer le principe de domanialité. Les sollicitations des investisseurs ont même créé un effet d'aubaine pour affirmer ou étendre les domaines privés des États. En Afrique, pour chaque demande de bail, les États font payer les services de leur administration à l'investisseur, font immatriculer les terres correspondantes en leur nom et agrandissent en conséquence leur domaine privé titré (Madagascar : BURNOD et ANDRIAMANALINA, 2017). De même en Asie du Sud-Est, la perspective de céder des terres encourage les États à rappeler leur autorité sur les terres relevant juridiquement de leur domaine, et à les titrer en leur nom (Cambodge : DWYER, 2015). En cas d'échec de l'investissement et de rupture du contrat de bail, la terre demeure généralement propriété de l'État et ne peut pas redevenir de façon rapide et peu coûteuse propriété des populations (Madagascar : BURNOD et ANDRIMANALINA, 2017). Quelle que soit l'issue du projet d'investissement, les États en ressortent gagnants et les anciens ayants droit en sont les perdants, ils sont exclus des terres ou deviennent squatters au regard de la loi.

Les dynamiques d'investissements ont dans le même mouvement offert l'occasion aux représentants de l'État central de réaffirmer leur autorité sur les entités déconcentrées et décentralisées. Des gouvernements ont créé de nouvelles structures ou édicté de nouvelles règles pour coordonner l'accueil des investisseurs, pour gérer des contrats complexes et d'envergure économique importante, mais aussi pour reprendre le contrôle des territoires et recentraliser la gestion foncière (Madagascar : BURNOD *et al.,* 2013 ; Cambodge : DIÉPART et SEM, 2018 ; Mali : ADAMCZEWSKI *et al.,* 2013 ; Éthiopie : LAVERS et BOAMAH, 2016). Au Mali, le secrétariat d'État créé pour accueillir les investisseurs s'est imposé au détriment des communes et de l'Office du Niger (ADAMCZEWSKI *et al.,* 2013). En Éthiopie, l'Agence pour l'investissement a réactivé le centralisme bureaucratique du gouvernement et est allée à l'encontre de la Constitution conférant la gestion

des baux aux Provinces (MOREDA, 2015 ; LAVERS et BOAMAH, 2016). Les opportunités d'investissements ont pu même dans certains cas pousser les gouvernants à aller à contre-courant des (projets de) réformes, en revendiquant le maximum de terres comme appartenant à l'État, en fragilisant les mesures décentralisatrices et en refusant toute innovation sur les modes d'enregistrement des droits. À Madagascar, en dépit des consensus établis dans le cadre de débats multi-acteurs, l'administration foncière centrale impose de nouvelles règles pour limiter l'intervention de toute autre administration ou collectivité décentralisée dans l'accueil des investisseurs et tente de limiter spatialement les terres reconnues par la loi comme propriété des populations[38] (BURNOD et ANDRIAMANALINA, 2017).

Les dynamiques d'investissements ont pu toutefois relancer des programmes de formalisation des droits des exploitations familiales, avec des résultats controversés. Au Cambodge, en 2012, à la veille d'élections et face à de nombreuses situations conflictuelles liées aux concessions, le gouvernement a déclenché un programme « coup de poing » sur une durée de deux ans pour reconnaître les droits des populations, notamment au sein des territoires objets d'allocation de vastes superficies aux investisseurs (DIEPART et SEM, 2018). Cela a permis en quelques mois d'enregistrer légalement les droits de 300 000 familles sur plus de 1 000 000 d'hectares sur des territoires antérieurement classés comme forêts de l'État, aires protégées et concessions attribuées à des investisseurs. L'envers de la médaille est qu'une fois le programme arrêté et mené sur seulement une partie du territoire (choisie par le gouvernement), toutes les terres restantes ont été considérées comme domaine de l'État, et l'insécurité des familles pour lesquelles les droits n'ont pas été reconnus s'est trouvée renforcée *(op. cit)*.

Des contre-réformes agraires

En accueillant des investisseurs et en facilitant leur accès à la terre, certains pays sont engagés dans la mise en œuvre implicite d'une « réforme agraire à rebours » (LUNA, 2016). Par la mise en

[38] Afin d'identifier et, selon les termes de hauts responsables, « de sécuriser le patrimoine de l'État contre l'avancée de l'appropriation privée paysanne », l'administration foncière a proposé que les limites des terres appropriées et protégées par le statut légal de la « propriété privée non titrée » (PPNT) soient figées dans le cadre de schémas d'aménagement communaux.

œuvre de politiques d'octroi de concessions, ils cèdent des terres appropriées et utilisées par des petits exploitants (agriculteurs ou éleveurs) au bénéfice d'entreprises fortement capitalisées. Ils procèdent ainsi à une réallocation des ressources inverse à celle d'une réforme agraire (BORRAS et FRANCO, 2010) et s'écartent de politiques sur lesquelles ils ont souvent bâti leur légitimité par le passé (DIÉPART et CASTELLANET, sous presse). Par la facilitation du jeu des marchés fonciers ou l'absence de régulations, d'autres États accompagnent une (re)concentration de la terre aux mains d'entreprises fortement dotées en moyens de production et s'inscrivent également à contre-courant de réformes assistées par le marché. En ajout à ces politiques foncières, ces pays octroient des avantages aux investisseurs : exemption de taxes, subventions ou appui dans la réalisation d'infrastructures. Ils sont ainsi à l'origine d'un double processus de redistribution et de reconcentration au bénéfice des entreprises, portant à la fois sur la terre et les ressources de l'État (WHITE *et al.,* 2012).

Les cadres de régulation

Comme exposé *supra,* la position des gouvernements face aux acquisitions foncières à grande échelle est diverse et elle est parfois le fruit de politiques et d'actions contradictoires (régulation ou non des marchés fonciers, politique de promotion de l'investissement à contre-courant des politiques censées protéger les droits des exploitants locaux, etc.). En Afrique et en Asie, les États qui accordent des concessions foncières assurent plus souvent le rôle de partenaire auprès des investisseurs que de régulateur. Ils rendent possibles des acquisitions par un double processus : ils fournissent un cadre légal qui légitime dans de nombreux cas la dépossession des populations locales (COTULA, 2012 ; BORRAS *et al.,* 2011 ; WOLFORD *et al.,* 2013) ; ils incitent ensuite les investisseurs à négocier avec les autorités centrales et locales dans un contexte de gouvernance clientéliste (TAFON et SAUNDERS, 2019). Pour autant, tous les États ne restent pas passifs et certains s'engagent dans diverses initiatives de régulation visant *a minima* plus de transparence. Sous les recommandations des institutions financières internationales, certains États ont tenté d'articuler les concessions foncières à des principes de régulations marchandes,

via le développement de banques foncières. La plupart de ces initiatives se sont soldées par des échecs, mais elles ont pu contribuer à ce que soient rendues publiques par les gouvernements les listes des concessions accordées aux investisseurs (cas de l'Éthiopie).

Les modes de régulation des acquisitions à grande échelle sont en tension constante et évoluent de façon diversifiée selon les contextes et rapports de force entre société civile, entreprises, instances multilatérales et État. Des initiatives sont issues du secteur privé. Un petit nombre d'entreprises et de banques se sont engagées dans des processus visant à anticiper, et à éviter, certains impacts sociaux ou environnementaux négatifs de leurs actions d'investissement (concept de « *due diligence* » en anglais), par l'adhésion à des chartes (« Principes de l'Équateur » pour le secteur financier), à des collectifs spécifiques (table ronde sur le soja ou le palmier à huile responsable) ou en suivant des guides d'analyse *ex ante* (cf. CTFD, 2014). Ces engagements concernent en particulier le respect des droits des populations locales. Cela témoigne pour certaines entreprises d'une volonté de changement, mais ne traduit pour d'autres qu'un simple souci de préserver leur réputation et non de changer leurs pratiques (cf. GRAIN, 2016, pour des exemples d'entreprises adhérant à ces principes et tables rondes mais stigmatisées pour des pratiques illégales). L'effectivité des engagements des entreprises dépend étroitement de leur aversion au risque de réputation[39] et du contrôle effectué par la société civile, rarement du rôle des États.

Des initiatives de régulation ont également été prises par des institutions internationales et des bailleurs du développement. Elles se sont concrétisées par la promotion de textes de directives et de principes à portée internationale (*soft laws*)[40]. Ces initiatives ont

[39] Les entreprises sous-traitantes attachent moins d'importance à leur réputation que celles directement en contact avec les citoyens/clients.

[40] (1) Les « directives volontaires pour une gouvernance responsable des régimes fonciers applicables aux terres, aux pêches et aux forêts » pilotées par la FAO et approuvées à l'unanimité par le Comité des Nations unies sur la sécurité alimentaire mondiale (CSA) en 2012 ; (2) les « Principes pour l'iinvestissement agro-responsable » (RAI) initiés par la Banque mondiale ; (3) l' « ensemble de principes minimaux et de mesures pour relever le défi au regard des droits de l'homme », relativement aux acquisitions et locations de terres à grande échelle, élaborés en 2009 par le rapporteur spécial des Nations unies sur le droit à l'alimentation ; et enfin (4) les « cadre et lignes directrices sur les politiques foncières en Afrique », adoptés par les chefs d'État africains en 2009.

un caractère volontaire et non contraignant, à l'inverse des accords de protection des investissements entre pays qui créent de réelles protections pour les investisseurs, plus que pour les intérêts du pays hôte (COTULA, 2012). Ces directives volontaires, qui misent sur la bonne volonté des investisseurs et des États pour respecter les principes édictés, sont fortement controversées (BORRAS et FRANCO, 2013). Leur efficacité est questionnée lorsque les systèmes juridiques nationaux sont eux-mêmes peu respectés (DJIRÉ et WAMBO, 2011 ; PLANÇON, 2012). Les directives volontaires pour une gouvernance responsable des régimes fonciers se distinguent cependant d'autres *soft laws*, et marquent un changement dans la gouvernance internationale. Par leur positionnement fort envers le respect des droits fonciers légitimes, elles traitent d'une thématique considérée comme relevant de la souveraineté des pays (COTULA, 2016). Elles peuvent de plus être reconnues comme utiles dès lors qu'elles comblent les lacunes des législations nationales, ou créent des opportunités pour les États, bailleurs, sociétés civiles et investisseurs qui souhaitent s'engager dans des démarches proactives de reconnaissance et de respect des droits fonciers des sociétés locales (SIKOR et LUND, 2009 ; ARIAL *et al.*, 2012).

Les évolutions dans la régulation des concessions sont souvent le fruit de divers facteurs : pressions de la société civile et des médias ; politique volontariste des gouvernements pour regagner en légitimité auprès de la population (Cambodge : DIÉPART et SEM, 2018) ; volonté des entreprises d'améliorer leur réputation et de débloquer des situations conflictuelles. Les réactions de la société civile face à l'ampleur des superficies cédées à des opérateurs privés ont conduit des gouvernements à établir des moratoires pour calmer l'opinion publique, mais également pour reconsidérer les procédures et la qualité des dossiers des investisseurs (Mozambique : HANLON, 2011 ; Éthiopie : LAVERS et BOAMAH, 2016 ; Laos : DWYER, 2013). Les acteurs de ces mobilisations sociales, nationales ou transnationales, ont pu dans certains cas bénéficier de l'appui financier et technique des bailleurs des projets de développement. Ils ont fait référence dans leurs plaidoyers aux accords non contraignants proposés par les instances internationales, renforcé leurs compétences et capacités de plaidoyer sur les thématiques foncières, et réussi à faire bouger quelques lignes, à défaut de changer de façon notable l'orientation des politiques foncières. Ces mobilisations ont

contribué : 1) à l'arrêt de certaines concessions ou la reconsidération de leur ampleur (TEYSSIER *et al.,* 2010 ; HALL *et al.,* 2015) ; 2) à la redynamisation des débats sur les réformes foncières au niveau national (Bénin : LAVIGNE DELVILLE et SAÏAH, 2015) ; 3) au renforcement des plateformes multi-acteurs et des réseaux sur le foncier à l'échelle internationale (exemple de l'*International Land Coalition*) ; 4) à la création d'outils de mise en commun et de partage d'informations (Land Matrix : ANSEEUW *et al.,* 2013) ; ou encore 5) au renforcement des capacités d'analyse et d'animation du débat national par des observatoires du foncier nationaux (BURNOD *et al.,* 2017).

Dans de nombreux contextes, la première difficulté n'est pas l'absence de régulation, mais la diversité des systèmes de régulation. Les entreprises qui mettent fin à leur projet ne sont pas forcément celles qui agissent dans l'illégalité. Dans des contextes de multiplicité de systèmes de régulation, chacun lié à des territoires ou à des types d'acteurs, l'arrêt ou la continuité d'un projet d'investissement semble tout autant dépendre de la motivation de l'entreprise à respecter les règles du jeu que de sa capacité à répondre aux sollicitations procédurières, matérielles et financières des différentes instances d'autorité mettant en avant (ou utilisant de façon intéressée) une panoplie de normes, règles ou procédures à suivre. En Afrique et en Asie, le taux élevé d'abandon des entreprises est en partie lié à la complexité des gouvernances institutionnelles des pays hôtes et aux difficultés d'accès au foncier. Les investisseurs ont dû négocier à différentes échelles territoriales avec un large éventail d'autorités coutumières, d'élus ou d'agents de l'État : tous revendiquant le contrôle de l'accès au foncier et exigeant, sur base de lois ou de règles locales, des contreparties (route, écoles, etc.), des frais formels (taxes, frais de dossiers, etc.) ou des rentes informelles (corruption) (Zambie : NOLTE, 2014 ; Madagascar : BURNOD *et al.,* 2013 b ; Mozambique : FAIRBAIN, 2013). Contraints d'engager de multiples frais pour obtenir des autorisations variées, certains ont épuisé leur capital de départ avant même d'avoir réussi à mettre en valeur quelques dizaines d'hectares.

La seconde difficulté est celle de la mise en œuvre effective de ces différentes régulations. Le contrôle sur le terrain du respect des engagements contractuels ou des législations est dans la plupart des cas problématique. Par manque de moyens ou par manque d'intérêt, le suivi des entreprises est rarement fait – sauf lorsqu'il peut

être source de rentes (corruption) ou de visibilité dans le cadre de campagnes politiques. Le suivi des activités des décideurs, à différentes échelles, et leur soumission à plus de transparence et de redevabilité sont tout aussi complexes. Différentes actions sur le terrain contribuent néanmoins à ouvrir la gouvernance relative aux transactions à grande échelle : ouverture des consultations, appuis juridiques, instauration d'espaces de médiation, mise en transparence des informations, etc. (COTULA *et al.*, 2016).

L'enjeu de la régulation des acquisitions foncières à grande échelle est loin d'être uniquement une question d'évolution du cadre légal. Il exige une meilleure analyse, reconnaissance et articulation des différents systèmes de régulation. Il demande enfin de prendre en compte les capacités de suivi et de contrôle effectives des institutions nationales aux différentes échelles territoriales, et de prêter une attention particulière aux dispositifs mobilisables aux échelles locales.

Les investissements face aux réalités locales

Cette partie traite des modalités de développement des investissements dans l'espace local. Elle souligne dans un premier temps la faible prise en compte des systèmes fonciers et des sociétés locales, aussi bien dans la façon qu'ont de nombreux acteurs d'appréhender le monde rural que dans leurs pratiques. Elle développe dans un second temps les réactions différentes au niveau local des sociétés face aux investisseurs, et poursuit sur les trajectoires diversifiées qu'empruntent les mouvements de contestation.

Des systèmes fonciers et des sociétés locales occultés

Disqualification ou mise en avant de la complexité foncière

Diverses institutions internationales et bailleurs du développement ont souhaité, face à la médiatisation des controverses liées aux acquisitions foncières à grande échelle et à la mobilisation de la société civile, inscrire de façon explicite le respect des droits

fonciers des populations dans des textes de droit internationaux non contraignants (*softs laws,* cf. *supra*) (MARGULIS *et al.*, 2013). Cependant, ces mêmes institutions ont pu être à l'initiative de discours et d'outils qui minimisent ou occultent certains usages de la terre et, par ce biais, les populations qui en dépendent. Cela a à la fois renforcé l'idée d'une abondance foncière et disqualifié la complexité foncière (LI, 2014).

Par l'usage de termes normatifs – les terres sont qualifiées de « marginales », « libres », « non productives », « sous-utilisées », des terres de tenures et d'usages très variés ont pu être : 1) regroupées et homogénéisées sous des mêmes catégories ; 2) caractérisées comme des espaces dénués de toute importance écologique ou socio-économique ; 3) assimilées à de simples outils de production dont le potentiel est à valoriser ; 4) qualifiées de zones d'investissements concurrentiels[41] ; 5) cartographiées à l'échelle de pays ; et 6) comptabilisées en millions d'hectares (LI, 2014 ; NALEPA et BAUER, 2012 ; BORRAS et FRANCO, 2010).

Par ces constructions normatives implicites, les forêts sont exclues des espaces d'investissements du fait de leurs fonctions de réservoir de biodiversité et de piège à carbone[42]. À l'inverse, les prairies herbacées et les savanes arborées, bien qu'utilisées comme pâturages et réserves en produits naturels (bois de chauffe, etc.), sont définies comme des espaces non productifs et de moindre valeur écologique, et sont finalement classées comme des espaces d'investissement. Ces représentations suggèrent également implicitement l'absence de problèmes sociaux (« les terres sont d'une densité de population de moins 25 hab./km² »…), de pertes économiques ou environnementales (« les terres cultivées et les forêts sont préservées ») et l'abondance d'espaces pour l'investissement (LI, 2014).

[41] Tania LI (2014) illustre ce processus de simplification et de transformation implicite sur la base de recherches conduites au sein de la Banque mondiale. En effet, dans le rapport « *Rising Global Interest in Farmland* » (DEININGER *et al.*, 2011), les terres sous-utilisées sont identifiées au niveau mondial par la superposition d'une carte d'occupation des sols (qui précise la nature du couvert végétal et non les usages) à une autre carte de potentiel de production et de rentabilité (qui estime un gain de rendement possible à l'hectare et le transforme en dollars). La superposition permet de présenter l'ensemble des terres non cultivées (prairies herbacées ou savanes arborées) ainsi que l'ensemble des terres agricoles n'offrant actuellement que de faibles rendements par rapport aux rendements atteignables en station de recherche.

[42] Pour un exemple concret au Cambodge, voir DWYER (2015).

Les gouvernants des pays qui accueillent des investissements mobilisent également des discours rappelant ou disqualifiant la complexité foncière. Lorsque les gouvernements justifient leur appui aux entreprises privées agricoles, ils insistent sur la faible capacité des exploitations familiales à investir, du fait de la complexité des tenures foncières et de la taille réduite des superficies agricoles. Lorsqu'ils justifient les cessions de grandes superficies foncières, ils occultent la diversité des tenures foncières et minimisent la présence des populations, d'autant plus si elles sont migrantes (région du Mékong : INGALLS *et al.,* 2018 ; Cambodge : DIÉPART et SEM, 2018). De même, ils peuvent être signataires des différentes initiatives internationales et de lois promouvant la reconnaissance des droits fonciers des populations, tout en étant fortement attachés au principe de domanialité, qui leur confère le pouvoir de gérer les terres et de nier si nécessaire l'existence de certaines populations (PETERS, 2013). Enfin, ils peuvent qualifier des territoires ou des forêts comme espaces non utilisés et non productifs, pour pouvoir éventuellement les déclasser et les allouer à des investisseurs (Indonésie et Thaïlande : HALL, 2011 ; Mozambique : HANLON, 2011 ; Tanzanie : SULLE, 2017). Tout cela est permis et renforcé par les législations nationales, objets d'interprétations divergentes, et par les définitions souvent problématiques des notions de « mise en valeur », de « consultation publique » et d'« expropriation pour cause d'intérêt public » (COTULA, 2020).

À la différence de l'époque coloniale, les populations locales ne sont plus infériorisées pour être dépossédées, mais déconsidérées pour laisser penser qu'il n'y a pas de concurrence sur les ressources foncières.

L'illusion de la complémentarité spatiale des différents usages

Le point commun de la plupart de ces représentations normatives au niveau des institutions internationales, des bailleurs et des représentants des États est que la présence des paysans n'est pas totalement occultée (de façon naïve ou stratégique), mais supposée compatible et complémentaire à celles des investisseurs. Les paysans, enfermés dans leurs espaces actuels, sont vus comme : 1) valorisant des espaces contigus à ceux des investisseurs ; 2) se

satisfaisant de leurs espaces cultivés pour conduire leurs diverses activités (élevage, prélèvement de bois de chauffe, chasse, etc.) ; 3) des bénéficiaires des effets directs des investissements (emplois, infrastructures, etc.) ; et 5) des partenaires éventuels pour des partenariats économiques mutuellement avantageux (Deininger *et al.*, 2011). Les sociétés rurales sont cantonnées aux interstices que leur laissent les firmes, sont dépossédées de leurs jachères et de leurs pâturages, et bloquées dans leur développement futur ; ainsi dans les plans de la société Addax élaborés en 2009 (société désormais fermée), les communautés de plusieurs villages en Sierra Leone étaient cantonnées dans les espaces situés entre les pivots d'irrigation (Chouquer, 2013).

Dans cette vision, les populations locales et les entreprises peuvent ainsi valoriser des espaces différents et entretenir de bonnes relations de voisinage. Comme le souligne Chauveau (2017), cela réactive une vieille idée coloniale, basée sur la qualification et l'affirmation de l'existence de terres vacantes et sans maîtres, qui prône la délimitation des terres pour les individus et les communautés, et l'affectation du surplus pour l'usage d'entités étrangères à la communauté telles que les investisseurs (voir notamment Byamugisha, 2013, pour la Banque mondiale).

En outre, cette vision sous-entend qu'à partir du moment où les populations sont protégées et maîtresses de leur territoire, il n'est plus nécessaire de les solliciter pour utiliser les espaces adjacents et transformer les terres en concessions agricoles ou en forêts protégées : l'État peut ainsi gérer seul l'octroi de ces terres considérées comme domaniales. Cette vision finit ainsi par aller dans le sens d'une (re)concentration des pouvoirs aux mains des administrations centrales – entreprise de façon effective par de nombreux gouvernements des pays du Sud – et par entrer en dissonance avec la position réformatrice d'autres parties prenantes (institutions internationales et société civile notamment) qui recommandent l'ouverture de la gouvernance foncière.

Enfin, cette vision laisse penser qu'il suffit de formaliser les droits fonciers des uns et des autres pour permettre une coexistence pacifique et productive. Cela convient à une majorité de promoteurs de l'investissement privé, qui jugent que seule la formalisation légale de la propriété privée peut permettre d'investir. Cela convient à une partie des défenseurs du respect des droits des

sociétés rurales, qui pensent qu'une reconnaissance légale est un (premier) élément de protection des droits fonciers locaux. La formalisation des droits coutumiers continue ainsi à être l'élément récurrent de la « culture du développement », et l'ambivalence du cadre conceptuel qui la justifie ne cesse de se renforcer en associant des logiques « offensives » (pour améliorer la productivité et, ici, celle des entreprises) et « défensives » (pour protéger les populations) (CHAUVEAU, 2017). Cette vision n'est pas totalement inepte. Dans des contextes où des entreprises entrent dans le jeu foncier et font référence au système de gouvernance formelle, l'importance d'une reconnaissance des droits apparaît nécessaire pour éviter les spoliations. Les points cruciaux résident dans les modalités de reconnaissance des droits – reconnaissance non limitée à une titrisation et non cantonnée à la propriété privée individuelle – et, surtout, dans la priorisation politique et transparente des acteurs à protéger (DWYER, 2015 ; COTULA, 2020).

Cette possibilité de partage « technique » de l'espace et cette vision d'absence de concurrence sur les terres sont rapidement remises en question dès lors que les réalités des tenures foncières et des interactions entre entreprises, État, société civile et communautés détentrices de droits sur les terres sont examinées de plus près. Ce qui souligne à nouveau le caractère éminemment politique de la reconnaissance des systèmes fonciers locaux.

Les limites des processus de consultation

Dans le cas des concessions foncières, conformément à de nombreuses législations nationales (procédures foncières, études d'impact environnementales, etc.), l'avis des populations doit être obtenu dans le cadre de consultations. Ces dernières présentent cependant de nombreuses limites (VERMEULEN et COTULA, 2010 ; GERMAN *et al.*, 2013 ; OBERLACK *et al.*, 2016). Dans certains cas, les échanges ne sont établis qu'avec les autorités locales. Au Ghana, les chefs néocoutumiers, légalement en charge d'un territoire, décident seuls des arrangements passés avec les opérateurs (LAVERS et BOAMAH, 2016). Dans d'autres cas, les consultations sont engagées auprès des villageois. Cantonnées aux seules arènes formelles qu'organise l'administration, souvent captées par les élites locales et administratives, elles s'apparentent plus

à des réunions d'information qu'à l'engagement d'un processus de concertation permettant aux concernés d'accepter ou non le projet d'investissement (Nolte et Voget-Kleschin, 2014 ; Gingembre, 2015). Elles n'associent généralement qu'une partie des détenteurs de droits fonciers, du fait d'une sélection des participants par les autorités locales, de jeux de pouvoir locaux et de caractéristiques propres aux sociétés rurales concernées (rapports hiérarchiques, absence temporaire de certains – travailleurs en migration, éleveurs, etc.). Les échanges sont limités par les asymétries d'information et de pouvoir entre participants (entre entreprise et populations, entre populations et autorités locales, mais aussi entre ou sein de groupes locaux). Ils sont aussi contraints par la façon dont ils sont organisés (lieu, langue parlée, temps alloué, etc.). Ils sont dépendants des informations que partagent l'entreprise et les représentants de l'État, souvent incomplètes par stratégie ou faute de finalisation du business plan. Les échanges sont enfin souvent censurés, et les procès-verbaux de consultation signés de force par le jeu de pressions politiques, de menaces et de pratiques de corruption. En conséquence, de façon fréquente, les populations concernées sont insuffisamment informées, partiellement consultées et, surtout, qu'elles soient favorables ou non à l'investissement, elles sont rarement considérées comme détentrices des terres, décisionnaires et signataires des accords conclus. Elles sont mises devant le fait accompli lors de la délimitation des terrains, des premiers travaux agricoles ou des procédures d'expulsion.

Les alliances, oppositions et conflits autour des projets d'investissement

De l'acceptation à la contestation

Au niveau local, différentes coalitions sont susceptibles de se former et d'adopter des positions contrastées face au projet d'investissement. Elles peuvent se constituer selon des lignes de fractures politiques anciennes ou nouvelles, et évoluer au cours du temps (Gingembre, 2015). Certaines coalitions acceptent l'investissement, motivées par les promesses de revenus, d'emplois et d'infrastructures, et peuvent même exiger une meilleure inclusion (emplois, contractualisation de leurs productions agricoles,

etc.). D'autres coalitions ou ensembles d'individus non organisés peuvent y être opposés. Ces derniers se répartissent alors entre ceux qui osent s'interposer et ceux qui redoutent de s'exprimer par peur de représailles ou de sanctions (VERMEULEN et COTULA, 2010 ; SCHOENBERGER et BEBAN, 2018).

Les réactions de contestation apparaissent de façon fréquente après, et non avant, la conclusion des transactions foncières, le manque de transparence et d'information ne permettant d'agir qu'*ex post* (HALL *et al.,* 2015). Elles résultent souvent d'une perception divergente de la transaction par les parties en présence (ROUDART et GUÉNARD, 2019). Les investisseurs interprètent le financement des procédures et l'acquittement des redevances foncières comme une transaction marchande, résultat d'un échange négocié, légitimant l'appropriation de la ressource et l'exclusion des autres parties. À l'inverse, les détenteurs de droits jugent que la transaction a été imposée par la force, ou par la ruse de certains représentants locaux, fonctionnaires ou élus (HALL *et al.,* 2011). Des mouvements d'opposition se structurent parfois plusieurs mois après l'arrivée des entreprises. Les populations, qui accueillaient de façon positive le projet initial, changent de position lorsque leurs attentes envers les entreprises demeurent insatisfaites et, souvent, lorsque les entreprises, confrontées aux réalités et aux coûts de leur projet productif, n'ont plus les moyens de tenir leurs promesses, ni le même intérêt à le faire (cf. MAGRIN et VAN VLIET, 2005, pour le secteur minier).

Les tensions et conflits n'opposent pas seulement l'entreprise aux sociétés locales. Le projet d'investissement peut générer ou réactiver des tensions préexistantes entre groupes d'intérêts locaux. Les mécontentements se limitent en effet rarement aux entreprises. Ils se cristallisent contre les personnes, les élus ou les communautés qui ont accueilli les investisseurs (par corruption, par choix ou par allégeance à d'autres autorités, par soumission aux pressions politiques du sommet de l'État, etc.) et qui se sont appuyés sur ces investisseurs pour renforcer leur position dans l'arène locale ou pour capter plus de ressources (Madagascar : BURNOD et MEDERNACH, 2015). L'accueil de l'entreprise peut être le fait d'acteurs qui espèrent par cette alliance renforcer leur gamme de droits fonciers. À Madagascar, au nord-ouest du pays, des villages de migrants betsileo ont accueilli positivement une entreprise

agricole de culture de *Jatropha* dans l'espoir que cette dernière cultive les terres des collines en marge de leurs terroirs villageois et leur laisse exploiter les terres de bas-fond. Ils ont également accueilli l'entreprise dans la perspective que les plantations de *Jatropha* servent de barrière naturelle à l'encontre des mouvements de divagation du bétail issu des villages voisins. Quelques mois plus tard, les grands propriétaires fonciers sakalava constatent le développement de plantations à grande échelle sur leurs pâturages sans qu'ils en aient été informés. Ils mandatent des villageois pour attaquer les villages betsileo. Cela se traduit par des incendies de cases et des vols de zébus. L'objectif des Sakalava est de réaffirmer leur autorité de propriétaires ancestraux de la terre et de rappeler aux Betsileo qu'ils ne disposent que d'une maîtrise foncière secondaire, et qu'ils ne peuvent pas, en s'appuyant sur un opérateur extérieur, tenter de contrôler l'accès au territoire et de s'approprier des terres (Burnod et Medernach, 2015).

Trajectoires diversifiées des mouvements de contestation

Les mouvements de contestation suivent différentes trajectoires, en demeurant à l'échelle locale ou en s'inscrivant à des échelles de gouvernance plus large, en associant ou non d'autres collectifs et alliés, et en aboutissant ou non à un dialogue ou à l'arrêt du projet d'investissement.

Les oppositions, souvent forgées autour de discours basés sur l'appartenance et les liens à la terre, peuvent être l'occasion de réaffirmer une souveraineté, une identité et une citoyenneté locales (Jacob et Le Meur, 2010 ; Guatemala : Alonso-Fradejas, 2015). Au Ghana, les chefs coutumiers s'appuient sur les investissements, ou s'opposent à ces derniers, pour réaffirmer leur autorité sur la terre et les citoyens (German *et al.*, 2011). Cette structure du pouvoir fragmentée et compétitive entre chefs coutumiers et représentants de l'État, mais également entre chefs, génère *in fine* des opportunités pour la contestation citoyenne (Lavers et Boamah, 2016). Selon les contextes politiques, les autorités régionales et nationales peuvent présenter les contestations à l'encontre des investisseurs comme une opposition au développement et, surtout, au pouvoir en place, dans l'objectif de les déconsidérer (Éthiopie : Lavers, 2016 ; Colombie : Grajales, 2013). Elles sont

alors plus souvent suivies de mouvements de répression de la part de l'État (intimidations, menaces ou interventions de militaires) que de dynamiques d'ouverture et de dialogue.

En l'absence de communication possible, ou de ressources suffisantes pour conduire une mobilisation continue et efficace, les mécontentements et la colère peuvent se manifester par des incendies ou des sabotages pour détruire les plantations ou les biens de l'investisseur (Madagascar : BURNOD *et al.,* 2013 a). La réalisation du projet d'investissement dépend alors de la capacité des investisseurs à assurer leur propre sécurité (clôtures, gardiennage privé) et de la volonté de l'État de les protéger dans la durée. L'intervention des forces de l'ordre ou de milices et la pratique d'assassinats peuvent contrecarrer et stopper toute action de la société civile contestatrice, et forcer la population à rester silencieuse et inactive (BORRAS et FRANCO, 2013). Elles peuvent au contraire attiser et renforcer sa mobilisation, et inciter finalement le gouvernement à changer sa position, à réévaluer au cas par cas la pertinence des concessions et à reconnaître les droits des populations (Cambodge : TOUCH et NEEF, 2015 ; DIÉPART et SEM, 2018).

Ces mouvements d'opposition sont plus rapides à se structurer dans les territoires ayant été confrontés à des situations similaires par le passé, et dans lesquels les groupes et les instances d'autorité ont renforcé leurs capacités de mobilisation (discours, réseaux d'appui, modes d'actions, etc.) (OBERLACK *et al.,* 2016). Dans certains cas, les groupes locaux réussissent à mobiliser l'appui de collectifs ou d'associations nationales ou internationales (ou sont approchés par ces derniers), pour défendre leur cause et ouvrir le débat (Madagascar : GINGEMBRE, 2015 ; Sénégal : HOPSORT, 2014 ; Côte d'Ivoire : GRAJALES, 2018). La capacité de mobilisation et d'actions varie ensuite fortement selon la nature des réseaux noués, des entités sollicitées et des profils des acteurs en charge de la contestation au niveau local. Tandis que certaines ONG n'assurent que le rôle de médiateur, pour faire comprendre aux communautés lésées qu'elles n'ont pas d'alternative et pour tenter d'améliorer leurs indemnités compensatrices, d'autres vont porter les revendications locales dans d'autres instances, soutenir techniquement, financièrement et juridiquement les mobilisations, voire enclencher des ralliements plus larges en mobilisant d'autres thématiques, d'autres secteurs ou d'autres

échelles (nationale, régionale ou internationale) (TAFON et SAUNDERS, 2019). De telles alliances peuvent permettre une meilleure formulation des enjeux et des arguments de défense, et conférer au mouvement une ampleur telle que celui-ci ne peut plus être ni occulté ni contourné par le gouvernement (PELUSO *et al.*, 2008).

Ces coalitions voient généralement leur effet de résistance ou d'opposition décuplé grâce à : 1) l'engagement de chefs (néo)coutumiers ou de cadres originaires du territoire concerné ; 2) une large publicisation de leurs actions par les médias et les ONG, à l'échelle nationale et, de façon encore plus marquée, à l'échelle internationale ; 3) une implication des mouvements politiques locaux ; 4) un relais par l'intervention d'actions diplomatiques ; ou 5) la pression conjointe d'instances multilatérales sur les gouvernements (TAFON et SAUNDERS, 2019 ; ROCHELEAU, 2015 ; COTULA *et al.*, 2016 ; LAVERS et BOAMAH, 2015 ; GRAJALES, 2018 ; ALLAVERDIAN, 2010). L'ampleur des contestations peut conduire à l'arrêt du projet d'investissement, ou à sa redéfinition (moindre superficie, nouvel emplacement, etc.).

Dans certains cas, des processus de médiation sont exigés par des gouvernements, des bailleurs de projets de développement, des financeurs des investisseurs, des élus locaux et, le plus souvent et en parallèle, par des acteurs de la société civile (ONG, activistes, journalistes, chercheurs engagés). Ces processus sont extrêmement divers : plus ou moins longs et techniques, portés par des organisations tierces ou des instances d'autorité existantes, conduits au niveau local, national et international, basés sur les législations ou sur des procédures extra-judiciaires. Ils ont par la suite des résultats variables sur le dynamisme des forces de résistance locales, sur les formes du projet d'investissement et sur la reconnaissance des intérêts des communautés locales (HALL *et al.*, 2015 ; COTULA *et al.*, 2016).

La structure et la position de l'État n'étant ni homogènes ni uniques (HALL *et al.*, 2015), l'opposition à certains projets d'investissement peut également résulter de dissensions au sein des diverses entités composant l'État. Certaines coalitions incluent des alliés au sein de l'État et, au lieu de s'opposer frontalement au gouvernement, réutilisent certains de ses arguments politiques (HALL *et al.*, 2015). Au Laos, une minorité isolée proche de la frontière chinoise s'est appuyée sur des arguments de valorisation des ressources et de la

force de travail nationales, utilisés par l'État dans ses politiques de développement, pour mobiliser de façon fructueuse le gouvernement et stopper l'installation d'une société chinoise (MC ALLISTER, 2015). L'intervention d'institutions indépendantes garantes du respect de la législation peut aussi contrecarrer certains investissements. En Tanzanie, la Haute Cour institutionnelle s'est avérée à plusieurs reprises une arène effective de protection des droits coutumiers face à des investisseurs étrangers en passe d'acquérir des terres déjà appropriées (PEDERSEEN, 2016). Enfin, le gouvernement peut, pour des raisons politiques ou de popularité, trouver plus d'intérêt à s'opposer aux investisseurs qu'à tenir sa position initiale, et *in fine* appuyer la mobilisation populaire, dès lors que celle-ci est suffisamment large ou touche une majorité de ses réseaux de clientèle (relativement aux zones économiques spéciales, Inde : SAMPAT, 2015, et LEVIEN, 2012).

Les impacts des acquisitions foncières à grande échelle

Les impacts des acquisitions foncières à grande échelle sont extrêmement variés selon les pays, les types d'investissement, les modalités de leur mise en œuvre et le contexte national. Leur étude est limitée par le faible nombre de recherches effectuées sur ce thème. L'analyse conduite ici valorise les travaux relatifs au secteur agricole, basés sur des données qualitatives (entretiens multi-acteurs) ou quantitatives (bases de données au niveau des ménages et des exploitations)[43]. Ces travaux ne couvrent que quelques pays, et traitent plus souvent des échecs et des faibles résultats des investissements à grande échelle que des réussites. De plus, la plupart analysent les impacts sur une

[43] Pour les analyses au niveau ménage de manière qualitative, avec des entretiens systématiques, voir entre autres : MAC CARTHY (2010) ; RIST et al, (2010) ; KENNEY-LAZAR (2012) ; CEPEDA et COCHET (2012) ; CLERC (2013) ; BURNOD et MEDERNACH (2015). Pour les études quantitatives (large échantillon de ménages), voir par exemple : MAERTENS et SWINNEN (2009) ; SCHONEVELD *et al.* (2011) ; DEININGER *et al.* (2013) ; SHETE et RUTTEN (2015) ; DEININGER et XIA (2016) ; ALI *et al.* (2017) ; DEININGER et XIA (2018).

période de temps relativement limitée, sachant qu'il est tout aussi important de les considérer sur le long terme (cf. COTULA *et al.*, 2009 ; DEININGER et BYERLEE, 2012).

Des résultats contrastés

L'échec d'une majorité d'investisseurs, mais le maintien d'une minorité

De façon marquée ces quinze dernières années, et en résonance avec les observations sur la longue durée (TYLER et DIXIE, 2013), le taux d'échec des entreprises privées à la suite du boom des années 2000 est très élevé. Au niveau mondial et selon les données de la Land matrix (NOLTE *et al.*, 2016), 1 550 investissements agricoles ou sylvicoles de plus de 200 ha ont été annoncés entre 2000 et 2016 : 7 % auraient été abandonnés assez promptement, 77 % auraient donné lieu à un contrat signé formel ou informel (1 200 contrats), mais seuls 38 % seraient en phase de production (600 projets), avec souvent une faible part des surfaces réellement mises en culture. L'écart est finalement très important entre le nombre de projets recensés et le nombre de projets actifs.

Ce fort taux d'abandon peut être tout d'abord expliqué par le profil des investisseurs. En Afrique, la plupart ne disposaient pas de financements solides et ont tout de suite été stoppés par la crise financière internationale (arrêt des promesses de prêts, politiques plus exigeantes des banques, etc.). Le taux élevé d'abandon découle également du manque d'expérience dans le secteur agricole d'une grande partie des investisseurs (business plan irréaliste). Les entreprises ont rapidement dû faire face aux difficultés agronomiques, allant de la découverte des risques agricoles (climatiques, sanitaires, vols) aux faibles niveaux de rentabilité en cas d'absence de maîtrise des techniques de production et des savoirs sur le milieu[44]. Ce taux élevé d'abandon est aussi lié à la complexité de la gouvernance des pays hôtes et aux difficultés socio-politiques, institutionnelles et techniques d'accès au foncier (cf. *supra*). Les entreprises, parfois pionnières, ont échoué devant

[44] Ces échecs ont été particulièrement criants pour tous les projets prévoyant de produire des agrocarburants à partir de *Jatropha* (ARIZA-MONTOBBIO *et al.*, 2010).

l'ampleur des coûts fixes et irrécupérables (ouverture des pistes, délimitation du terrain, négociations locales, etc.) et des conflits résultant de leur installation.

Les contrastes sont cependant importants en termes de développement des exploitations à grande échelle selon les continents et l'ancienneté des structures de production. En Asie, les plantations de palmier à huile se sont multipliées et ont radicalement changé les paysages agraires (HALL *et al.,* 2011). En Asie du Sud-Est, une part importante des investissements ont été abandonnés (INGALLS *et al.,* 2018). En Amérique latine ou en Europe de l'Est, les grandes exploitations agricoles développées à travers le jeu des marchés fonciers sont devenues plus nombreuses, et plus puissantes économiquement (BORRAS *et al.,* 2012 ; VISSER *et al.,* 2012 ; DEININGER *et al.,* 2013). Au Maghreb, de grandes exploitations céréalières, développées dans les zones arides grâce à l'extension des forages, ont pour la plupart périclité. Certaines ont cependant été rachetées de façon informelle et mises en valeur par des producteurs maraîchers de taille intermédiaire (Algérie : OTMANE et KOUZMINE, 2013 ; DAOUDI *et al.*, 2017). En Afrique subsaharienne, les exploitations qui ont réussi à perdurer sont peu nombreuses. Ce sont généralement celles qui ont réinvesti dans des structures foncières établies : anciens domaines coloniaux ou anciennes fermes d'État (Kenya, Mozambique, Tanzanie, etc.) (BYERLEE, 2014 ; BOCHE, 2014 ; PEDERSEN, 2016). Les autres ont dû en partie revoir leur stratégie agricole et foncière pour se maintenir. À Madagascar, des entreprises ont changé leur stratégie pour pallier les difficultés économiques, sociales et agronomiques locales associées au développement de grandes superficies foncières. Prévoyant initialement la monoculture sur des milliers d'hectares de façon mécanisée, elles s'orientent actuellement vers la diversification de cultures sur des superficies beaucoup plus modestes, et se basent sur l'emploi de main-d'œuvre locale pour favoriser leur acceptation au niveau local. Certaines préfèrent même acheter des productions aux paysans que produire elles-mêmes, ou doivent s'approvisionner auprès des paysans pour atteindre des prévisions d'export et améliorer leurs revenus grâce aux marges réalisées sur les produits paysans. Leur projet de grande plantation mécanisée devient ainsi beaucoup plus modeste et diversifié pour être durable (BURNOD, 2017).

Un taux de mise en valeur des terres souvent très faible

Pour de nombreux transferts fonciers opérés lors des quinze dernières années, les terres ne sont que très partiellement mises en valeur par les entreprises. À nouveau, à partir des données disponibles sur les 1 550 investissements de plus de 200 hectares recensés dans la Land Matrix, l'écart est abyssal entre les superficies recherchées (85 Mha), les superficies sous contrat (57 Mha), les superficies sous contrat aux mains d'entreprises opérationnelles (16 Mha) et celles finalement cultivées (6 Mha) (Nolte *et al.,* 2016). Finalement, d'après ces données, seules 10 % des superficies sous contrat sont finalement mises en valeur (*op. cit*).

Une analyse plus approfondie reste à faire sur les taux de mise en valeur effective des terres de ces grandes exploitations. En Éthiopie par exemple, l'analyse du recensement en 2013/2014 des 6 000 fermes commerciales (de 10 hectares à plusieurs milliers d'hectares) rapporte que ces entreprises agricoles ne mettent en valeur que 55 % des terres qu'elles contrôlent, avec un pourcentage de mise en valeur agricole inversement proportionnel à la superficie totale (Ali *et al.,* 2017). Au Malawi, le recoupement de données administratives et d'images satellitaires met en évidence que seulement 42 % des terres attribuées aux fermes commerciales sont cultivées. À nouveau, le pourcentage de mise en valeur diminue lorsque la superficie des exploitations augmente : les fermes commerciales de moins de 20 hectares valorisent entre 60 et 70 % de leur superficie, tandis que les structures de 50 à 500 hectares n'exploitent que 30 % de leur domaine (Deininger et Xia, 2018). Des tendances similaires sont observées dans les différents pays de la région du Mékong (Ingalls *et al.,* 2018). Ces travaux soulignent que les investisseurs n'exploitent qu'une partie des terres attribuées, tandis que les exploitations familiales en valorisent la majorité.

La perte la plus importante en termes économiques et sociaux réside dans le fait que les exploitations familiales qui ont été expulsées de ces domaines attribués au profit des investisseurs ne peuvent plus légalement récupérer la propriété des terres, même de celles qui demeurent non exploitées par les investisseurs.

Des performances économiques discutables

L'accueil des entreprises agricoles est souvent présenté comme un vecteur pour augmenter les superficies agricoles cultivées, améliorer les rendements et générer des effets d'entraînement pour les exploitations agricoles familiales voisines : transferts technologiques, accès aux intrants et aux marchés et, en conséquence, augmentation de la productivité. L'existence de ces effets d'entraînement est même à la base des justifications des politiques de soutien et d'appui à l'investissement, ainsi que des politiques de mise à disposition de ressources foncières à bas coûts, sous réserve que la valeur des subventions publiques n'excède pas celle générée par les effets d'entraînement (COLLIER et VENABLES, 2012).

L'efficacité économique des fermes commerciales, questionnée depuis longtemps, a peu été étudiée de façon récente (DEININGER et XIA, 2018). Ajouté à cela, les rares études disponibles se limitent aux rendements et ne disposent ni des données pour calculer la productivité de la terre (la valeur ajoutée nette divisée par la surface agricole utile), ni des analyses sur la distribution de la valeur ajoutée entre les acteurs impliqués (COCHET, 2015). En Europe de l'Est, en Amérique latine ou en Asie, les grandes structures de production se développent sur la base de systèmes de production intensifs en capital (mécanisation, recours aux intrants), sources de rendements supérieurs à ceux des exploitations familiales, mais elles ne créent pas pour autant une valeur ajoutée nette à l'hectare supérieure à celles des ménages agricoles (Ukraine : JAUBERTIE *et al.,* 2010). Les grandes structures contribuent à une augmentation de la production et des rendements agricoles mais ont des impacts souvent négatifs en termes environnementaux et sociaux (Brésil et soja : SAUER et PEREIRA LEITE, 2012 ; Asie du Sud Est et palmier et huile : MAC CARTHY *et al.,* 2012). En Afrique, les profils des fermes commerciales sont contrastés tout comme leurs résultats. En Éthiopie, les rendements agricoles des fermes commerciales sont plus importants que ceux des exploitations familiales (ALI *et al.,* 2017). Ils atteignent cependant leur plus haut niveau lorsque les fermes sont comprises entre 10 et 20 ha et déclinent ensuite pour les superficies plus importantes (*op. cit.*). Au Malawi, à l'inverse, l'analyse du recensement 2006/2007 conclut que les

rendements des fermes commerciales sont inférieurs à ceux des exploitations paysannes (sauf pour le manioc) (DEININGER et XIA, 2018).

Les analyses sur les effets d'entraînement générés par les fermes commerciales sont également peu nombreuses. En Afrique, les quelques travaux sur ce thème montrent que les effets d'entraînement sont rares. Adoption de nouvelles pratiques agricoles, meilleur accès aux marchés ou augmentation des rendements des exploitations familiales à proximité des grandes unités de production sont finalement peu observés et s'avèrent insuffisant pour justifier l'appui au développement des grandes entreprises (Mozambique et Malawi : DEININGER et XIA, 2016 et 2018 ; Éthiopie : ALI *et al.*, 2017 ; Zambie : ALHERUP et TENGSTAM, 2015 ; Afrique de l'Est : HALL *et al.*, 2017[2015 ?]). Ces entreprises peuvent même avoir un effet dépressif sur les marchés nationaux lorsque les productions d'insuffisante qualité pour l'export sont revendues localement à faible prix.

Des fortes variations relatives à la quantité et à la qualité des emplois créés

L'emploi est un enjeu clé pour les pays en développement. En Afrique, dans les quinze années à venir, le marché du travail devra accueillir 440 millions de jeunes (LOSCH *et al.*, 2016). Or, il est déjà peu dynamique à l'heure actuelle, et le secteur rural et agricole se retrouve à accueillir plus de la moitié des jeunes actifs (GASTINEAU et GOLAZ, 2016). Au vu de ces défis, les discours pro-investissements mettent en exergue les opportunités d'emploi associées au développement des entreprises agricoles (COLLIER et DERCON, 2014). Or, à la différence du déploiement des grandes plantations dans la première partie du XXe siècle, les entreprises ne recherchent plus de façon conjointe un accès au foncier et à la main-d'œuvre. Elles visent une réduction maximale des coûts associés au recrutement et à la gestion de la main-d'œuvre, et optent préférentiellement pour la mécanisation des opérations agricoles (COCHET, 2018). De plus, les entreprises concrétisent rarement leurs promesses en termes d'emplois créés (DEININGER *et al.*, 2011 ; LI, 2011 ; ANSEEUW *et al.*, 2012). Excepté dans les situations où les nouvelles entreprises agricoles se déploient dans des espaces peu peuplés (forêts d'Indonésie, Cerrado du Brésil, plaines semi-arides du Pérou) ou investissent dans la transforma-

tion, la création nette d'emplois des nouvelles unités de production est souvent limitée, voire nulle (PAILLÈRES et COCHET, 2018). Les créations d'emplois parviennent difficilement à compenser les pertes d'emplois liées à l'expulsion des précédents détenteurs de droits sur les terres : agriculteurs, éleveurs, etc.

L'impact de cette création d'emplois sur les revenus des ménages dépend fortement des modes de production des entreprises et, en particulier, du calendrier et de l'intensité des besoins en main-d'œuvre. Lorsque la production et la transformation sont difficilement mécanisables (horticulture notamment), les emplois créés par hectare sont supérieurs à ceux générés par l'agriculture familiale, et ils peuvent avoir un effet positif global sur les revenus des ménages. Les impacts sont beaucoup plus ténus lorsque les cultures sont mécanisées, ou peu intensives en travail[45] (céréales, ranchs) (DEININGER et XIA, 2016 ; DEININGER *et al.,* 2011). Au Mozambique, au Kenya et à Madagascar, les fermes maraîchères créent en moyenne deux emplois permanents pour un hectare cultivé, tandis que les entreprises productrices de céréales ou de légumineuses, sur la base d'itinéraires techniques mécanisés, créent en moyenne un emploi permanent pour 15 à 33 hectares cultivés (BURNOD *et al.,* 2018). En Éthiopie, les analyses du recensement des 6 000 fermes commerciales produisant un large éventail de cultures pointent qu'en moyenne seul un emploi permanent est créé pour 20 hectares cultivés (ALI *et al.,* 2017).

Au sein de la population locale, l'intérêt pour ces emplois varie souvent fortement selon les profils socio-économiques des ménages, les périodes de l'année et la qualité des emplois proposés. Ainsi, même pour les ménages qui ont perdu des terres, l'installation des entreprises ne crée pas de façon mécanique et systématique un mouvement de prolétarisation forcée. Pendant les saisons de travaux agricoles, les agriculteurs locaux qui ont (encore) des terres préfèrent souvent travailler sur leurs propres exploitations. Dans une stratégie de gestion des risques et de maintien des réseaux sociaux, ils jugent que le travail sur leur exploitation leur permet de gagner plus, d'assurer l'autoconsommation et de remplir leurs

[45] La production de maïs hautement mécanisée aux États-Unis ne créé l'équivalent que d'un emploi permanent pour 1000 ha, la production de palmier en huile en Indonésie ou de canne à sucre récoltée mécaniquement au Mozambique crée l'équivalent de 350 emplois permanents pour 1000 ha (DEININGER *et al.*, 2011).

obligations familiales (dons de productions, entraide en travail, etc.) (BURNOD et MEDERNACH, 2015). Ceux qui ont perdu toutes leurs ressources foncières ont moins de possibilités mais, en conflit avec l'entreprise, ils peuvent refuser d'y être employés et préférer (la recherche d') un emploi dans d'autres secteurs ou régions. Ceux qui n'ont pas d'alternative se retrouvent dans des situations difficiles (KENNEY-LAZAR, 2012).

Les postes de journaliers ou de saisonniers proposés par les entreprises agricoles bénéficient souvent aux franges les plus vulnérables de la population : ménages pauvres, personnes migrantes[46], jeunes et/ou de sexe féminin (MC CULLOCH et OTA, 2002 ; MAERTENS et SWINNEN, 2009 ; BURNOD et MEDERNACH, 2015 ; AHLERUP et TENGSTAM, 2015). Cela peut être vu comme un avantage en termes de réduction de la pauvreté ou, de façon critique, comme la résultante directe de l'absence d'alternative des plus vulnérables et de leur impossibilité à refuser des salaires bas, des horaires difficiles ou des travaux répétitifs (LI, 2011).

Plus généralement, l'intérêt pour les emplois proposés et les impacts en termes de revenus dépendent des conditions de rémunération et de travail, très variables selon les entreprises. En Indonésie, certaines entreprises offrent aux travailleurs et à leur ménage un emploi couplé à l'accès à la terre, pouvant permettre dans certains cas une déprolétarisation progressive (BARRAL, 2012), tandis que d'autres entreprises laissent peu de marge de manœuvre aux travailleurs pour sortir de la pauvreté – faible niveau de rémunération, endettement, etc. (MCCARTHY, 2010).

Un renforcement des inégalités

Inégalités foncières et socio-économiques

L'allocation de grandes superficies *via* les concessions et l'activité des marchés contribuent généralement à creuser les inégalités entre exploitations agricoles. En Afrique et en Asie, les États permettent aux opérateurs privés d'accéder au capital foncier, non

[46] Cette situation peut par ailleurs générer des tensions au niveau local : les migrants, disponibles tout au long de l'année, sont plus régulièrement engagés alors que les locaux, ayant souvent reçu des entreprises la promesse d'être recrutés prioritairement en l'échange de l'accès au foncier, se retrouvent de moins en moins employés.

disponible faute de marchés fonciers réactifs à leur demande, et d'accumuler les moyens de production (Levien, 2012). Cependant, les terres étant rarement vierges de droits, ils n'y parviennent, sous couvert de la loi, qu'en dépossédant des ayants droit locaux à la tête d'exploitations agricoles de superficies limitées. Ces phénomènes d'enclosure permettent l'entretien d'un phénomène d'accumulation par dépossession, qui permet le déploiement du capitalisme au profit d'une minorité d'entreprises (White *et al.,* 2012 ; Borras et Franco, 2010 ; Levien, 2012). Ils entraînent également l'expulsion d'un ensemble d'acteurs locaux, souvent dans des situations économiques précaires, et conduisent parfois à des évictions « sélectives », n'impactant que certains groupes d'acteurs (pasteurs et non-agriculteurs, migrants et non-autochtones, un clan au détriment d'un autre, etc.) (Oberlack *et al.,* 2016). Privées d'un patrimoine identitaire et économique, les populations locales touchées voient leur patrimoine foncier d'à peine quelques hectares se réduire ou disparaître, et leurs conditions de vie se fragiliser, faute d'alternative en termes d'accès au foncier de qualité et d'emplois rémunérateurs. Les enclosures génèrent ou renforcent ainsi une marginalisation de certains groupes d'acteurs et contribuent, dans la plupart des cas, à accroître les inégalités sociales, politiques et économiques au sein d'un territoire (Peters, 2013 ; Oberlack *et al.,* 2016) et entre territoires, en incitant des mouvements migratoires (expulsions, migrations de travail) (Diépart et Sem, 2018). En Éthiopie, l'installation d'une entreprise privée, cultivant 2 800 ha de maïs sur une superficie en bail de 11 700 ha, a généré un impact global négatif sur les revenus et la sécurité alimentaire de tous les ménages ayant perdu des terres agricoles et des pâturages (Shete et Rutten, 2015).

Inégalités d'accès aux ressources et aux services publics

L'accueil des entreprises agricoles est souvent présenté comme un levier pour le développement territorial. Les promesses d'infrastructures, de services et de contributions financières viennent compenser les défaillances de l'État en termes de fourniture de services publics et augmenter les budgets des collectivités territoriales. Elles constituent des arguments forts pour les administrations, les autorités locales et certains villageois pour accueillir les investis-

sements. Cependant, pour les investissements récents – à la différence des grandes plantations du XXe siècle, fortement appuyées par les États et structurantes en termes de développement territorial –, les réalisations d'infrastructures et la mise à disposition de services varient fortement selon les contextes et les entreprises. De même, les effets en termes de revenus pour les États sont ténus. En Afrique, les réalisations ne sont souvent que ponctuelles et à petite échelle (un puit, une école, un bout de piste, etc.). En l'absence de contreparties matérielles ou financières effectives (les promesses des entreprises ou de l'État sont rarement tenues), les collectivités territoriales et les populations locales se retrouvent doublement perdantes : elles ne reçoivent pas de subventions de l'État, ce dernier préférant appuyer les entreprises privées et le développement du territoire par leur biais, et elles ne reçoivent pas non plus d'apports venant des entreprises (LI, 2014).

Conclusion

Avec une vingtaine d'années de recul, les dynamiques d'acquisition foncière à grande échelle ne semblent pas découler d'un changement structurel inéluctable des formes agraires sous le poids du contexte économique international néolibéral (HALL, 2013), contrairement à ce qui avait été prédit au milieu des années 2000. Loin d'être totalement nouvelles, ces acquisitions ont en effet connu un boom à cette époque, du fait d'une conjonction de crises économiques au niveau international et de la réactivité massive d'un secteur privé jusqu'alors réticent à viser les pays du Sud. À la rareté annoncée en temps de crise des ressources alimentaires, de l'énergie et des pièges à carbone a été opposée une abondance foncière. Cela a induit une course à la terre – la notion de course *(rush)* soulignant pertinemment le caractère soudain de l'intérêt pour les terres, de la prise de conscience subite de la valeur du foncier et de la croyance massive que la valorisation et les retours économiques pourraient être rapides, mais réservés aux premiers venus (HALL *et al.*, 2011 ; LI, 2014). Les nombreuses désillusions ont fait retomber la vague. Les acquisitions à grande échelle représentent aujourd'hui un mouvement certes incontestable, mais plus modéré et continu.

Une mise en perspective historique montre que le choix politique d'appuyer les investissements privés à large base foncière revient de façon cyclique dans les politiques de développement des États – et aujourd'hui des bailleurs. Il se matérialise, à chaque cycle, de façon contrastée selon les pays, et il marque plus ou moins fortement les trajectoires des systèmes agraires. Nous avons souligné le contraste entre les modes d'acquisition en Amérique latine et Europe de l'Est, où la propriété privée domine, et en Afrique et en Asie, où la domanialité donne à l'État un pouvoir d'allocation foncière. Durant ces vingt dernières années, en Amérique latine ou en Europe de l'Est, l'activité des marchés fonciers a été particulièrement élevée et a contribué à renforcer les processus de concentration de la terre aux mains de grandes entreprises. En Afrique et en Asie, le nombre de cessions par les États au bénéfice des entreprises a augmenté de façon notable, mais le rythme d'attribution a fortement ralenti à partir de 2015 – à la suite de l'évolution du contexte économique et de l'échec de nombreux entrepreneurs – pour retrouver un niveau similaire à celui des années 1990. Le phénomène d'acquisitions foncières à grande échelle ne s'essouffle pas pour autant. Il se poursuit relativement à la production des cultures clés pour l'industrie agro-alimentaire, pour le secteur de l'énergie (cultures flexibles) et dans le cadre du contrôle des ressources naturelles et des écosystèmes.

Les politiques d'octroi de concessions foncières à grande échelle sur des territoires déjà appropriés, les politiques de libéralisation des marchés sans attention portée à l'efficience et à l'équité des réallocations foncières, et les politiques d'accueil des investissements sans assurance d'effets d'entraînement se sont conjuguées pour produire une réforme agraire « inversée », redistribuant les ressources de l'État et les terres de communautés locales au bénéfice d'entreprises nationales ou internationales. Elles creusent les inégalités d'accès aux ressources plus qu'elles ne contribuent à promouvoir un développement socio-économique source d'améliorations pour une majorité.

Ces constats permettent d'identifier plusieurs pistes de recherche pour alimenter les débats de politiques publiques à différentes échelles (territoriale, nationale, internationale) et au sein de diverses arènes (société civile, bailleurs, décideurs, multi-acteurs, etc.).

Dans les pays du Sud, et en Afrique en particulier, les écarts sont importants entre les objectifs affichés des politiques d'appui aux entreprises agricoles à grande échelle (augmentation de l'investissement, des revenus fiscaux, des emplois, de la production agricole, etc.) et leurs effets concrets. L'étude de ces écarts est à poursuivre, en mettant l'accent sur les jeux d'acteurs dans la fabrique des politiques et sur les résultats concrets des grandes structures. L'analyse est aussi à renforcer par la comparaison : 1) des politiques d'appui au développement rural (ciblées vers les agricultures familiales ou vers les entreprises, sectorielles ou territoriales [corridors], etc.) ; 2) des performances sociales, économiques et environnementales des structures de production (familiales, entrepreneuriales, à grande échelle) ; et 3) des modèles d'organisation de la production (production atomisée, agriculture contractuelle, etc.). L'objectif est de continuer à informer le débat sur les effets respectifs des modèles de développement sur la base de recherches empiriques solides et de les discuter au regard des enjeux pour les pays du Sud.

Les politiques visant à faciliter l'accès à la terre des investisseurs sont souvent articulées, de façon directe ou indirecte, à des programmes de formalisation des droits fonciers. L'enregistrement des droits est un processus éminemment politique dans le choix des territoires, des types de droits reconnus et des acteurs ciblés. Dans de nombreux cas où l'enjeu est d'accueillir des opérateurs privés à la recherche de grandes superficies, les besoins fonciers et les droits sur les ressources des sociétés locales sont occultés sur les terres agricoles et, de façon encore plus flagrante, sur les pâturages extensifs, les espaces forestiers, les zones de jachère, etc. Ces situations ne résultent pas forcément d'un manque de lois ou d'outils, mais de jeux d'acteurs et de rapports de pouvoir. Cela souligne l'importance d'approfondir la connaissance des processus par lesquels des groupes d'intérêts sont cantonnés à certains espaces, puis exclus des prises de décision lors d'interventions conduites par l'État, par des entreprises privées ou des projets de développement, etc. L'analyse doit prendre en compte la diversité des pratiques de sécurisation des droits fonciers (de la reconnaissance sociale aux documents légaux en passant par les petits papiers), ainsi que l'ensemble des processus sociaux et politiques aux différentes échelles de gouvernance qui fragilisent

ou garantissent effectivement ces droits. L'objectif est d'informer le débat, afin que les enjeux pris en compte par l'action publique soient tout autant la reconnaissance des droits légitimes sur la terre que le respect des pouvoirs et des décisions de leurs détenteurs.

Les problématiques associées aux politiques et aux pratiques de facilitation des acquisitions à grande échelle ne se résument pas une question de sécurisation des droits fonciers. Elles rappellent l'importance d'analyser l'évolution de l'accès à la terre, et des rapports de compétition entre acteurs qui y sont associés. Cela demande de ne pas limiter l'analyse aux entreprises à la recherche de grandes superficies, mais de l'ouvrir à la diversité des acteurs en compétition pour le contrôle et l'appropriation des ressources agricoles, naturelles ou minières : élites urbaines à la recherche d'activités spéculatives ou de rentes, organisations ayant comme objectif la conservation de la biodiversité, jeunes migrants cherchant à développer leur exploitation faute d'emploi dans les secteurs secondaires et tertiaires, éleveurs extensifs contraints de s'éloigner des lieux d'habitat et de cultures, etc. Dans cette même logique, une attention particulière est à porter aux différents mécanismes d'allocation et d'obtention des droits (marchés fonciers, attributions par l'État, accaparement par la force), à leurs incidences en termes d'exclusion/inclusion et d'inégalités, ainsi qu'à leurs modes de régulation et d'évolution sous l'action conjointe, à différentes échelles, des entrepreneurs, de la société civile, des bailleurs, des instances d'autorité, etc. L'objectif est de rappeler dans le cadre des débats politiques la nature des inégalités foncières, et de pointer les facteurs clés qui les accentuent ou les limitent.

Références bibliographiques

Adamczewski A., Jamin J. Y., Burnod P., Ly B., Hadj E., Tonneau J. P., 2013 – Terre, eau et capitaux : investissements ou accaparements fonciers à l'Office du Niger ? *Cahiers agricultures*, 22 (1) : 22-32.

Ahlerup P., Tengstam S., 2015 – *Do the Land-poor Gain from Agricultural Investments? Empirical Evidence from Zambia Using Panel Data.* Working Papers in Economic, 624, University of Gothenburg, 32 p.

ALDEN WILY L., 2011 – 'The law is to blame': the vulnerable status of common property rights in Sub-Saharan Africa. *Development and Change,* 42 (3) : 733-757.

ALDEN WILY L., 2012 – Looking back to see forward: the legal niceties of land theft in land rushes. *Journal of Peasant Studies,* 39 (3) : 751-775.

AHLERUP P., TENGSTAM S., 2015 – *Do the land poor gain from agricultural investments? Empirical evidence from Zambia using panel Data.* Working Papers in Economics, 624, University of Gothenburg.

ALI D. A., DEININGER K., HARRIS A., 2017 – Using national statistics to increase transparency of large land acquisition: Evidence from Ethiopia. *World Development*, 93 : 62-74.

ALLAVERDIAN C. (COORD.), 2010 – *Agricultures familiales et sociétés civiles face aux investissements dans les terres dans les pays du Sud.* Gret, éd. Coordination Sud.

ALONSO-FRADEJAS A., 2015 – Anything but a story foretold: Multiple politics of resistance to the agrarian extractivist project in Guatemala. *Journal of Peasant Studies*, 42 (3-4) : 489-515.

AMBLARD L., COLIN J.-PH., 2009 – Reverse tenancy in Romania: Actors'rationales and equity outcomes. *Land Use Policy*, 26 (3) : 828-836.

ANSEEUW W., ALDEN WILY L., COTULA L., TAYLOR M., 2012 – *Land rights and the rush for land: Findings of the global commercial pressures on land research project.* Rome, International Land Coalition.

ANSEEUW W., LAY J., MESSERLI P., GIGER M., TAYLOR M., 2013 – Creating a public tool to assess and promote transparency in global land deals: the experience of the Land Matrix. *Journal of Peasant Studies*, 40 (3) : 521-530.

ARIAL A., PALMER D., VIDAR M., GARCIA CEBOLLA J. C., ROMANO F., SHAMSAIFAR L., 2012 – Gouvernance foncière : agissons pour sa mise en œuvre. Rome, FAO, *Revue des questions foncières,* 1 : 64-76.

ARIZA-MONTOBBIO P., LELE S., KALLIS G., MARTINEZ-ALIER J., 2010 – The political ecology of Jatropha plantations for biodiesel in Tamil Nadu, India. *The Journal of Peasant Studies*, 37 (4) : 875-897.

BAGLIONI E., GIBBON P., 2013 – Land Grabbing, Large-and Small-scale Farming: what can evidence and policy from 20th century Africa contribute to the debate? *Third World Quarterly*, 34 (9) : 1558-1581.

BAROUD K., COLIN J.-PH., DAOUDI A., 2018 – La politique d'accès à la propriété privée des terres mises en valeur en zones arides en Algérie. Éléments de discussion. *Économie rurale,* 363 : 81-98.

BARRAL S., 2012 – Plantations de palmiers à huile en Indonésie et déprolétarisation. *Études rurales*, 2 : 63-75.

BAYART J. F., ELLIS S., 2000 – Africa in the world: a history of extraversion. *African affairs*, 99 (395) : 217-267.

BLAS J., 2008 – Land leased to secure crops for South Korea. *Financial Times*, November 18.

BOCHE M., 2014 – *Contrôle du foncier, agricultures d'entreprise et restructurations agraires : une perspective critique des investissements fonciers à grande échelle : Le cas de la partie centrale du Mozambique*. Thèse de doctorat, université Paris Sud/Paris XI.

BORRAS S. M., FRANCO J. C., 2010 – Contemporary discourses and contestations around pro-poor land policies and land governance. *Journal of Agrarian Change,* 10 (1) : 1-32.

BORRAS S. M., FRANCO J. C., 2013 – Global land grabbing and political reactions 'from below'. *Third World Quarterly*, 34 (9) : 1723-1747.

BORRAS S. M., HALL R., SCOONES I., WHITE B., WOLFORD W., 2011 – Towards a better understanding of global land grabbing: an editorial introduction. *J. Peasant Studies,* 38 (2) : 209-216.

BORRAS JR S. M., KAY C., GÓMEZ S., WILKINSON J., 2012 – Land grabbing and global capitalist accumulation: key features in Latin America. *Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement*, 33 (4) : 402-416.

BÜHLER È. A., DE OLIVEIRA V. L., 2013 – La localisation des entreprises agricoles dans l'ouest de l'état de Bahia au Brésil. *Études rurales*, 1 : 91-113.

BURNOD P., 2017 – *Où sont passés les investisseurs ? L'exemple du difficile développement de l'agri-business à grande échelle à Madagascar.* Rapport de synthèse pour le WP2 du projet Afgroland, Montpellier, Cirad, 36 p.

BURNOD P., ANDRIAMANALINA B. S., 2017 – Réforme foncière et accueil des investisseurs à Madagascar : l'ambivalence de la politique foncière. *Géographie, économie, société*, 19 (3) : 357-376.

BURNOD P., MEDERNACH K., 2015 – Interrelations entre agro-industrie et agricultures familiales vues par le prisme du système agraire. *Cahiers Agricultures*, 24 (4) : 224-231.

BURNOD P., ANDRIANIRINA-RATSIALONANA R., TEYSSIER A., 2013 a – Processus d'acquisition foncière à grande échelle : quelles régulations sur le terrain ? *Cahiers Agricultures*, 22 (1) : 33- 38.

BURNOD P., GINGEMBRE M., ANDRIANIRINA RATSIALONANA R., 2013 b – Competition over authority and access: International land deals in Madagascar. *Development and Change*, 44 (2) : 357-379.

Burnod P., Bourgoin J., Valette E., 2017 – « Agro-industries et développement territorial : quels rôles pour les politiques foncières ? » *In* Caron P. *et al.* (éd.) : *Des territoires vivants pour transformer le monde,* Paris, Quae/Cirad/AFD : 39-43.

Burnod P., Reys A., Mercandalli S., Anseeuw W., Giger M., Kiteme B., Ralandison T., 2018 – *Labor Impacts of Large Agricultural Investments: focus on Mozambique, Kenya and Madagascar?* World Bank, Washington, Land and poverty conference, March 2018.

Byamugisha F. F., 2013 – *Securing Africa's land for shared prosperity: a program to scale Up reforms and investments*. Washington, World Bank Publications.

Byerlee D., 2014 – The fall and rise again of plantations in tropical Asia: history repeated? *Land*, 3 (3) : 574-597.

Campanale M., 2012 – « Private investment in agriculture ». *In* Allan T. *et al.* (eds) : *Handbook of land and water grabs in Africa: foreign direct investment and food and water security,* Londres, Routledge : 57-70.

Cepeda D., Cochet H., 2012 – Agrobusiness et agriculture familiale. *Revue Tiers Monde*, 2 : 183-203.

Chauveau J.-P., 2017 – « Les politiques de formalisation des droits coutumiers en Afrique sub-saharienne : une perspective historique ». *In* : *La formalisation des droits sur la terre : bilan des expériences et des réflexions. Contributions des membres du Comité technique « Foncier et développement »,* Paris, Comité technique « Foncier et développement », AFD/MAEDI, coll. Regards sur le foncier n° 2 : 49-66.

Chouquer G., 2011 – Le nouveau commerce triangulaire mondial. Ou les analogies du foncier contemporain. *Études rurales*, 187 : 95-130.

Chouquer G., 2013 – Vivre dans les interstices de la firme. *Études rurales*, 191 : 149-168.

Clerc J., 2013 – Négociation pour l'accès à la terre entre populations locales et société de plantation de palmiers à Kalimantan (Indonésie). *Cahiers Agricultures*, 22 (1) : 53-60.

Cochet H., 2015 – Controverses sur l'efficacité économique des agricultures familiales : indicateurs pour une comparaison rigoureuse avec d'autres agricultures. *Revue Tiers Monde,* 221 (1) : 9-25.

Cochet H., 2018 – Capital-labour separation and unequal value added distribution: repositioning land grabbing in the general movement of contemporary agricultural transformations. *The Journal of Peasant Studies,* 45 (7) : 1410-1431.

Colin J.-Ph., 1990 – *La mutation d'une économie de plantation en basse Côte d'Ivoire*. Paris, Orstom Éditions, coll. À travers champs.

Colin J.-Ph. (éd.), 2003 – *Figures du métayage. Étude comparée de contrats agraires au Mexique*. Paris, IRD Éditions, coll. À travers champs.

Colin J.-Ph., 2014 – La concentration foncière par la tenure inversée *(reverse tenancy). Études rurales*, 2 : 203-218.

Colin J.-Ph., Tarrouth G., 2017 – Les élites urbaines comme nouveaux acteurs du marché foncier en Côte d'Ivoire. *Géographie, économie, société*, 19 (3) : 331-355.

Colin J. Ph., Woodhouse P., 2010 – Interpreting land markets in Africa. *Africa*, 80 (1) : 1-13.

Collier P., Dercon S., 2014 – African Agriculture in 50 Years: Smallholders in a Rapidly Changing World? *World development*, 63 : 92-101.

Collier P., Venables A. J., 2012 – Land deals in Africa: pioneers and speculators. *Journal of Globalization and Development*, 3 (1) : 1-22.

Corson C., 2011 – Territorialization, enclosure and neoliberalism: non-state influence in struggles over Madagascar's forests. *Journal of Peasant Studies*, 38 (4) : 703-726.

Cotula L., 2011 – *Land deals in Africa: What is in the contracts?* London, IIED.

Cotula L., 2012 – The international political economy of the global land rush: A critical appraisal of trends, scale, geography and drivers. *Journal of Peasant Studies*, 39 (3-4) : 649-680.

Cotula L., 2016 – « "Land grabbing" and international investment law: towards a global reconfiguration of property? » *In* Bjorklund A. K. (ed) : *Yearbook on international investment law & policy 2014–2015*, Oxford, Oxford University Press : 177-214.

Cotula L., 2017 – Land, property and sovereignty in international law. *Cardozo Journal of International and Comparative Law,* 25 (2) : 219-286.

Cotula L., 2020 – (Dis) integration in global resource governance: extractivism, human rights, and investment treaties. *Journal of International Economic Law*, 23 (2) : 431-454.

Cotula L., Blackmore E., 2014 – *Understanding agricultural investment chains: Lessons to improve governance*. Rome and London, FAO/lIED.

Cotula L., Vermeulen S., Leonard R., Keeley J., 2009 – *Land grab or development opportunity? Agricultural investment and international land deals in Africa.* London/Rome, International Institute for Environment and Development/Food and Agricultural Organization of the United Nations/International Fund for Agricultural Development.

Cotula L., Vermeulen S., Mathieu P., Toulmin C., 2011 – Agricultural investment and international land deals: evidence from a multi-country study in Africa. *Food Security*, 3 (1) : 99-113.

Cotula L., Oya, C., with Codjoe E. A., Eid A., Kakraba-Ampeh M., Keeley J., Lokaley Kidewa A., Makwarimba M., Michago Seide W., Ole Nasha W., Owusu Asare R., Rizzo M., 2014 – Testing Claims about Large Land Deals in Africa: Findings from a Multi-Country Study. *The Journal of Development Studies*, 50 (7) : 903-925.

Cotula L., Jokubauskaite G. (avec la collaboration de Fall M., Kakraba-Ampeh M., Kenfack P.-E., Ngaido M., Nguiffo S., Nkuintchua T. et Yeboah E.), 2016 – *Investissements fonciers, redevabilité et cadre légal : Leçons d'Afrique de l'Ouest*. Londres, IIED.

Cramb R. A., 2013 – Palmed off: incentive problems with joint-venture schemes for oil palm development on customary land. *World Development*, 43 : 84-99.

CTFD (Comité technique « Foncier et développement »), 2014 – *Guide to due diligence of agribusiness projects that affect land and property rights*. Paris, Technical Committee on "Land Tenure and Development".

Daniel S., 2012 – Situating private equity capital in the land grab debate. *Journal of Peasant Studies*, 39 (3-4) :703-729.

Daniel S., Mittal A., 2010 – *(Mis) investment in agriculture: The role of the International Finance corporation in global land grabs*. Oakland Institute.

Daoudi A., Colin J.-Ph., Derderi A., Ouendeno M. L., 2015 – *Mise en valeur agricole et accès à la propriété foncière en steppe et au Sahara (Algérie)*. Pôle foncier, Montpellier, *Les Cahiers du Pôle foncier*, 13, 34 p.

Daoudi A., Colin J.-Ph., Derderi A., Ouendeno M. L., 2017 – Le marché du faire-valoir indirect vecteur de nouvelles formes d'exploitation dans la néo-agriculture saharienne (Algérie). *Géographie, Économie, Société*, 19 : 307-330.

Deininger K., Byerlee D., 2012 – The Rise of Large Farms in Land Abundant Countries: Do They Have a Future? *World development*, 40 (4) : 701-714.

Deininger K., Xia F., 2016 – Quantifying spillover effects from large land-based investment: the case of Mozambique. *World Development*, 87 : 227-241.

Deininger K., Xia F., 2018 – Assessing the long-term performance of large-scale land transfers: Challenges and opportunities in Malawi's estate sector. *World Development*, 104 : 281-296.

Deininger K., Byerlee D., Lindsay J., Norton A., Selod H., Stickler M., 2011 – *Rising Global Interest in Farmland: Can It Yield Sustainable and Equitable Benefits?* Washington, D.C., World Bank.

DEININGER K., NIZALOV D., SINGH S. K., 2013 – *Are mega-farms the future of global agriculture? Exploring the farm size-productivity relationship for large commercial farms in Ukraine*. The World Bank, Policy Research Working Paper, 6544.

DIEPART J.-C., CASTELLANET C., SOUS PRESSE – « Agrarian modernization and counter land reforms: ideologies and realities in the Mekong region ». *In* Hirsh P., Dwyer M., Woods K., Scurrah N. (eds) : *Turning Land into Capital. Development and Dispossession in the Mekong Region, Chapter 4,* Washington DC, University of Washington Press.

DIEPART J.-C., SCHOENBERGER L., 2016 – « Concessions in Cambodia: Governing profits, extending state power and enclosing resources from the colonial era to the present ». *In* Brickell K., Springer S. (ed) : *The handbook of contemporary Cambodia,* New York, Routledge : 157-168.

DIEPART J.-C., SEM T., 2018 – *The Cambodian peasantry and the formalisation of land rights: historical overview and current issues*. Paris, French Technical Committee on Land Tenure and Development, AFD/MEAE, 2nd edition.

DJIRÉ M., WAMBO A., 2011 – *Investissements et régulation des transactions foncières de grande envergure en Afrique de l'Ouest*. Secrétariat du Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest (CSAO/OCDE)/ILC.

DWYER M. B., 2013 – Building the politics machine: tools for 'resolving' the global land grab. *Development and Change*, 44 (2) : 309-333.

DWYER M. B., 2015 – The formalization fix? Land titling, land concessions and the politics of spatial transparency in Cambodia. *The Journal of Peasant Studies*, 42 (5) : 903-928.

EDELMAN M., 2013 – Messy hectares: questions about the epistemology of land grabbing data. *Journal of Peasant Studies*, 40 (3) : 485-501.

EDELMAN M., LEÓN A., 2013 – Cycles of Land Grabbing in Central America: an argument for history and a case study in the Bajo Aguán, Honduras. *Third World Quarterly*, 34 (9) : 1697-1722.

FAIRBAIRN M., 2013 – Indirect dispossession: Domestic power imbalances and foreign access to land in Mozambique. *Development and Change*, 44 (2) : 335-356.

FAIRHEAD J., LEACH M., SCOONES I., 2012 – Green grabbing: a new appropriation of nature? *J. Peasant Studies,* 39 (2) : 237-261.

FAYE I. M., BENKAHLA A., TOURÉ O., SECK S. M., BA C. O., 2011 – *Les acquisitions de terres à grande échelle au Sénégal : description d'un nouveau phénomène*. Initiative Prospective Agricole et Rurale (IPAR), Dakar.

FILER C., 2012 – Why green grabs don't work in Papua New Guinea. *Journal of Peasant Studies*, 39 (2) : 599-617.

Gabas J. J., 2011 – Les investissements agricoles en Afrique. *Afrique contemporaine*, 1 : 45-55.

Gastineau B., Golaz V., 2016 – Être jeune en Afrique rurale. Introduction thématique. *Afrique contemporaine*, 3 : 9-22.

German L., Schoneveld G., Mwangi E., 2011 – *Contemporary processes of largescale land acquisition by investors: Case studies from sub-Saharan Africa.* CIFOR, vol. 68.

German L., Schoneveld G., Mwangi E., 2013 – Contemporary processes of large-scale land acquisition in Sub-Saharan Africa: legal deficiency or elite capture of the rule of law? *World Development*, 48 : 1-18.

Ghosh J., 2010 – The Unnatural Coupling: Food and Global Finance. *Journal of Agrarian Change*, 10 (1) : 72-86.

Gingembre M., 2015 – Resistance or participation? Fighting against corporate land access amid and political uncertainty in Madagascar. *Journal of Peasant Studies*, 42 (3-4) : 561-584.

Gironde C., Senties Portilla G., 2015 – From Lagging Behind to Losing Ground: Cambodian and Laotian Household Economy and Large-Scale Land Acquisitions. *International Development Policy|Revue internationale de politique de développement,* 6 (1) : 173-204.

Görgen M., Rudloff B., Simons J., Üllenberg A., Väth S., Wimmer L., 2009 – *Foreign direct investment (FDI) in land in developing countries*. Munich, GTZ.

Graf (Groupe de recherche et d'action sur le foncier), 2011 – *Agro-business au Burkina Faso. Quels effets sur le foncier et la modernisation agricole ?* Groupe de recherche et d'action sur le foncier, Ouagadougou/Amsterdam, Graf/KIT, Burkina Faso/The Netherlands.

Grain, 2008 – *Seized: The 2008 land grab for food and financial security*. Barcelona, Grain.

Grain, 2016 – *Accaparement mondial des terres agricoles en 2016 : ampleur et impact*. Barcelona, Grain.

Grajales J., 2013 – State Involvement, Land Grabbing and Counter-Insurgency in Colombia. *Development and Change*, 44 (2) : 211-232.

Grajales J., 2018 – L'agro-business au village. La notion d'accaparement de terres à l'épreuve du cas ivoirien. *Politique africaine*, 3 : 155-177.

Guibert M., 2013 – Les formes associatives de production agricole en Argentine et en Uruguay : entre territoire et réseau ? *Études rurales*, 191 : 77-90.

Hall D., 2011 – Land grabs, land control, and Southeast Asian crop booms. *Journal of Peasant Studies*, 38 (4) : 837-857.

HALL D., 2013 – Primitive accumulation, accumulation by dispossession and the global land grab. *Third World Quarterly*, 34 (9) : 1582-1604.

HALL D., HIRSCH, P., LI T. M., 2011 – *Powers of exclusion: land dilemmas in Southeast Asia*. Honolulu, University of Hawaii Press.

HALL R., EDELMAN M., BORRAS JR S. M., SCOONES I., WHITE B., WOLFORD W., 2015 – Resistance, acquiescence or incorporation? An introduction to land grabbing and political reactions 'from below'. *Journal of Peasant Studies*, 42 (3-4) : 467-488.

HANLON J., 2011 – *Understanding land investment deals in Africa. Country report: Mozambique*. Oakland, CA, The Oakland Institute.

HOPSORT S., 2014 – *La société civile contre l'accaparement des terres au Sénégal. Une forme originale de mobilisation, organisation informelle et multi niveaux*. Montpellier, Cirad, 29 p.

HILHORST T., NELEN J., TRAORÉ N., 2011 – *Agrarian change below the radar screen: Rising farmland acquisitions by domestic investors in West Africa. Results from a survey in Benin, Burkina Faso and Niger*. Amsterdam, Royal Tropical Institute /SNV Netherlands Development Organisation.

INGALLS M. L., DIEPART J.-C., TRUONG N., HAYWARD D., NEIL T., PHOMPHAKDY C. *ET AL.*, 2018 – *State of Land in the Mekong Region*. Bern/Vientiane, University of Bern, Centre for Development and Environment/ Mekong Region Land Governance/Bern Open Publishing.

JACOB J.-P., LE MEUR, P.-Y., 2010 – « Citoyenneté locale, foncier, appartenance et reconnaissance dans les sociétés du Sud ». *In* Jacob J.-P., Le Meur P.-Y. (éd.) : *Politique de la terre et de l'appartenance. Droits fonciers et citoyenneté locale dans les sociétés du Sud,* Paris, Karthala : 5-57.

JAUBERTIE C., PARDON L., COCHET H., LEVESQUE R., 2010 – Ukraine : une approche comparée des dynamiques et performances économiques des structures agricoles. *Notes et études socio-économiques,* 34 : 37-55.

KENNEY-LAZAR M., 2012 – Plantation rubber, land grabbing and social-property transformation in southern Laos. *The Journal of Peasant Studies*, 39 (3-4) : 1017-1037.

LABZAÉ M., 2014 – *Le grand remaniement. Investissements internationaux, formalisation des droits fonciers et déplacements contraints de populations dans l'Ouest éthiopien*. Pôle foncier, Montpellier, Les Cahiers du Pôle foncier, 8, 36 p.

LABZAÉ M., 2016 – Le fédéralisme ethnique au prisme de la formalisation des droits fonciers : le cas de la zone Majang (Gambella). *Politique africaine*, 2 : 101-120.

LAHIFF E., DAVIS N., MANENZHE T., 2012 – *Joint ventures in agriculture: Lessons from land reform projects in South Africa*. Institute for Poverty, Land and Agrarian Studies, University of the Western Cape.

LAVERS T., 2016 – Agricultural investment in Ethiopia: undermining national sovereignty or tool for state building? *Development and Change*, 47 (5) : 1078-1101.

LAVERS T., BOAMAH F., 2016 – The impact of agricultural investments on state capacity: A comparative analysis of Ethiopia and Ghana. *Geoforum*, 72 : 94-103.

LAVIGNE DELVILLE PH., 2010 – Sécurisation foncière, formalisation des droits, institutions de régulation foncière et investissements. Pour un cadre conceptuel élargi. *Revue des questions foncières*, 1 (10) : 5-34.

LAVIGNE DELVILLE PH., 2016 – Pour une socio-anthropologie de l'action publique dans les pays « sous régime d'aide ». *Anthropologie & développement*, 45 : 33-64.

LAVIGNE DELVILLE PH., SAÏAH C., 2015 – Fonder sa légitimité par le plaidoyer? *Revue Tiers Monde*, 4 : 103-122.

LEVIEN M., 2012 – The land question: special economic zones and the political economy of dispossession in India. *Journal of Peasant Studies*, 39 (3-4) : 933-969.

LI T.M., 2011 – Centering labor in the land grab debate. *Journal of Peasant Studies,* 38 (2) : 281-298.

LI T. M., 2014 – What is land? Assembling a resource for global investment. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 39 (4) : 589-602.

LI T. M., 2017 – Intergenerational displacement in Indonesia's oil palm plantation zone. *The Journal of Peasant Studies*, 44 (6) : 1158-1176.

LOSCH B., FREGUIN-GRESH S., 2013 – Which agricultural choices to meet transformation challenges in Africa? Debating small-scale versus large-scale. *Cahiers Agricultures*, 22 (1) : 10-15.

LOSCH B., MAGRIN G., IMBERNON J. (coord.), 2016 – « A new emerging rural world: An overview of rural change in Africa ». *In* : *Atlas for the NEPAD Rural Futures Programme n° 2*, NEPAD, Cirad.

LUNA P. F., 2013 – L'expropriation des terres et la formation du latifundium en Amérique latine, présentation et bibliographie. *HISTOIRE (S) de l'Amérique latine*, 8 : 23.

LUNA P. F., 2016 – Le landgrabbing : une « contre-réforme » agraire ? *Revue d'histoire moderne contemporaine*, 4 : 157-182.

MAERTENS M., SWINNEN J. F., 2009 – Trade, standards, and poverty: Evidence from Senegal. *World development*, 37 (1) : 161-178.

MAGRIN G., VAN VLIET G., 2005 – Greffe pétrolière et dynamiques territoriales : l'exemple de l'on-shore tchadien. *Afrique contemporaine*, 4 : 87-105.

MAHDI M., 2014 – Devenir du foncier agricole au Maroc. Un cas d'accaparement des terres. *New Medit*, 13 (4) : 2-11.

MAMONOVA N., 2015 – Resistance or adaptation? Ukrainian peasants'responses to large-scale land acquisitions. *Journal of Peasant Studies*, 42 (3-4) : 607-634.

MARGULIS M. E., MCKEON N., BORRAS S. M. JR., 2013 – Land Grabbing and Global Governance: Critical Perspectives. *Globalizations*, 10 (1) :1-23.

MCALLISTER K. E., 2015 – Rubber, rights and resistance: the evolution of local struggles against a Chinese rubber concession in Northern Laos. *Journal of Peasant Studies*, 42 (3-4) : 817-837.

MCCARTHY J. F., 2010 – Processes of inclusion and adverse incorporation: oil palm and agrarian change in Sumatra, Indonesia. *The Journal of peasant studies*, 37 (4) : 821-850.

MCCARTHY J. F., VEL J. A., AFIFF S., 2012 – Trajectories of land acquisition and enclosure: development schemes, virtual land grabs, and green acquisitions in Indonesia's Outer Islands. *Journal of Peasant Studies*, 39 (2) : 521-549.

MCCULLOCH N., OTA M., 2002 – Export horticulture and poverty in Kenya. *IDS working paper,* 174, 40 p.

MCMICHAEL P., 2012 – The land grab and corporate food regime restructuring. *The Journal of Peasant Studies*, 39 (3-4) : 681-701.

MILNE S., 2015 – Cambodia's Unofficial Regime of Extraction: Illicit Logging in the Shadow of Transnational Governance and Investment. *Critical Asian Studies*, 47 (2) : 200-228.

MOREDA T., 2015 – Listening to their silence? The political reaction of affected communities to large-scale land acquisitions : insights from Ethiopia. *Journal of Peasant Studies*, 42 (3-4) : 517-539.

MURMIS M., MURMIS M. R., 2012 – Land concentration and foreign land ownership in Argentina in the context of global land grabbing. *Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement*, 33 (4) : 490-508.

NALEPA R., BAUER D. M., 2012 – Marginal lands: the role of remote sensing in constructing landscapes for agrofuel development. *Journal of Peasant Studies,* 39 (2) : 403-22.

NAZLIOGLU S., SOYTAS U., 2012 – Oil price, agricultural commodity prices, and the dollar: A panel cointegration and causality analysis. *Energy Economics,* 34 (4) : 1098-1104.

NOLTE K., 2014 – Large-scale agricultural investments under poor land governance in Zambia. *Land use policy*, 38 : 698-706.

NOLTE K., VOGET-KLESCHIN L., 2014 – Consultation in large-scale land acquisitions: An evaluation of three cases in Mali. *World Development*, 64 : 654-668.

NOLTE K., CHAMBERLAIN W., GIGER M., 2016 – *International Land Deals for Agriculture. Fresh insights from the Land Matrix : Analytical Report II.* Bern/Montpellier/Hamburg/Pretoria, Centre for Development and Environment/ University of Bern/Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement/German Institute of Global and Area Studies/University of Pretoria.

OBERLACK C., TEJADA L., MESSERLI P., RIST S., GIGER M., 2016 – Sustainable livelihoods in the global land rush? Archetypes of livelihood vulnerability and sustainability potentials. *Global environmental change*, 41 : 153-171.

O'BRIEN E., 2011 – *Irregular and illegal land acquisition by Kenya's elites: Trends, processes and impacts of the Kenya's land grabbing phenomenon. Commercial Pressures on Land.* Rome, International Land Coalition.

OTMANE T., KOUZMINE Y., 2013 – Bilan spatialisé de la mise en valeur agricole au Sahara algérien. Mythes, réalisations et impacts dans le Touat-Gourara-Tidikelt. *Cybergeo : European Journal of Geography* [En ligne], Espace, Société, Territoire, document 632, mis en ligne le 19 février 2013.

OYA C., 2013 – Methodological reflections on 'land grab'databases and the 'land grab'literature 'rush'. *The Journal of Peasant Studies*, 40 (3) : 503-520.

PALLIERES A., COCHET H., 2018 – Large private agricultural projects and job creation: From discourse to reality. Case study in Sella Limba, Sierra Leone. *Land Use Policy*, 76 : 422-431.

PEDERSEN R. H., 2016 – Access to land reconsidered: The land grab, polycentric governance and Tanzania's new wave land reform. *Geoforum*, 72 : 104-113.

PELLERIN M., 2009 – Madagascar : un conflit d'entrepreneurs. Figures de la réussite économique et rivalités politiques. *Politique africaine*, 113 : 152-165.

PELUSO N. L., LUND C., 2011 – New frontiers of land control: Introduction. *Journal of Peasant Studies*, 38 (4) : 667-681.

Peluso N. L., Afiff S., Rachman N. F., 2008 – Changing grounds for reform: Agrarian and environmental movements in Indonesia. *Journal of Agrarian Change*, 8 : 377-407.

Peters P. E., 2013 – Land appropriation, surplus people and a battle over visions of agrarian futures in Africa. *Journal of Peasant Studies*, 40 (3) : 537-562.

Piñeiro D. E., 2012 – Land grabbing: concentration and "foreignisation" of land in Uruguay. *Canadian Journal of Development/Studies/Revue canadienne d'études du développement,* 33 (4) : 471-489.

Plançon C., 2012 – Garantir des investissements réels et durables. Les tentatives de régulation au niveau international. *Grain de sel*, 57 : 15-16.

Rist L., Feintrenie L., Levang P., 2010 – The livelihood impacts of oil palm: smallholders in Indonesia. *Biodiversity and conservation*, 19 (4) : 1009-1024.

Rochegude A., 2011 – La terre, objet et condition des investissements agricoles. *Afrique contemporaine*, 1 : 85-96.

Rocheleau D. E., 2015 – Networked, rooted and territorial: green grabbing and resistance in Chiapas. *Journal of Peasant Studies*, 42 (3-4) : 695-723.

Roudart L., Guénard C., 2019 – Introduction : dépossessions foncières en milieu rural. *Revue internationale des études du développement*, 2 : 7-29.

Roudart, L., Mazoyer, M., 2015 – Les acquisitions de terre à grande échelle : perspective historique. *International Development Policy| Revue internationale de politique de développement*, [Online], 6 | 2015, Online since 12 October 2015, URL: http://journals.openedition.org/poldev/2018; DOI: https://doi.org/10.4000/poldev.2018.

Ruf F., 2013 – Agriculture contractuelle et boom de l'hévéaculture villageoise en Côte d'Ivoire. *Cahiers Agricultures*, 22 (1) : 46-52.

Ruth H., Scoones I., Tsikata D., 2017 – Plantations, outgrowers and commercial farming in Africa: agricultural commercialisation and implications for agrarian change. *Journal of Peasant Studies*, 44 (3) : 515-537.

Sampat P., 2015 – The 'Goan Impasse': land rights and resistance to SEZs in Goa, India. *Journal of Peasant Studies*, 42 (3-4) : 765-790.

Sauer S., Pereira Leite S., 2012 – Agrarian structure, foreign investment in land, and land prices in Brazil. *The Journal of Peasant Studies*, 39 (3-4) : 873-898.

Schlimmer S., 2020 – Penser l'État par les plans et les cartes. Une analyse historique des instruments de planification du foncier en Tanzanie. *Revue internationale de politique comparée*, 27 (2) : 33-59.

SCHOENBERGER L., BEBAN A., 2018 – "They Turn Us into Criminals" : Embodiments of Fear in Cambodian Land Grabbing. *Annals of the American Association of Geographers*, 108 (5) : 1338-1353.

SCHOENBERGER L., HALL D., VANDERGEEST. P., 2017 – What Happened When the Land Grab Came to Southeast Asia? *The Journal of Peasant Studies*, 44 (4) : 697-725.

SCHONEVELD G., 2011 – *The anatomy of large-scale farmland acquisitions in sub-Saharan Africa.* Center for International Forestry Research (CIFOR), CIFOR Working Paper 85, Bogor, Indonesia.

SCHONEVELD G. C., GERMAN L., 2014 – Translating legal rights into tenure security: lessons from the new commercial pressures on land in Ghana. *Journal of Development Studies*, 50 (2) : 187-203.

SCHONEVELD G., GERMAN L., NUTAKOR E., 2011 – Land-based investments for rural development? A grounded analysis of the local impacts of biofuel feedstock plantations in Ghana. *Ecology and Society*, 16 (4) : 10.

SEAGLE C., 2012 – Inverting the impacts: Mining, conservation and sustainability claims near the Rio Tinto/QMM ilmenite mine in Southeast Madagascar. *Journal of Peasant Studies*, 39 (2) : 447-477.

SHETE M., RUTTEN M., 2015 – Impacts of large-scale farming on local communities'food security and income levels–Empirical evidence from Oromia Region, Ethiopia. *Land Use Policy*, 47 : 282-292.

SIDDIQUE M. A. B., 1990 – *Evolution of Land Grants and Labour Policy of Government: The Growth of the Tea Industry in Assam, 1834-1940*. New Delhi, South Asian Publishers.

SIKOR T., LUND C., 2009 – Access and property: a question of power and authority. *Development and change*, 40 (1) :1-22.

SULLE E., 2017 – *Of local people and investors: The dynamics of land rights configuration in Tanzania*. DIIS Working Paper, 2017-10.

SULLE E., NELSON F., 2009 – *Biofuels, land access and rural livelihoods in Tanzania*. London, IIED.

TAFON R., SAUNDERS F., 2019 – The Politics of Land Grabbing: State and corporate power and the (trans) nationalization of resistance in Cameroon. *Journal of Agrarian Change*, 19 (1) : 41-63.

TEYSSIER A., RAMAROJOHN L., ANDRIANIRINA RATSIALONANA R., 2010 – Des terres pour l'agro-industrie internationale ? Un dilemme pour la politique foncière malgache. *Echogéo*, [En ligne], 11 | 2010, mis en ligne le 24 février 2010.

TOUCH S., NEEF A., 2015 – « Local Responses to Land Grabbing and Displacement in Rural Cambodia ». *In* Price S., Singer J. (eds) : *Global Implications of Development, Climate Change and Disasters: Responses to Displacement from Asia–Pacific,* London/New York, Routledge/Earthscan : 124-141.

TRÉDAN R., COLIN J.-PH., 2016 – Régulation des marchés fonciers et concentration foncière en Roumanie : perspectives ouvertes par la loi 17/2014. *Revue des Questions Foncières/Land Tenure Journal/Revista sobre Tenencia de la Tierra,* 1 (16) : 35-59.

TYLER G., DIXIE, G., 2013 – *Investing in agribusiness: a retrospective view of a Development Bank's investments in agribusiness in Africa and Southeast Asia and the Pacific*. Washington DC, World Bank, Agriculture and Environmental Services Discussion Paper No 1, 36 p.

VERMEULEN S., COTULA L., 2010 – Over the heads of local people: consultation, consent, and recompense in large-scale land deals for biofuels projects in Africa. *The Journal of Peasant Studies*, 37 (4) : 899-916.

VISSER O., SPOOR M., 2011 – Land grabbing in post-Soviet Eurasia: the world's largest agricultural land reserves at stake. *Journal of Peasant Studies*, 38 (2) : 299-323.

VISSER O., SPOOR M., MAMONOVA N., 2012 – Land grabbing in Russia: The post-Soviet political economy of insecurity and dispossession. *Journal of Peasant Studies*, 39 (3-4) : 899-931.

VORLEY B., COTULA L., CHAN M. K., 2012 – *Tipping the Balance: Policies to shape agricultural investments and markets in favour of small-scale farmers*. London, Oxfam/IIED.

WHITE B., BORRAS S. M., HALL R., SCOONES I., WOLFORD W., 2012 – The new enclosures: critical perspectives on corporate land deals. *J. Peasant Studies* 39 (3-4) : 619-647.

WIGGINS S., KIRSTEN J., LAMBI L., 2010 – The future of small farms. *World Development*, 38 (10) : 1341-1526.

WOLFORD W., BORRAS S. M., HALL R., SCOONES I., WHITE B., 2013 – Governing global land deals: the role of the state in the rush for land. *Development and change*, 44 (2) : 189-210.

WOODHOUSE P., 2012 – New investment, old challenges. Land deals and the water constraint in African agriculture. *Journal of Peasant Studies*, 39 (3-4) : 777-794.

WOODS K., 2011 – Ceasefire capitalism: military–private partnerships, resource concessions and military–state building in the Burma–China borderlands. *Journal of Peasant Studies*, 38 (4) : 747-770.

Zoomers A., 2010 – Globalisation and the foreignisation of space: seven processes driving the current global land grab. *The Journal of Peasant Studies*, 37 (2) : 429-447.

Zoomers A., 2013 – « A Critical Review of the Policy Debate on Large-Scale Land Acquisitions: Fighting the Symptoms or Killing the Heart? ». *In* Evers S. J. T. M., Seagle C., Krijtenburg F. (eds) : *Africa for Sale?* Leiden, Brill : 55-77