Acquisition de terre par les populations urbaines auprès des communautés rurales de Kisangani

Papy Bambu Liena, Fréderic Maindo Mwanya, Alphonse Maindo (eds)

Acquisition de terres par les populations urbaines auprès des communautés rurales de Kisangani

Papy Bambu Liena, Fréderic Maindo Mwanya,
Alphonse Maindo (eds)

2014

La responsabilité du contenu de cette publication incombe uniquement à ses auteurs et qu'elle ne pourra en aucune circonstance être considérée comme l'expression ou l'opinion propre de Rights and Resources Initiative (RRI) ou de Tropenbos International.

Publié par : Tropenbos International RD Congo
Droits d'auteurs : © 2014 Tropenbos International RD Congo

Mise en page : Joseph Bolongo Bekondi, TBI RD Congo

Disponible sur www.tropenbos.org

Tropenbos International RD Congo
Avenue des Erables 32
Commune Makiso, Kisangani, RD Congo
Tél. : +243 (0) 81 27 28 628 / (0) 85 35 75 318
Email : tropenbos.drc@gmail.com
www.tropenbos.org

Table des matières

Liste des tableaux ..... **V**
Crédits photo ..... **VII**
Glossaire des acronymes ..... **VIII**
Glossaire des termes opératoires ..... **IX**
Résumé ..... **XI**
Introduction **1**
Contexte de l'étude 1
Objectifs de l'étude 3
Méthodologie de l'étude 3
Chapitre Premier : Différents acteurs impliques dans le processus d'acquisition de terres autour de kisangani **5**
1.1. L'échantillonnage 5
1. 2. La communauté locale 11
1.2.1. Autorités impliquées et indispensables en cas de vente des terres en forêt primaire 12
1.2.2. Autorités impliquées en cas de vente de terres en jachère 13
1.2.3. Conditions d'acquisition de terres auprès des CL autour de Kisangani 15
1.2.4. Mode de paiement de frais d'achat de terres et documents délivrés 18
1.2.5. Mode de partage de bénéficiaires 20
1.3. Le concessionnaire 21
1.4. L'Administration publique (agents et services administratifs de l'Etat) 21
1.5. Les moyens d'information sur la disponibilité des terres 26
1.6. Les objectifs d'achat de concessions 28
Chapitre deux : Processus d'octroi de terres autour de la ville de kisangani **33**
2.1. Le processus d'octroi de terres rurales suivi par le service des Titres Immobiliers Kisangani-Sud 33
2.1.1. De frais payés et de la durée d'obtention de titre de

propriété.....37
2.1.2. De la durée du processus 38
2.2. Le processus d'octroi de concessions selon la CL.....39
2.3. Le processus d'acquisition de concessions vécu par les concessionnaires.....40
2.4. Les autorités et de la compétence en matière foncière ..42
2.5. Les superficies de terres octroyées et du droit y relatifs.44
2.5.1. De la superficie de terres octroyées 44
2.5.2. Du droit sur les terres octroyées par les CL 47
2.6. Le décalage entre les pratiques d'octroi des terres et la procédure légale.....49
2.6.1. Sur le plan compétence des acteurs 49
2.6.2. Sur le plan procédural (processus) 50
Chapitre trois : Impacts d'octroi de terres rurales aux urbains55
3.1. Impacts positifs générés par la vente des terres.....56
3.1.1. De l'investissement lié au revenu procuré par la vente des terres.....56
3.1.2. Changements observés dans la vie quotidienne des personnes enquêtées.....57
3.2. Impacts négatifs dus à la vente de terre 57
Conclusion 61
Bibliographie 65

Liste des tableaux

Tableau n° 1. Répartition des enquêtés (CL) selon les axes..... 8
Tableau n°2. Catégories, groupes ethnolinguistiques et les statuts socioprofessionnels de concessionnaires enquêtés 10
Tableau n°3. Répartition des enquêtés selon les réponses relatives aux autorités coutumières plus impliquées dans la vente de terres en forêt primaire 12
Tableau n°4. Répartition des enquêtés selon les réponses relatives aux autorités coutumières plus impliquées dans la vente de terres en jachère 13
Tableau n°5. Paiement des frais aux CL 18
Tableau n°6. Répartition des enquêtés en fonction de leurs réponses sur le type de documents délivrés 19
Tableau n°7. Affectation de terres déclinée par les concessionnaires aux CL 28
Tableau n°8. Avec quel objectif avez-vous acheté la (les) concession (s).....30
Tableau n°9. Critères de choix de terres.....32
Tableau n°10. Processus détaillé d'octroi de concession par les Titres Immobiliers.....34
Tableau n°11. Frais pour l'acquisition du titre de propriété 37
Tableau n°12. Processus d'acquisition des terres : expériences de CL 39
Tableau n°13. Processus d'acquisition de terres : expériences de concessionnaires 40
Tableau n°14. Autorité, instance compétente et superficie 43
Tableau n°15. Nombre de concessionnaires par village. 45
Tableau n°16. Répartition des concessionnaires par le nombre de concessions.....46
Tableau n°17. Répartition de droits sur les terres octroyées : expériences de concessionnaires.....48

Tableau n°18. Procédure d'octroi de concession légale et celle pratiquée autour de Kisangani 51
Tableau n°19. Motifs de la vente de terres par la CL.....55
Tableau n°20. Stade actuel de litiges et les modes de résolution ... .60

Liste des figures

Figure 1. Répartition des enquêtés selon l'âge.....6
Figure 2. Répartition des enquêtés selon le niveau d'instruction 7
Figure 3. Types de terres (ou de forêts) concernés.....14
Figure 4. Composante "argent liquide" du prix de 1 ha 15
Figure 5. Conditions connexes d'acquisition de terres auprès des CL.....17
Figure 6. Moyens d'accès à l'information sur la disponibilité des terres selon la CL.....26
Figure 7. Moyens d'accès à l'information sur la disponibilité des terres selon les concessionnaires.....27

Liste des schémas

Schema 1 : Acteurs selon que la demande de terre est adressée au préalable à la CL.....23
Schema 2 : Acteurs selon que la demande de terre est adressée au préalable aux Titres Imobiliers.....25

Crédits photo

Couverture : (1) Une concession à Kisangani, J. Bolongo;
(2) Mesurage d'une concession à Yalikanda, territoire d'Opala, J. Bolongo.

P. XIV : Palmeraie à Imbolo , R. Khonde.

P. 9 : Abbatage de champ, Yatanda, Territoire d'Opala, J. Bolongo.

P. 11 : Négociation de terre, Yasendo, Territoire d'Isangi, J. Bolongo.

P. 22 : Champ de riz à Yangambi, S. Begaa.

P. 24 : Champ de riz route, route Ubundu, J. Bolongo.

P. 31 : Champ, route Ubundu, J. Bolongo.

P. 38 : Sur la route du champ, C. Benneker.

P. 50 : Palmeraie à Imbolo, R. Khonde.

P. 53 : Signature d'un accord à Baliangoma, Territoire de Bafwasende, B. Adebu.

P. 54 : Une concession sur la route Lubutu, P. Bambu.

P. 64 : Coupeur de noix de palme, Yasendo, Territoire d'Isangi, J. Bolongo.

Glossaire des acronymes

CL	: Communauté locale
DGRAD	: Direction Générale des Recettes Administratives et Domaniales
Ha	: Hectare
Km	: Kilomètre
ONG	: Organisations Non Gouvernementales
Pk	: Point kilométrique
RDC	: République Démocratique du Congo

Glossaire des termes opératoires

Acquisition des terres : C'est le fait d'obtenir de terres soit par cession ou par concession. Ce concept peut également signifier l'achat de terres dans le contexte de cette étude.

Allochtones : Sont les habitants originaires d'un village donné.

Autochtones : Sont les personnes ayant leur résidence dans un village donné dont ils ne sont pas originaires.

Communauté Locale : Bien que ce concept ne soit pas défini par la loi foncière, il désigne une population traditionnellement organisée sur la base de la coutume et unie par des liens de solidarité clanique ou parentale qui fondent sa cohésion interne. Elle est caractérisée, en outre, par son attachement à un terroir déterminé. Dans le cadre de cette étude, ses membres sont appelés autochtones, c'est-à-dire originaires avérés, différents des allochtones. Ce sont ces autochtones qui jouent le rôle de vendeurs de terres.

Concessions : Il existe une nette distinction entre la « cession » qui désigne un acte impliquant le transfert de la propriété et la « concession » qui désigne un acte impliquant seulement le transfert de droit de jouissance. C'est un privilège accordé par l'Etat en vue d'une exploitation, de l'exercice d'une activité. Dans le cadre de cette étude, la concession de terres rurales désigne la portion de terres acquises par le requérant.

État de besoin ou cahier de charge : Il signifie le document dans lequel l'on consigne le prix de terres à négocier avec le requérant dans l'hinterland rural de Kisangani.

Instances coutumières : Elles sont souvent des conseils de sages organisés au niveau du village ou du groupement ayant pour rôle de gérer et régler coutumièrement certains

litiges.

Octroi de terres : Il signifie la concession ou la cession de terres au requérant tant par les CL que par les Titres Immobiliers.

Requérant : C'est le demandeur de terres ou acheteur des concessions de terres.

Résolution à l'amiable : Ici, les protagonistes résolvent les litiges entre eux, sans recours aux instances coutumières et judicaires.

Terres en forêt primaire : Elles sont couvertes par une forêt non encore défrichée, donc une forêt primaire.

Terres en jachère : Elles couvertes par une forêt défrichée, mises en repos et en attente d'être ultérieurement exploitée.

Résumé

Le processus d'acquisition de terres rurales par les urbains autour de la ville de Kisangani implique différents acteurs à travers diverses procédures. Les catégories d'acteurs engagées sont les CL, les concessionnaires et l'administration foncière (le plus souvent les Titres Immobiliers et cadastres).

En effet, excepté la particularité observée au village Babula, sur l'axe Yangambi, il sied de souligner que dans la plupart de cas, l'administration foncière n'intervient qu'en dernière position, c'est-à-dire après que les CL aient octroyé des terres aux requérants urbains.

En fonction de points des vus recueillis, l'implication de CL se distingue de la manière suivante:

- ***En cas de terres communautaires[1] en forêt primaire :*** le chef du village est l'autorité coutumière principalement concernée. Ce dernier décide de la vente de terres de connivence avec les sages, après la concertation communautaire;
- ***En cas de terres claniques[2]en forêt primaire :*** le chef du village reste l'autorité coutumière principalement consultée, puis le chef du clan propriétaire de terres sollicitées. Quant à la décision de la vente de terres, elle est prise en harmonie avec tous les membres du clan et le chef du village ;

1 Terres communautaires existent dans le contexte de gestion de terres par le village ou par la communauté.

2 Terres claniques existent dans le contexte de gestion de terres par le clan, sous la supervision du chef du village.

- ***En cas de terres familiales[3] en forêt primaire :*** ici, le responsable de la famille est l'autorité coutumière incontournable. Cependant, il ne peut décider de la vente de terres qu'après accord des membres de la famille propriétaire de terres et du chef du village ;
- ***En cas de terres en jachère:*** après que le chef du village soit contacté, le requérant négocie les terres au préalable auprès du propriétaire de la jachère, ensuite, poursuit les négociations en fonction du système local ou coutumier de gestion foncière[4].

C'est cette procédure impliquant au préalable les CL au processus d'octroi de terres rurales, bien qu'illégal[5], qui réduit la probabilité des conflits entre CL et concessionnaires ainsi que leur intensité, sans pourtant les exclure et facilite subséquemment la cohabitation.

Quant aux statistiques sur les superficies de terres vendues, elles n'ont pas été accessibles et sont peu connues de CL. Néanmoins, il a été observé que la plus petite concession mesurait 1 ha, alors que la plus grande en comptait 350 ha.

Parce que le paiement s'effectue en deux composantes : "argent liquide" et "en nature", la composante "argent liquide" par ha varie de 20 à plus de 250$. Quant à la moyenne, elle est de 141,57$. Les facteurs principaux de cette variation sont à la fois la distance de terres par rapport à la ville et à la route principale et la qualité de forêts couvrant les terres sollicitées (terres en forêt primaire ou

3 Terres familiales existent dans le contexte de gestion de terres par la famille, sous la supervision du chef du village. Les cas sont certainement minimes. C'est-à-dire, les terres sont réparties entre les familles qui le gèrent de manière quasi distincte, sous la supervision du chef du village.

4 Gestion de terres soit par le village ou la communauté, soit par le clan, soit encore par la famille.

5 Son inégalité se situe à deux niveaux : D'abord parce qu'elle ne débute pas par la demande de terres auprès des affaires foncières, ensuite elle n'implique pas le Maire de la ville, pour les terres rurales dans les limites administratives de la ville et le Commissaire de District, pour les terres dans le District de la Tshopo (voir article 193, de la loi foncière congolaise).

en jachère). De ce point de vue, les terres de l'axe Yangambi, au-delà de la rivière Lindi, sont moins sollicitées par les urbains que par les autochtones eux-mêmes. Par conséquent, elles sont négociées à un prix abordable que les terres des autres axes.

De façon globale, partant des observations faites, la transaction foncière autour de Kisangani est loin d'entraîner des investissements locaux, en termes d'impacts positifs. Excepté, les cas enregistrés aux villages Yaboya I (sur l'axe Yangambi), Batibuka (sur la route nationale n°4) et Alibuku (sous axe Alibuku, entrée à partir du pk 24, route Banalia) où respectivement les concessionnaires ont employé la main-d'œuvre locale et le revenu provenant de la vente de terres a financé le processus de mécanisation d'une école primaire6. Ainsi, ce registre maigre représente malencontreusement pour les CL, les impacts positifs issus de la transaction foncière.

Hormis les impacts positifs, la vente de terres rurales autour de la ville de Kisangani entraîne multiples problèmes, considérés comme impacts négatifs chez les CL. Il s'agit, entre autres, de la perte de terres, de l'éloignement des terres cultivables, de l'incompatibilité de cohabitation entre CL et certaines activités7 de concessionnaires, de conflits de limites, de conflits liés à l'ignorance des CL par des requérants puissants (militaires, hommes politiques et leur proches) et de l'insolvabilité de certains requérants. En voulant mettre un terme aux conflits, les CL recourent soit à la résolution à l'amiable, soit aux instances coutumières et judiciaires.

Il a été révélé que les terres rurales ne font pas l'objet d'une publicité commerciale par les CL. De ce fait, les sollicitations des concessionnaires constituent la cause principale de leur vente. Pour

6 Mécaniser une école signifie lui attribuer par, le Ministère de l'Enseignement Primaire, Secondaire et Professionnel, en tant qu'Établissement Scolaire public, un numéro matricule, parfois avec des numéros matricules aux personnels y employés.

7 Élevage de chèvre et de porc avec divagation : les bêtes en divagation dévastent les jardins de CL ainsi leurs champs proches du village, ont indiqués les enquêtés.

y accéder, ces derniers se renseignent le plus souvent auprès de chefs des villages, et quelquefois, par l'entremise de courtier.

Ne déclinant pas la destination réelle de terres lors de la sollicitation, certains concessionnaires (particulières personnes morales : ONG, Fondation) se lancent dans la spéculation foncière. C'est-à-dire qu'ils revendent les terres acquises auprès de CL à d'autres requérants, à un prix plus élevé.

Introduction

Contexte de l'étude

Les terres rurales autour de la ville de Kisangani sont de plus en plus convoitées par les urbains. Les pancartes érigées le long des axes routiers débouchant sur Kisangani (portant mentions de statuts socioprofessionnels ou de noms de concessionnaires…), les mouvements démographiques de la ville vers l'hinterland rural… permettent d'en constater l'ampleur.

Dans cette pression des urbains sur les terres rurales, il s'observe d'un coté ceux qui prennent en location les terres, afin d'y exercer des activités essentiellement champêtres et d'exploitation temporaire de bois d'œuvre, et de l'autre coté, ceux qui s'achètent de concessions de terres pour multiples affectations.

Face à l'ossification progressive du phénomène[8] et de son ampleur, plusieurs interrogations gravitent à la fois autour du mode d'acquisition de ces terres par les urbains, de la catégorie d'acteurs impliqués, des impacts entraînés sur la vie de CL, de la nature de conflits entre acteurs, etc.

Il se réalise pourtant qu'en dépit des effets collatéraux que l'acquisition de terres pouvait entraîner, peu d'études se seraient consacrées à cette thématique. En se ralliant à nous, Bohannan note « qu'il est probable qu'aucun autre sujet concernant l'Afrique n'a produit une aussi pauvre littérature que le secteur foncier 9». Et

8 Pression des urbains sur les terres rurales.

9 BOHANNAN, cité par OYONO, P. R., La tenure foncière et forestière en République démocratique du Congo (RDC) : Une question critique, des vues centrifuges, *In Revue compréhensive de la littérature*, Yaoundé, Octobre 2011, p.3.

pourtant, parler de terres, c'est toucher directement au symbole fort de l'identité culturelle et au facteur de reproduction sociale, affirme Lapika Dimomfu10. C'est-à-dire, de la terre l'homme tire les ressources naturelles, thérapeutiques, alimentaires et vestimentaires dont il a besoin pour sa survie. Aussi, c'est à travers la terre que l'homme se positionne par rapport à la chaîne généalogique qui le relie aux ancêtres.

Il apparaît sans doute que le législateur congolais s'est appuyé sur cette réalité, lorsqu'il dispose dans la loi forestière que « toute forêt à concéder doit faire l'objet, non seulement d'une enquête préalable, mais aussi d'une consultation obligatoire des populations riveraines[11]. Par contre, par le même législateur, les populations locales ne sont pas reconnues en tant qu'acteur, lors qu'il s'agit de l'octroi de concessions foncières [12](donc ces dernières ne peuvent s'y opposer).

Au regard du constat fait, cette étude sur les sinuosités d'*« acquisition des terres rurales par les populations urbaines auprès de CL de Kisangani »* qui tombe à pic, est avéré opportune. Celle-ci est initiée par RRI, parmi tant d'autres inscrites dans l'étude de référence sur la tenure en RDC. Elle a été exécutée sous la supervision de Tropenbos International Congo (RD).

10 LIPIKA, D., La perception du patrimoine foncier chez les peuples autochtones, *In revue africaine de peuples autochtones, vol 1,* Rapa, Kinshasa, 2009, pp-pp.7-17.

11 RDC, *La loi n°011/2002 du 29 aout 2002 portant code forestier, article 1er, 2002, Kinshasa*, p.4

12 Et pourtant, dans une concession foncière, où les CL ne sont pas consultées, elles perdent totalement leurs terres au profit d'un nouveau propriétaire, y compris leurs droits d'usage. Par contre, dans une concession forestière, où elles sont consultées, celles-ci continuent d'y exercer leurs droits d'usage. A propos de droit de CL, la loi foncière congolaise en vigueur stipule respectivement dans ses articles 387, 388 et 389 que les terres occupées par les CL sont de terres domaniales, c'est-à-dire qu'elles appartiennent à l'Etat. Elles sont celles que ces communautés habitent, cultivent ou exploitent d'une manière quelconque – individuelle ou collective – conformément aux coutumes et usages locaux. Et, que les droits de jouissance régulièrement acquis sur ces terres devraient être réglés par une Ordonnance du Président de la République. Une ordonnance qui n'aurait pas encore vu le jour.

Objectifs de l'étude

La présente étude vise globalement à poser un diagnostic éclairé sur le processus d'acquisition des terres rurales par les urbains autour de la ville Kisangani.

Il s'agit spécifiquement:

- De mettre en lumière les différents processus d'achat de concessions autour de la ville de Kisangani ;
- De dégager les superficies souvent octroyées ou vendues ;
- D'appréhender les impacts positifs et négatifs d'acquisition des terres autour de la ville Kisangani et
- De déceler les problèmes liés à l'achat des terres et leurs modes de résolution.

L'atteinte de ces objectifs que s'est assignés l'étude est rendue possible grâce au recours à une méthodologie adaptée.

Méthodologie de l'étude

Dans la réalisation de cette étude sur l'acquisition des terres auprès des CL par les urbains, la méthodologie adoptée est segmentée en fonction de deux grandes phases : d'une part **la récolte de données** et d'autre part, le **traitement desdites données**. Pour la première phase, le dévolu a été jeté sur l'interview semi-dirigée, étant un « procédé d'investigation utilisant un processus de communication verbale, pour recueillir des informations en relation avec des objectifs fixés »[13]. De ce fait, nous avons échangé avec les enquêtés à partir d'un canevas de questions segmenté en trois volets pour 3 catégories cibles :

- Le premier questionnaire destiné à la CL (les vendeurs de concessions de terres aux urbains) ;

13 PINTO et GRAWITZ (1969) et MUCHIELLI, (1969-1970) cités par AKTOUF, O., *Méthodologies de Sciences Sociales et Approche Quantitative des Organisations. Une introduction à la démarche classique et une critique*, Presse de l'Université de Québec, Québec, 1987.

- Le deuxième destiné aux concessionnaires (acheteurs des terres auprès des CR) ;
- Le troisième destiné à l'administration publique (Titres Immobiliers attitrés pour octroyer des terres et Inspection Provinciale de l'Agriculture, Pêche et Elevage, autre service partie prenante).

En effet, nous y sommes parvenus grâce à l'échantillonnage des sites où l'étude devrait être réalisée. L'hinterland rural de la ville de Kisangani concerné par les enquêtes étant écartelé en 6 axes principaux, le choix a été porté sur 4 d'entre eux. Il s'agit de l'axe Banalia (RN 4 avec le sous axe d'Alibuku[14]), Ituri (sur la RN 4), Lubutu et le sous axes Aéroport ainsi que l'axe Yangambi. La population cible de l'étude est celle se retrouvant dans un rayon de 50 Kilomètre (Km) de la ville de Kisangani. Ensuite, pour le traitement des données, l'analyse de contenu a été mise à profit pour le toilettage critique des informations recueillies ainsi que le logiciel Excel qui a servi à la production des tableaux et quelques figures.

Quant à sa subdivision, le rapport est articulé autour de trois chapitres, hormis l'introduction et la conclusion. Le premier aborde les acteurs ainsi que leur rôle dans le processus d'octroi de terres, alors que le deuxième présente le processus dans ses sinuosités ainsi que le décalage procédural entre les pratiques et les prescrits de la loi foncière. Enfin, le troisième révèle les impacts dus à l'octroi des terres, les types de conflits y afférents ainsi que leur mode de résolution.

14 Sous axe Alibuku mène au site Alibuku, situé au pk 12 de la route Banalia, en entrant par le pk 24 de Kisangani, à l'Est.

Chapitre Premier

Différents acteurs impliques dans le processus d'acquisition de terres autour de kisangani

L'octroi de terres autour de la ville de Kisangani implique différentes catégories d'acteurs. Cette différenciation d'acteurs dépend souvent de l'orientation de la demande par le requérants et de la qualité de forêts couvrant les terres sollicitées. Parce qu'il est question d'identifier les acteurs, il devient opportun de présenter les échantillons des personnes contactées pour cette fin.

1.1. L'échantillonnage

Omar Aktouf[15] qui le nomme méthode, souligne que l'échantillonnage donne les différentes marches à suivre pour extraire un échantillon, tout en ayant un maximum de garanties quant à sa représentativité. Les réactions rassemblées dans les différents tableaux, figures et schémas de ce rapport sont recueillies auprès des CL et de concessionnaires enquêtés. Quant aux services publics, quelques agents et cadres des Titres Immobiliers, de la division de cadastre et de l'Inspection de l'Agriculture, Pêche et Elevage ont été contactés.

15 AKTOUF, O., *Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations une introduction à la démarche classique et une critique,* Presses de l'université du Québec, 1987, p.73.

a) ***De l'échantillon des membres de CL***

Principalement, la sélection des enquêtés a tenue compte de l'appartenance à la communauté locale dite *originaire du village choisi* (ou site d'enquêté)[16]. Ce critère a offert l'avantage d'interviewer uniquement les autochtones, habiletés à participer aux processus de vente ou octroi de terres. En plus de ce critère qui a symbolise la dimension expérience en matière d'octroi de terres, le chef du village (ou notable) était incontournable, partant de son statut de répondant de la gestion coutumière. En somme, l'échantillon de CL est quasiment à choix raisonné. L'option de ce type d'échantillon est justifiée par son avantage en rapidité[17].

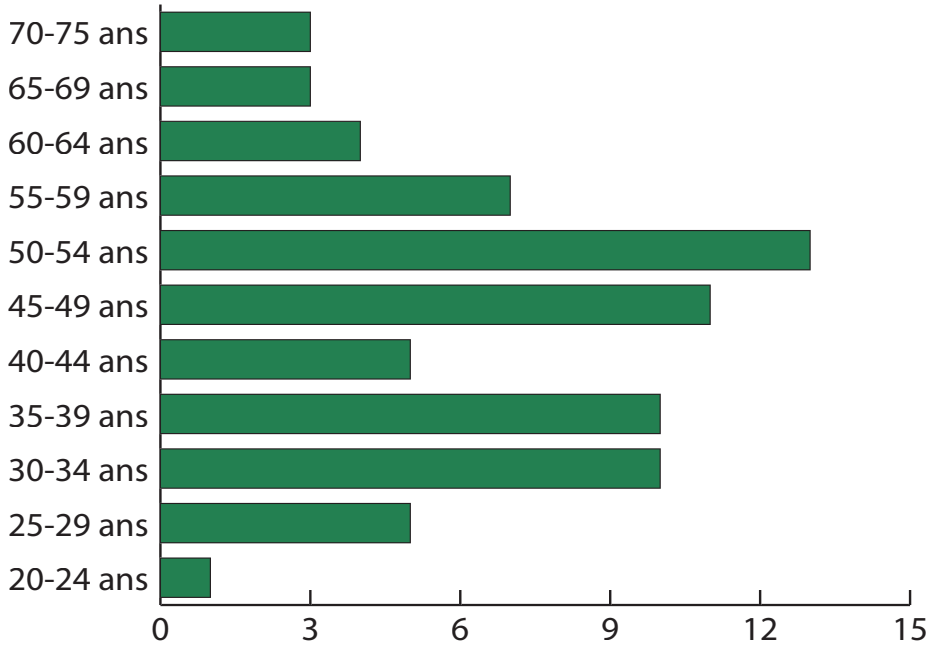


Figure 1. Répartition des enquêtés selon l'âge

Source : Données de terrain

16 Il s'agit bien des communautés regroupant les populations autochtones du milieu d'étude. Les groupes ethnolinguistiques à qui l'on reconnait le statut dit « ayant un droit », lesquels ont un droit coutumier sur la terre.

17 Yadolah Dodge, *Premiers pas en statique*, Springer, 2006, P.216.

Tout en respectant les critères ci-haut cités, la majorité des personnes enquêtées sont des individus dont l'âge varie respectivement entre 50 et 54 ans, 45 et 49 ans, 35 et 39, 30et 34 ans, avec une moyenne d'âge de 46 ans. Bien que minoritaires, les jeunes et les personnes de troisième âge n'étaient pas en reste. A cet effet, la présente distribution par tranche d'âge offre l'avantage d'interviewer en même temps les personnes qui pourraient participer au moins au processus d'octroi de terres et réparties sur toutes les tranches d'âge. Ainsi, à partir de données recueillies, l'étude pouvait aboutir aux résultats équilibrés ou pondérés.

Il sied d'insinuer que les proportions des enquêtés par tranche d'âge ne traduit pas forcement la tendance démographique réelle sur les axes et dans les villages sélectionnés.

Outre l'âge, les niveaux d'instruction des enquêtés ont été recueillis et sont distribués dans la figure qui suit :

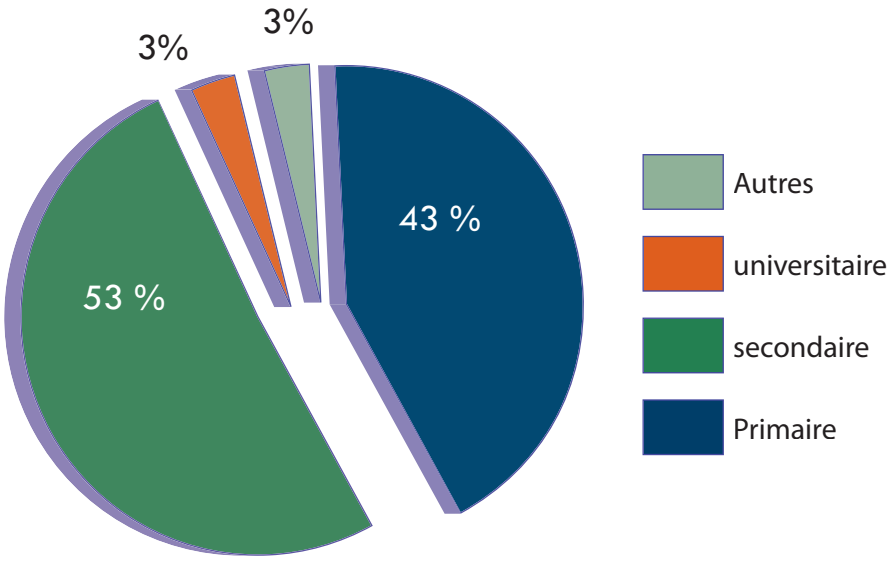


Figure 2. Répartition des enquêtés selon le niveau d'instruction

Source : Données de terrain

Il ressort que la majorité de répondants se sont limitées respectivement

à l'école secondaire (51%) et primaire (43%)[18]. Ces proportions sont justifiées par l'organisation de ces deux niveaux de formations[19] dans les villages autour de Kisangani. Quant aux universitaires, ils sont peu nombreux dans leur milieu natal faute d'opportunités correspondant aux personnes de leur acabit. En d'autres termes, les CL ciblées par cette étude ne sont pas nécessairement dépourvues d'universitaires.

Tableau n° 1. Répartition des enquêtés (CL) selon les axes et statuts socioprofessionnels

Axe	statut socioprofessionnel	agriculteur	agent de l'Etat (au secteur)	pasteur	chef du village	exploitant de bois	agent société exploitation de bois	pêcheur	Enseignant	Infirmier	Couturier	chef de groupement	sage	Rizier	total
	Banalia et alibuku	12	2	2	3	1	1		1						**22**
	Lubutu	5	1		3			1					1		**11**
	Ituri et Aéroport	3			5			1				1	1	1	**12**
	Yangambi	11		1	5				3	1	2		3	1	**27**
	Total	**31**	**3**	**3**	**16**	**1**	**1**	**2**	**4**	**1**	**2**	**1**	**5**	**2**	**72**

Source : Données de terrain

Nous disons que sur la RN 4, axe Banalia et son sous-axe alibuku, 22 personnes y ont été enquêtées. Pendant que sur l'axe routier RN 4 avec ses sous-axes Lubutu, Ituri et Aéroport 23 personnes ont

18 En RDC, le *niveau secondaire* intervient après l'école primaire. Chacun de deux niveaux scolaires s'organise pour six ans.

19 Niveau primaire et secondaire

été contactées, 27 autres en ont été sur l'axe Yangambi. Quant aux statuts socioprofessionnels des interrogés, 31 sont agriculteurs et 16 assument la fonction de chef du village, à leur coté 1 seule femme, chef de groupement[20]. Ensuite, 5 sages de clan, 4 enseignants ainsi que les agents de secteur (nommé ici agent de l'Etat) et les pasteurs étaient concernés. Les pêcheurs (qui exercent secondairement les activités champêtres), les corps soignants, les agents des entreprises privées étaient également représentés.

Il ressort que l'échantillon de CL est dominé par les agriculteurs parce que l'agriculture est l'activité principale dans le milieu rural et par les chefs du village parce qu'ils sont des principalement contacté avant toute transaction foncière.

b) ***De l'échantillon de concessionnaires***

De même que l'échantillon de CL, celui des concessionnaires est du type choix raisonné. Ici, la disponibilité des enquêtés était la condition principale pour être interviewé.

20 Sur l'axe Kisangani-Ituri, au pk

Tableau n°2. Catégories, groupes ethnolinguistiques et les statuts socioprofessionnels de concessionnaires enquêtés

	Statuts socioprofessionnels des concessionnaires												
		ONG	agent de la monusco	chauffeur	commerçant	diamantaire	Eglise	éleveur	enseignant	fondation	Infirmier	prêtre	**Total**
Catégories et/ou groupes ethnolinguistiques de concessionnaires	bundu			**1**								**1**	**2**
	Eglise catholique						**1**						**1**
	fondation Bamanisa									**1**			**1**
	kongo								**1**				**1**
	lokele					**1**		**2**					**3**
	luba					**1**							**1**
	ONGD	**2**											**2**
	mbuza							**1**					**1**
	nandé				**1**								**1**
	rega										**1**		**1**
	soko		**1**										**1**
	topoke							**1**	**1**				**2**
	turumbu				**1**								**1**
	Total	**2**	**1**	**1**	**2**	**2**	**1**	**4**	**2**	**1**	**1**	**1**	**18**

Source : Données de terrain

Contactés en fonction de leur disponibilité, les concessionnaires faisant partie de cet échantillon sont totalement allochtones (c'est-à-dire non originaires du milieu où ils ont acquis de terres). Cette présence des non originaires prouve en suffisance que dans l'hinterland rural de Kisangani, les populations rurales acceptent les requérants de terres, sans distinction d'origine, de race, ni de groupe ethnolinguistique.

c) ***De l'échantillon de l'administration publique***

Les agents du service de Titres Immobiliers, de cadastre et de l'Inspection Provinciale de l'Agriculture, Pêche et Elevage ont été contactés. Ce choix se justifie par le fait que les deux premiers ont en charge les affaires foncières (les mesurages, le bornage et la compétence d'octroi de concessions…) et le dernier s'impliquerait au processus de terres lors qu'il s'agit de concessions de destinations agricoles en menant des études sur la qualité du sol. L'équipe de chercheurs a pris langue, d'un coté avec le conservateur et quelques agents de la division de cadastre, et de l'autre coté, avec les chefs de Bureau de planification et de production et santé animale au sein de l'Inspection Provinciale de l'Agriculture, Pêche et Elevage.

Qui sont les acteurs plus concernés par la vente de terres et à quel moment interviennent-ils ?

1. 2. La communauté locale

L'implication des acteurs locaux (ou CL) dans le processus d'octroi des terres rurales dépend de la catégorie des terres sollicitées : *terres en forêt primaire et celle en jachère*. Selon le cas, l'accent est porté *sur les autorités coutumières ou les personnages les plus concernés* par ce processus.

1.2.1. Autorités impliquées et indispensables en cas de vente des terres en forêt primaire.

Tableau n°3. Répartition des enquêtés selon les réponses relatives aux autorités coutumières plus impliquées dans la vente de terres en forêt primaire

Autorité concernées	effectif	%
aucune autorité consultée	5	6,94
chef de groupement et les sages des clans	6	8,33
chef du village et les sages des clans	61	84,7
Total	72	100

Source : Données de terrain

Le tableau établit que la vente de terres dans une forêt primaire exige la participation au premier plan du chef du village et de sages de tous les clans du village (expériences de 84,7% de personnes interrogées). Le chef de groupement y est aussi impliqué (ont indiqué 8,33% des enquêtés). Cette deuxième possibilité n'est courante que dans les villages ayant statut du chef-lieu de groupement (comme le cas d'Alibuku, axe Banalia).

Quant aux CL non consultées, elles sont du village Babula (au pk 14), sur l'axe Yangambi. Actuellement, cette population s'indigne de l'octroi illégitime des concessions dans leur terroir de vie par les Titres Immobiliers, sans qu'elle en soit consultée ni en amont, ni en aval. Suite à cela, ces autochtones (populations originaires du village Babula) qui perdent leur droit d'usage d'antan, vivent comme allochtones[21] (sans terres), en sollicitant de terres cultivables auprès des concessionnaires. Dans cette dynamique, les terres en jachère ne sont pas épargnées. Elles font également l'objet de sollicitations récurrentes et sont octroyées aux urbains dans les mêmes conditions.

21 Autochtones deviennent allochtones, c'est-à-dire qu'ils perdent le contrôle et le droit de jouissance sur leurs terres (coutumières), dans leur propre milieu natal ou coutumier.

1.2.2. Autorités impliquées en cas de vente de terres en jachère

Tableau n° 4. Répartition des enquêtés selon les réponses relatives aux autorités coutumières plus impliquées dans la vente de terres en jachère

Autorités impliquées	effectif	%
aucune autorité consultée	5	6,94
chef de famille, chef du village et les sages des clans	1	1,39
chef de famille (propriétaire de la jachère)	66	91,7
Total	72	100

Source : Données de terrain

Les terres en jachère reviennent premièrement à son propriétaire (chef de famille). C'est avec lui que le requérant négocie principalement les terres, selon 91% des personnes interviewées. En d'autres termes, le chef du village, les sages des clans interviennent après que les accords soient conclus entre le chef de famille (propriétaire de la jachère) et le requérant de terre. Ces accords souvent verbaux prennent également en compte l'indemnisation de produits vivriers présents lors de la sollicitation.

Il convient de signaler que les séances de négociations de prix de ventes de terres dans les milieux ruraux bénéficient souvent de la participation de certains acteurs non directement concernés. Il s'agit de membres de familles voisines, du clan voisin ou du village voisin, selon le cas. Ces personnes non concernées peuvent assister aux échanges sans une voie délibérative. Elles ne peuvent, dans les rares cas, bénéficier que de la boisson alcoolisée ou sucrée distribuée à cette occasion. Il s'agit des allochtones, c'est-à-dire des personnes n'appartenant pas au groupe tribal local, dans une certaines mesures de neveux, de beaux-frères et de beaux-fils.

Une autre particularité réside au caractère exclusivement *communautaire* de la vente des terres. Un individu isolé, autochtone soit-il, n'a le droit de vendre les terres sans l'accord du groupe concerné (village, clan ou famille, selon le cas), de peur d'être non

seulement désapprouvé socialement, mais aussi dans le cas extrême de rembourser les frais perçus.

Ces acteurs coutumiers dont il est question dans cette section agissent soit sur les terres familiale, soit clanique, soit encore communautaire. Cette catégorisation de terres chez les CL dépend en majeure partie du mode de gestion hérité des ancêtres.

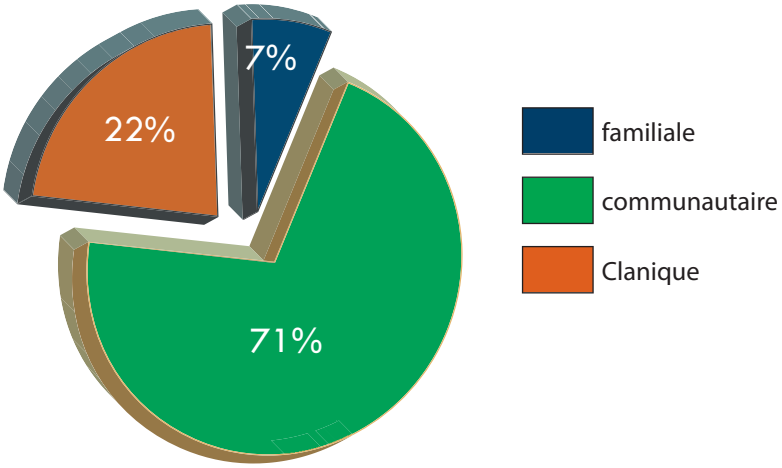


Figure 3. Types de terres (ou de forêts) concernés.

Source : Données de terrain

Cette figure indique que la plupart de terres octroyées aux concessionnaires urbains dans l'hinterland rural de Kisangani sont communautaires, c'est-à-dire soumises à la gestion par le village (selon 71% d'enquêtés). Dans ces cas, il n'existe pas de limites de terres en fonction de clans et de familles. La politique d'occupation consiste à défricher le premier son étendue dans la forêt primaire, afin de se prétendre propriétaire de jachère. Il apparaît ensuite la primauté du mode de gestion communautaire sur la gestion par les clans (avec 22% enquêtés) et par les familles (selon 7% d'enquêtés).

1.2.3. Conditions d'acquisition de terres auprès des CL autour de Kisangani

Les conditions exigées par les CL aux requérants de terres sont présentées sous forme d'*état de besoin* ou de *cahier de charge*. Cet *état de besoin* est constitué des plusieurs composantes. D'après les interviews, il s'est dégagé deux catégories d'état de besoin composé de la manière suivante:

- *de "l'argent liquide" et des biens en nature ;*
- *des biens en nature.*

Dans de rares cas, les CL exigent aux requérants de pagnes pour les femmes et de vélos pour le chef du village et les sages de clans. Hormis, la communauté Leka sur l'axe Lubutu qui en font l'une des conditions.

Les détails sur les prix par ha n'étant pas déclinées par tous nos enquêtés, les réactions de 14 d'entre eux sur la composante "*argent liquide*" sont quantifiées dans le digramme suivant :

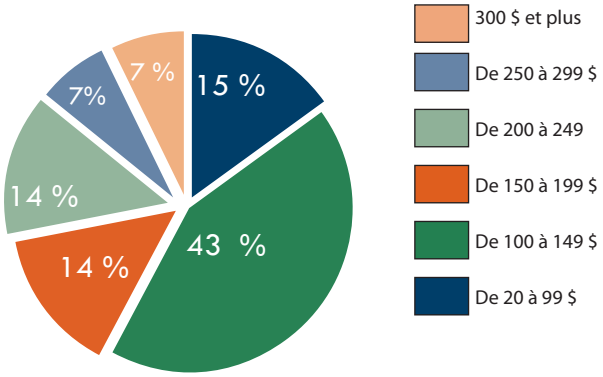


Figure 4. Composante "argent liquide" [22] *du prix de 1 ha de terres*

Source : Données de terrain

Tenant compte de réponses de 14 enquêtés, il se résume que pour une

22 Composante "argent liquide" représente la grande partie du prix global, donc une fraction de la valeur totale que doit couter 1 hectare et concerne les ventes communautaires de terres.

superficie d'**1 ha de terres,** la moyenne de la composante "argent liquide" de prix est de **141,57$.** Cette moyenne est approximative à celle reconnue par la majorité d'enquêtés, c'est-à-dire, de **100** à **149**$. Il se dégage également que le prix le plus bas varie entre 20 et 99$ et le plus élevé est fixé à 300$ et plus. Toutefois, moins d'enquêtés ont évoqué les valeurs allant à plus 250.

Cette variation de prix de terres est fonction de multiples facteurs, notamment *la distance par rapport à la route principale ainsi qu'à Kisangani, le type de voie d'accès, la présence et l'absence des forêts primaires, connaissance avec les CL, ignorance de la valeur de terres* (...)

Chez les Turumbu, particulièrement, sur l'axe Yangambi, excepté le cas de Yaboya I, les terres se négocient à un prix abordable pour trois raisons :

- Premièrement, *le marché est conclu entre d'une part, le chef du village et les sages des clans*[23] *et d'autre part, le requérant ;*
- Deuxièmement, *les requérants sont originaires, par conséquent, la transaction est plus familiale;*
- Troisièmement, *les citadins y sollicitent difficilement des terres, suite à l'obstacle de la rivière Lindi (la demande de terres est moins élevée).*

Par contre chez les Bali, Kumu, leka et Mba (Manga), le prix de terres est souvent élevé. Cela se justifie par la facilité d'accès à sa concession et d'évacuation de ses produits agricoles, ligneux et autres vers sa résidence en ville.

Par rapport aux facteurs *distance* et *qualité de la forêt* (qui couvre les terres sollicitées), il convient de retenir que :

- *Plus la distance est longue par rapport à Kisangani et à la route principale, moins les terres concernées sont appréciées par le requérant. Une fois acquises, il se pose souvent le problème de mise en valeur des terres acquises;*

23 Les sages ont statut de chefs de clans, subalternes du chef du village.

- Plus la voie d'accès est problématique sur un axe, moins il y a de sollicitation des terres. Illustration faite de l'axe Yangambi, dont l'accès exige de traverser le la rivière Lindi ;
- Plus les terres sont couvertes par une forêt primaire, plus elles apparaissent potentiellement riches et offrent plusieurs opportunités économiques : exploitation de bois, fabrication de charbon de bois, agropastorale…En revanche, elles sont sous-évaluées, lorsqu'elles sont en jachère, étant donné que la possibilité d'exploiter les bois d'ouvre et de produire les charbons de bois est restreinte.

Autres conditions d'acquisition de terres

Il s'agit des conditions connexes ou additionnelles, peut-être nécessaires pour la conclusion du marché des terres. La figure ci-après nous en renseigne plus.

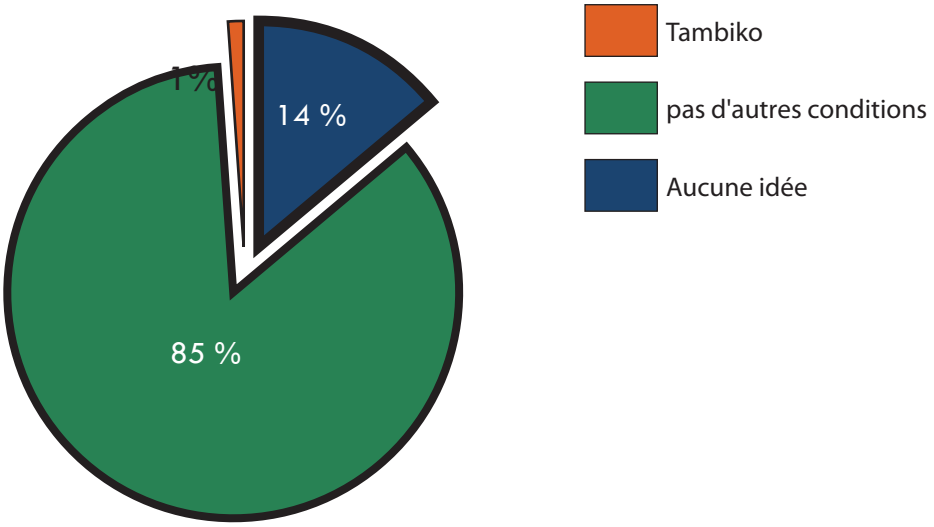


Figure 5. Conditions connexes d'acquisition de terres auprès des CL.

Source : Données de terrain

L'acquisition de terres dans l'hinterland rural de Kisangani exige

moins de conditions connexes[24], selon l'expérience de 85% de personnes interviewées. Si elles peuvent exister, celles-ci sont moins obligatoires et exigent peu de frais au futur concessionnaire. Il s'agit parfois d'une séance (finale du processus d'acquisition) dit « tambiko » ou « kutema mate », laquelle se déroule lors du jalonnement de la partie des terres concernées. Dans cette optique, il ressort qu'1% des enquêtés reconnaît le caractère obligatoire de cette séance coutumière. Il n'est pas exclu que le requérant qui veut attirer davantage la sympathie des CL puissent volontairement financer la (les) séance (s).

1.2.4. Mode de paiement de frais d'achat de terres et documents délivrés

Cette section présente de quelle manière les requérants effectuent le paiement de frais de terres auprès de CL autour de Kisangani.

Tableau n°5. Paiement des frais aux CL

Les paiements de frais sont-ils au comptant?	Effectifs	%
aucune expérience	12	16,7
Oui	8	11,1
Non	52	72,2
Total	**72**	**100**

Source : Données de terrain

Il se dégage que les frais d'achat des terres ne sont pas obligatoirement payés au comptant, sauf si le requérant en avait la possibilité. Cette modalité résume les expériences de 72,2% d'enquêtés. Et pourtant pour 11,1%, le paiement au comptant est un mode obligatoire, afin d'éviter des ennuis éventuels. Néanmoins, ceux qui n'en ont pas l'expérience, sont constitués de deux catégories de populations non consultées : d'une part, celles dont les terres sont octroyées directement par les Titres Immobiliers, et d'autre part, celles dont le chef du village écarte du processus. Les sites concernés sont le village Babula et Yaoseko, Yaboya II, sur l'axe Yangambi.

24 Cérémonies et rites coutumiers, sauf si le concessionnaire le désirait.

Il arrive que les frais soient payés au compte-goutte. Ceci donne lieu au transfert partiel de droit sur les terres octroyées, jusqu'à l'apurement de frais convenus entre les deux parties (CL et requérant). Cependant, faute d'observance des clauses y relatives par les requérants, ce mode de paiement ne profite pas aux CL. Il en découle l'insolvabilité qui figure parmi les conflits phares dus à la vente de terres autour de Kisangani.

Résumons que le paiement au comptant, contrairement à celui au compte-goutte, profite à toutes les parties : la CL bénéficie directement des frais convenus, ensuite elle délivre le document, à titre de preuve de transfert total de droit sur les terres octroyées. Par conséquent, les risques de conflits sont amoindris.

Quant au type de documents, il dépend de la perception de CL éditrice.

Tableau n°6. Répartition des enquêtés en fonction de leurs réponses sur le type de documents délivrés

Types de documents	effectif	%
accord de cession	1	1,39
acte d'accord des ayants droit	2	2,78
acte de cession	1	1,39
acte de reconnaissance	4	5,56
acte de vente	44	61,1
autorisation des ayants droit	3	4,17
aucune expérience	9	12,5
décharge	8	11,1
Total	**72**	**100**

Source : Données de terrain

Il y a lieu de constater que les terres chez les CL autour de Kisangani ne se réduit plus au simple patrimoine coutumier et symbole de l'identité individuelle ou collective. Ce qui soulève la problématique du passage d'une société lignagère à une société coutumière marchande. Comme le dissent Barrière et Barrière, il s'observe une véritable mutation sociale due par l'introduction de

« propriété », conduisant peu à peu vers la marchandisation de la terre, en transfigurant les sociétés parentalisées. Cette tendance due à l'esprit capitaliste, se manifeste au tour de Kisangani par la nouvelle représentation sur les terres. Celles-ci se vendent au même titre que les produits agricoles, de la chasse, du ramassage, bien que ne faisant encore l'objet d'une publicité commerciale… A ce titre, pour conclure le marché foncier, les CL délivrent à la partie acquéreuse *un acte de vente*, selon 61,1% des enquêtés.

Il ne s'est enregistré qu'un faible pourcentage d'enquêtés s'écartant de l'idée de marchandisation de terres. Pour eux, les documents valables sont l'accord de cession, l'acte d'accord des ayants droit, l'acte de reconnaissance, l'autorisation des ayants droit ainsi qu'une simple décharge.

Dans un contexte de paupérisation croissante et d'expansion imminente de la ville de Kisangani vers les terres rurales, la perception de terres comme « produit de vente » chez les CL autour de Kisangani a toutes les chances de se consolider. Cette thèse s'explique par le fait que les CL se sentiraient moins victimes en vendant d'avance leurs terres coutumières étant donné, elles en ont tiré symboliquement dividende.

1.2.5. Mode de partage de bénéficiaires

Du revenu issu de la vente de terres autour de la ville de Kisangani, 10 % est prélevé est remis au chef du village pour le compte des autorités coutumières (chef du village lui-même, le chef de groupement et de secteur). Les 90% restants sont partagés entre les ménages du village, du clan, de la famille (selon que les terres sont communautaires, claniques ou familiales).

1.3. Le concessionnaire

En tant qu'acteur, le concessionnaire est le requérant ou le demandeur de terres qui a acquis une concession de terres. Partant des observations faites, ces derniers imposent le schéma à suivre dans le processus d'acquisition des terres. Ils commencent soit par la sollicitation auprès CL pour terminer par la demande de terres aux Titres Immobiliers, soit par la demande de terres auprès des Titres Immobiliers pour terminer difficilement par la négociation avec les CL. Dans l'accomplissement du premier schéma (très courant), qui paraît irrégulier par rapport au second, les requérants interviennent seuls, pour la plupart de cas, et parfois par l'entremise de courtiers (intermédiaires). Cependant, ces courtiers n'étant pas facilement identifiables, aucun d'entre eux n'a été contacté dans le cadre de cette étude.

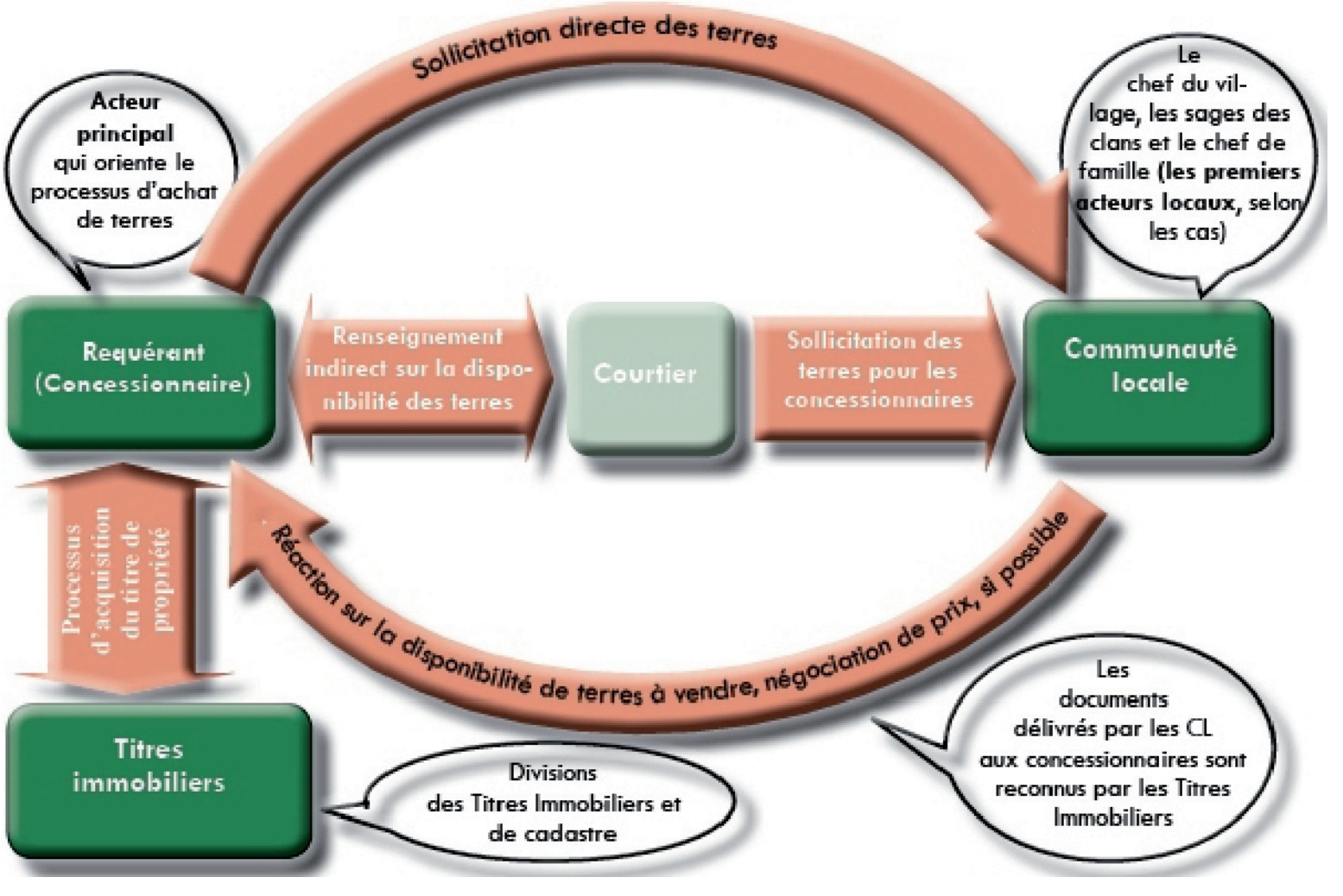
1.4. L'Administration publique (agents et services administratifs de l'Etat)

En République Démocratique du Congo, plusieurs acteurs étatiques interviennent dans l'octroi de terres. Il s'agit entre autres du Conservateur des Titres Immobiliers, du Gouverneur de Province, du Ministère des Affaires Foncières, du Président de la République et du Parlement. Ceux-ci s'impliquent directement, en fonction de la superficie à octroyer. Le tableau y afférents est présenté dans le chapitre deuxième relatifs au processus d'octroi des terres. Il existe d'autres acteurs dont l'implication demeure indirecte mais parfois nécessaire. Rappelons ici, l'Inspection de l'Agriculture, Pêche et Elevage, lorsque les terres ou la concession foncière demandée est destinée à l'agriculture, pisciculture ou élevage. Il en est de même du service de l'Environnement, Conservation de la Nature et Tourisme. Ce dernier n'intervient que lorsqu'il est envisagé, dans une concession octroyée, d'exercer des activités classées dans la catégorie des établissements insalubres incommodes ou dangereux.

Hélas, dans les pratiques d'octroi de terres autour de la ville de Kisangani, les services publics impliqués restent les Titres Immobiliers et cadastres.

Avant d'en arriver aux moyens d'accès à l'information sur la disponibilité de terres, deux schémas visualisent les interrelations entre acteurs impliqués dans l'octroi des terres autour de la ville de Kisangani.

Schéma 1. Acteurs selon que la demande de terres est adressée au préalable à la CL



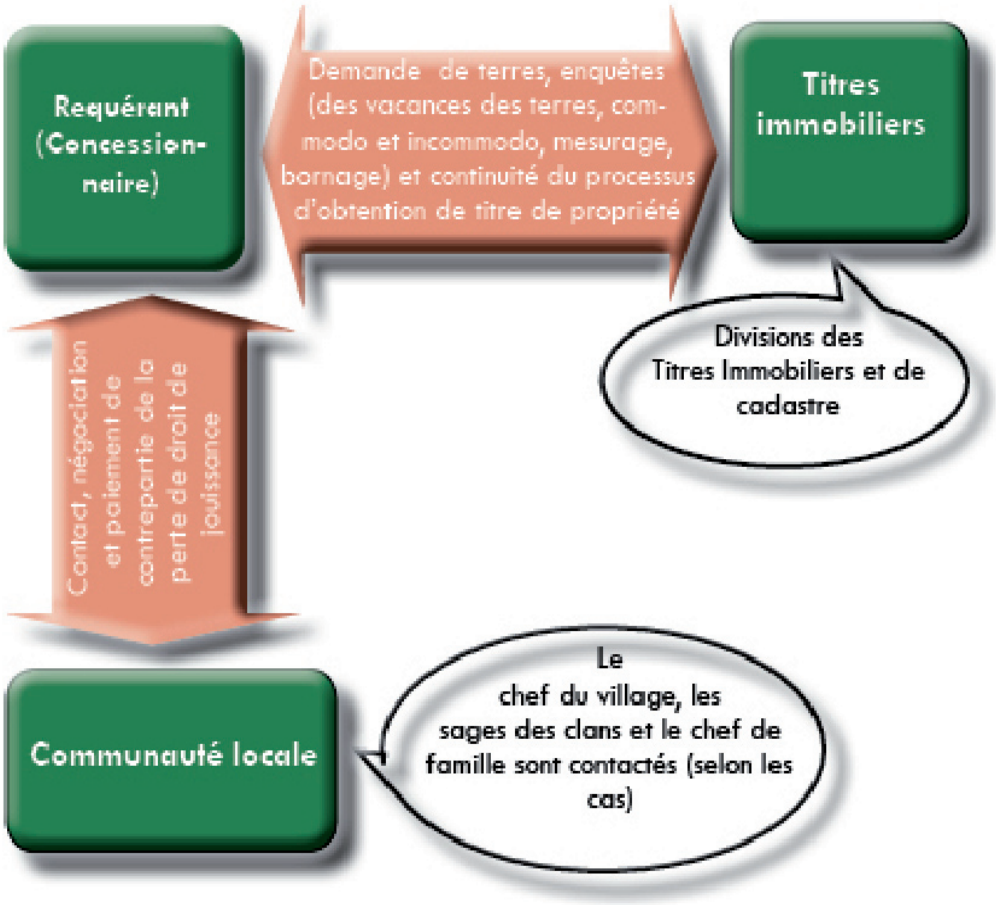
Ce schéma reflète la procédure la plus suivie et approuvée tant par les CL, les Concessionnaires que l'administration foncière. Excepté, sur l'axe Yangambi, au village Babula (pk 14), où la population locale n'a pas été associée au processus d'octroi de terres.

Il est établi que l'acteur principal reste le concessionnaire qui doit orienter le processus. Il sollicite les terres de son gré auprès des CL, y arrache l'accord, met en valeur ces terres, puis formule la *demande des terres* auprès de services de Titres Immobiliers.

En effet, le processus offre l'avantage au concessionnaire de se familiariser avec la communauté d'accueil (ancienne propriétaire). Cependant, il pèche par transgression de la loi foncière, qui exige au préalable des enquêtes sur l'étendue de terres à concéder, après que la demande soit formulée au Conservateur de Titres Immobiliers ou une autorité habileté, en fonction de la superficie sollicitée.

Le second schéma par contre, résume la procédure qui commence par la demande de terres auprès du Conservateur du Titres Immobiliers.

Schéma 2. Acteurs selon que la demande de terres est adressée au préalable aux Titres Immobiliers



Il est approximativement la synthèse d'une procédure légale, malheureusement, moins suivie sur le terrain. Son application n'a été sommairement déclarée que sur les terres du village Babula, axe Yangambi, sans offrir au concessionnaire l'avantage d'évaluer au préalable la possibilité de cohabitation avec les CL. Cette procédure est potentiellement porteuse de conflits car elle rend moins obligatoires la consultation des CL par le concessionnaire.

1.5. Les moyens d'information sur la disponibilité des terres

Les moyens d'accès à l'information sont des canaux à partir desquels les concessionnaires apprennent de la disponibilité de terres à vendre dans l'hinterland rural de Kisangani. A ce sujet, les expériences des CL ont été indispensables.

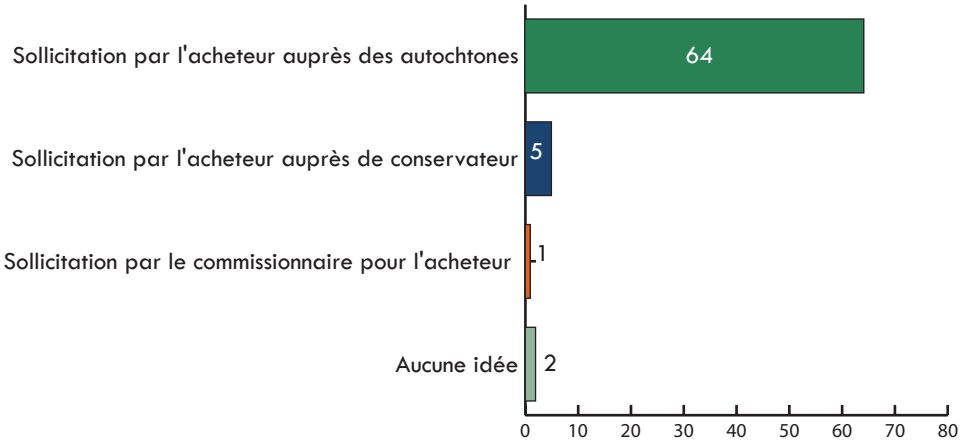


Figure 6. Moyens d'accès à l'information sur la disponibilité des terres selon la CL

Source : Données de terrain

Partant des expériences de personnes contactées, ce sont les requérants qui sollicitent des terres auprès des CL, avant d'en introduire la demande aux Titres Immobiliers. Ce point de vue provient de 64 enquêtés sur 72 interviewés. Ainsi, très peu commencent par les Titres Immobiliers, tel que vécu particulièrement au village Babula, pk 14, sur axe Yangambi. Autrement dit, plus les urbains se renseignent sur la disponibilité de terres auprès de CL dans le milieu rural et plus ils en introduisent la demande.

A ce même sujet (de moyens d'accès à l'information sur la disponibilité des terres) les concessionnaires en ont décliné leurs expériences.

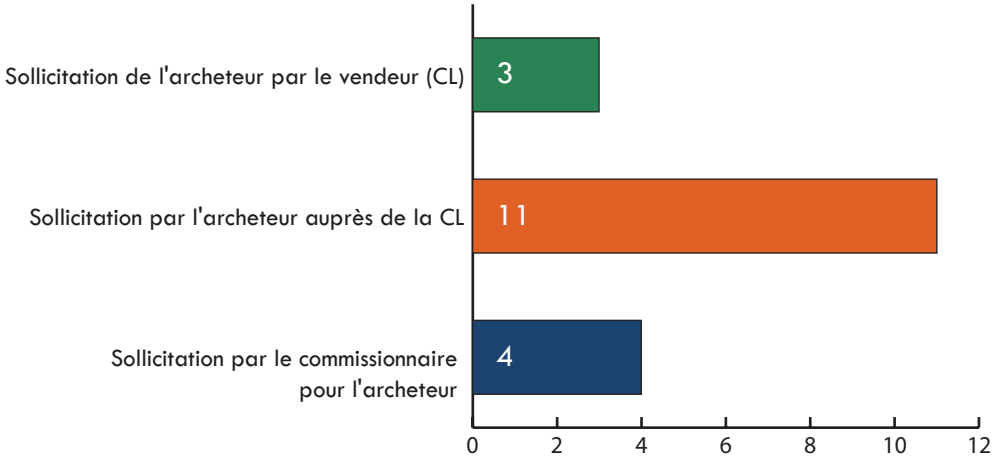


Figure 7. Moyens d'accès à l'information sur la disponibilité des terres selon les concessionnaires

Source : Données de terrain

La synthèse de cette figure corrobore les points de vue de CL au sujet de moyens d'accès à l'information sur la disponibilité des terres à vendre. Elle démontre que c'est par les sollicitations du requérant ou de son courtier que ce dernier découvre les terres à acquérir.

Ainsi, à la lumière de ces deux figures non contradictoires, il se dessine que les CL hésitent souvent d'exposer sur le marché leurs terres comme tout autre produit agricole. Seules les sollicitations suscitent et crée, de manière ponctuelle, le goût de transaction. Plus les demandes de terres augmentent, plus l'envie de les vendre accroit et plus les populations dites originaires perdent froidement des superficies de terres cultivables.

Au regard de qui est dit, cette pression des urbains sur les terres rurales autour de Kisangani et la prédisposition de CL à la vente devraient dépendre d'un certain nombre d'objectifs.

1.6. Les objectifs d'achat de concessions

Acheter une concession de terres rurales supposerait au départ la poursuite d'un certain nombre d'objectifs. C'est souvent ces objectifs assignés qui exigent l'observance de certains critères lors de choix de terres. Il est question de savoir si ses objectifs sont déclinés aux CL lors de sollicitation de terres.

Tableau n°7. Affectation de terres déclinée par les concessionnaires aux CL

Objectifs d'achat de terres	Effectif	%
aucune idée	28	38,9
agriculture et résidence	3	4,17
agriculture et cimetière familial	3	4,17
agropastorale	1	1,39
construction des infrastructures de base et l'agropastorale	1	1,39
culture pérenne	30	41,7
exploitation de bois et agropastorale	2	2,78
résidence	4	5,56
Total	72	100

Source : Données de terrain

De la lecture de ce tableau, il se dégage que pour 38,9% d'enquêtés, aucun objectif n'est décliné par les concessionnaires lors de sollicitation de terres. Aux 41,17% des enquêtés, la culture pérenne (de palmier à huile) a été présentée comme activité à réaliser dans la concession sollicitée. En plus de cela, l'agriculture (particulièrement travaux de champ), l'agropastorale, l'exploitation de bois et la résidence, la construction des infrastructures de base étaient des objectifs présentés au moment de la demande de terres.

Soulignons que la majorité de personnes n'ayant aucune idée des objectifs d'achat des terres par les concessionnaires ont été contactés sur l'axe Yangambi. Cette situation se justifie par trois raisons :

- Premièrement, parce que les populations du village Babula ne sont pas associées aux processus d'octroi de terres effectué par le service de Titres Immobiliers ;
- Deuxièmement, parce que la plupart de marchés de terres se négocient directement entre le requérant[25] et le chef du village, parfois en présence des sages de clans (ce qui limite l'accès à l'information pour les autres catégories de population) ;
- Enfin, certaines concessions de terres ont été octroyées soit avant l'indépendance, soit légèrement après l'indépendance. Par conséquent, il devient difficile de trouver des acteurs ayant participé aux processus d'octroi de terres à ce temps.

L'exploitation de bois d'œuvre qui n'est pourtant pas déclarée par la majorité de requérants, est parmi las activités pratiquées dans les concessions acquises. Ce constat se confirme plus loin lorsque la présence de bois d'œuvre et de forêt primaire figure parmi les critères de choix des terres exigés par les requérants.

Quant à la construction des infrastructures de base, elle s'inscrit dans le cadre de clauses entre les CL de Batshamalisa au pk 16, axe Aéroport International de Bangoka et la Fondation Bamanisa autour de terres octroyées par celles-ci à celle-ci. Ces logements n'étant pas gratuit, selon les conventions, les frais seraient payés au compte-goutte, après que les populations les aient occupées. Cependant, quelles que soient les clauses, le projet n'a plus vu le jour.

Enfin, l'agropastorale, l'agriculture et l'élevage déclinés par les concessionnaires aux CL comme activités à la base de sollicitation de terres, paraissent le plus souvent des attrape, car a contrario ces concessions sont soit transformées en lieu de résidence, soit

25 La majorité de requérants sont des originaires appartenant à la Communauté Turumbu (nous sommes au-delà de la rivière Lindi, à partir du pk 18 jusqu'au pk 51).

elles font l'objet d'exploitation de bois ou de charbon de bois, soit encore elles ne sont pas mise en valeur.

Le tableau suivant qui revient sur les objectifs d'achat de terres, présente les réactions de requérants sur les activités pour lesquelles ils sollicitent les terres rurales.

Tableau n°8. Avec quel objectif avez-vous acheté la (les) concession (s)

Objectifs poursuivis selon les concessionnaires	effectifs	%
acquérir des terres pour des projets de la fondation	1	5,56
acquérir des terres pour l'ONGD	1	5,56
agriculture	3	16,7
agropastorale	4	22,2
agropastorale et pisciculture	1	5,56
amélioration des conditions de vie	1	5,56
construction d'une structure sanitaire	1	5,56
culture pérenne	4	22,2
exploitation de bois d'œuvre	1	5,56
pisciculture	1	5,56
Total	**18**	**100**

Source : Données de terrain

Il se résume que les objectifs poursuivis par les requérants sont diversement déclarées, tout en étant plus orientés vers l'agriculture[26] et l'élevage. Certes, les déclarations de requérants à la sollicitation de terres, ne traduisent pas obligatoirement les activités à réaliser à la longue. A ce propos, les nombreux contrastes observés sur le terrain avec:

- L'exploitation de bois d'œuvre dans la plupart des concessions;
- La fabrication de charbon de bois dans les concessions acquises : ce fait est observable sur le sous axe Alibuku ;
- La tendance de la transformation de plusieurs concessions agricoles en lieu de résidence ou d'habitation par les

26 Travaux champêtres et cultures pérennes (palmier à huile, par exemple)

concessionnaires[27] personnes physiques ;

- La spéculation foncière pratiquée par les concessionnaires « personnes morales » (le cas d'ONG, de Fondation,…). Cette spéculation profiterait aux responsables des organisations qu'aux organisations elles-mêmes. Ce qui laisse penser que le statut d'ONG, de Fondation, d'Association… servirait ainsi de couverture aux visées spéculatives et personnelles. Il en serait de même pour les concessionnaires ayant acquis des terres rurales autour de la ville sans les mettre en valeur en fonction des destinations déclarées. Cette approche renvoie à une sorte de spéculation foncière qui se concrétiserait avec l'expansion éventuelle de la ville vers lesdites concessions. En ce moment, les concessions autrefois agricoles se vendront comme des parcelles et par ricochet rapporteront de bénéfices u concessionnaires.[28].

Quels critères de choix de terres les concessionnaires exigent-ils?

27 Certains parents des concessionnaires habitent depuis lors les concessions où leur sont construites de maisons. Les cas observable sur l'axe Lubutu, Ituri, Banalia et sous-axe Alibuku.

28 Ces concessions sont octroyées à partir du pk 8 de la ville.

Tableau n°9. Critères de choix de terres

Quels sont les critères importants pour l'achat d'une concession ?	effectifs	%
pas de critères	7	38,9
près de la route	3	16,7
près de la route et présence de cours d'eau	1	5,56
près de la route et du village ainsi que présence de cours d'eau	1	5,56
près de la route et de la ville	1	5,56
Présence de collines et diverses essences de bois d'œuvre	1	5,56
présence de cours d'eau	1	5,56
présence de forêts primaires	2	11,1
présence diverses essences de bois d'œuvre et cours d'eau	1	5,56
Total	**18**	**100**

Source : Données de terrain

Bien que 38,9% de concessionnaires aient renseigné que lors de sollicitation, ils ne fixent pas de critères de choix de terres, d'autres par contre en font un préalable. Ainsi, il ressort que comparativement aux objectifs d'achat de terres arborés au tableau précédent, la physionomie de critères dans ce tableau atteste que les concessionnaires recourent au *mensonge lors de la déclaration de l'affectation de terres sollicitées*. Étant donné que de critères comme présence de cours d'eaux, de bois d'œuvre, de collines font respectivement penser à l'exploitation de *minerais* (sur l'axe Alibuku), à l'exploitation de bois et fabrication de charbon de bois ainsi qu'au *fabrique de briques*.

Parce que ces acteurs identifiés agissent dans différents processus d'octroi de terres, le chapitre suivant en scrute ainsi les pratiques d'octroi couramment suivis.

Chapitre deux

Processus d'octroi de terres autour de la ville de kisangani

En marge de prescrits de la loi foncière, plusieurs pratiques d'octroi de terres se consolident, se popularisent, se normalisent se légitiment autour de la ville de Kisangani. Elles sont parfois institutionnalisées car les instances compétentes (le service de Titres Immobiliers) jouent ouvertement au laisser-faire.

2.1. Le processus d'octroi de terres rurales suivi par le service des Titres Immobiliers Kisangani-Sud[29]

Parce qu'il s'agit de l'octroi de concession dans l'hinterland rural de Kisangani, la loi foncière prescrit à son **article 193** que toute concession de terres rurales est subordonnée à une enquête exécutée dans les formes et suivant la procédure permettant de constater la nature et l'étendue des droits que des tiers pourraient avoir sur les terres demandées en concession. Elle n'est ouverte qu'à la suite d'un avis favorable du Commissaire de sous-régional territorialement compétent (actuellement, Maire de la Ville pour les terres dans les limites administratives de Kisangani et Commissaire de District de la Tshopo, pour terres limitrophes à la ville). Elle peut également être effectuée par le Commissaire de zone (actuellement Administrateur

29 Le service de Titres Immobiliers Kisangani-Sud est l'instance administrative compétente s'occupe également des terres rurales autour de Kisangani, en plus des terres urbaines.

du Territoire) ou par un fonctionnaire ou agent délégué[30]. En effet, le tableau ci-dessous reprend le processus suivi par le service des affaires foncières dans l'octroi de concession de terres rurales[31]

Tableau n°10. Processus détaillé d'octroi de concession par les Titres Immobiliers

Etapes	Acteurs	Observation
Demande de terres	Demandeur de terres au Conservateurs	
Ouverture du dossier	Conservateur des Titres Immobiliers	
Constitution du dossier	chef de bureau de domaines fonciers (DOFO)	
Traitement du dossier et préparation de la descente sur terrain	Chef de division de cadastre, secrétaire et géomètre	
Descente sur terrain	Géomètre	
• Etablissement des Procès verbaux de mesurage et de bornage et du constat de lieux en cas de cas de contrat d'occupation provisoire. • S'il s'agit du contrat d'emphytéose, il y sera adjoint, le procès verbal de mise en valeur • Production du croquis	Géomètre	Selon l'Inspection Provinciale de l'Agriculture, Pêche et Elevage, la demande d'une concession agricole lui doit être adressée afin que ses agents y mènent au préalable les enquêtes dites de commodo et incommodo. Car ce sont les résultats de ces enquêtes qui peuvent déterminer la possibilité d'octroi des terres au requérant.

30 RDC, Loi n° 73-021 du 20 juillet 1973, *Op.cit.*

31 Services de titres immobiliers et le cadastre.

Etapes	Acteurs	Observation
Approbation du procès verbal et du croquis ainsi que l'attribution d'un numéro cadastral (SR en cas de destination agropastorale et autres et SU en cas destination résidentielle) si les lieux n'est pas conflictuel	Chef de division de cadastre	Dans le cas où l'étendue de terres fait l'objet de conflit, le dossier est transmis au bureau de contentieux pour examen avec minutie
Traitement et vérification du dossier non conflictuel	Conservateur des titres immobiliers	
Taxation du dossier	Chef de bureau de taxation	
Approbation du dossier avec apposition de signature sur soit le contrat d'occupation provisoire, soit sur le contrat perpétuel et le certificat d'emphytéose, selon les cas.	Conservateur des titres immobiliers	
Enregistrement du dossier (le contrat d'occupation provisoire ou le contrat perpétuel et le certificat d'emphytéose) et fin du processus	chef de bureau d'enregistrement	

Source : Entretien avec les agents des Titres immobiliers et de cadastres, Kisangani-Sud, janvier 2013

Au niveau de l'administration foncière (division des Titres Immobiliers et division de cadastre), l'octroi de concession dans les terres rurales devrait se déclencher à la suite d'une sollicitation de requérant par la demande de terres adressée au Conservateurs de Titres Immobiliers, en fonction de superficie sollicitée. Après l'annotation du Conservateur sur le dossier de la demande de terres (avec précision sur leur destination : concession agricole, agropastorale, et autres), ledit dossier est transmis au chef de bureau de domaines fonciers (chargé de la constitution du dossier), puis à la Division de cadastre

pour traitement et préparation de la descente sur le terrain (le cadastre est un service technique de Titres Immobiliers).

A l'issu des travaux de terrain, les Procès verbaux sont produits pour chacune des étapes. Les travaux concernés sont :

- Les enquêtes de vacances de terres en présence du chef du village et de sages des clans ;
- Le mesurage et le bornage servant à la production du croquis ;

Sur base des éléments du procès verbal de mesurage et bornage, le géomètre peut produire le croquis de l'étendue sollicitée. Si le lieu est quitte d'éventuels conflits, le chef de division de cadastre attribue un numéro cadastral (codé SR, en cas de destination agricoles, agropastorale, etc…et SU, en cas destination résidentielle). Cette étape entraîne le retour du dossier chez le Conservateur des Titriers Immobiliers pour approbation et signature du contrat d'occupation provisoire, si c'est le cas, et le contrat perpétuel et le certificat d'emphytéose, si nécessaire.

Le contrat d'occupation provisoire ou le contrat perpétuel et le certificat d'emphytéose (signés) ne sont délivrés au requérant que si le dossier est enregistré par le chef de bureau d'enregistrement. Ainsi clôt le processus.

Nota bene :

- Lorsque la demande de terre est adressée au conservateur des Titres Immobiliers après les accords entre le demandeur et la CL, l'enquête de vacances de terres s'avère moins indispensable. Lesdits accords (conclus entre le futur concessionnaire et cette communauté) remplacent ainsi le procès verbal de constat des lieux. **Dans la plupart de cas, c'est cette procédure qui est appliquée.**
- Lorsque la concession est destinée à l'usage agropastoral, agricole ou piscicole, les services de l'Agriculture, Pêche et Elevage et de l'Environnement, Conservation de la

Nature et Tourisme devraient procéder, chacun en ce qui le concerne, aux enquêtes dites Commodo et Incommodo ainsi qu'aux études botaniques, zoologiques et pédologiques. Ces études (botaniques, zoologiques et pédologiques) sont nécessaires avant tout acte d'octroi par les Titres Immobiliers. Cependant, les chefs de bureau contactés (du service de l'Agriculture, Pêche et Elevage) ont déploré l'opacité des agents des Titres Immobiliers à ce sujet.

2.1.1. De frais payés et de la durée d'obtention de titre de propriété.

Si les frais officiels et non officiels sont d'avance communiqué au requérant de terres rurales, l'échéance nécessaire de la procédure d'obtention du titre de propriété foncière n'est pourtant connue.

Tableau n°11. Frais pour l'acquisition du titre de propriété foncière

Frais à payer par le requérant	Destination	Dénomination	Observation
3% calculés sur base du montant payé aux CL	Conservateur des titres immobiliers	Forfaitaire	Sans quittance
Frais de descente sur terrain (dont le maxima est fixé à 50$ pour les parcelles et à 100 pour les concessions par jour[3])	Géomètre	Frais technique	Sans quittance
Achat bornes	Fabricant	Personnel	Facture
Frais perçus par la DGRAD	Banque centrale du Congo	Trésor public	avec note perception et bordereau de versement

Source : Entretien avec les agents de Titres immobiliers, Kisangani-Sud, janvier 2013

Les 3% calculés sur base du montant perçu par les CL, sont directement payés au Conservateur des Titres Immobiliers, sans quittance. Il en est de même de frais de descente sur le terrain

perçu par le géomètre. A cette liste des frais payés sans quittance, s'ajoutent ceux perçus par l'agent qui assure le suivi de la circulation interne du dossier d'un bureau à un autre et probablement d'autres payés à chaque bureau, en termes de motivation. Enfin, les frais officiels sont perçus au dernier stade par la DGRAD et versés à la Banque Centrale du Congo pour le compte du Trésor public. C'est à ce niveau que doit intervenir la note perception annexée au bordereau de versement (donc, la preuve de paiement).

2.1.2. De la durée du processus

Plusieurs facteurs interviennent pour rallonger le processus d'acquisition d'un titre de propriété aux Titres Immobiliers. Ils sont entre autres, le tempérament de certains agents, les litiges et contentieux ou conflits autour de terres à acquérir, la multiplicité des frais officieux institutionnalisés, pour ne citer que ceux-là. Au regard de ces irrégularités, la durée pour obtenir le titre de propriété varie de 15 jours à 3 ans[32]

32 Propos recueillis auprès du Conservateur de Titres Immobiliers de Kisangani-Sud, le 8 janvier 2013.

2.2. Le processus d'octroi de concessions selon la CL

Telle que nous l'avons indiqué précédemment, la question de vente de terres est exclusivement communautaire, c'est-à-dire, qu'un individu isolé ne peut procéder à la vente de terres sans l'accord de son groupe (famille, clan et famille, selon les cas).

Tableau n°12. Processus d'acquisition des terres : expériences de CL

Etapes selon les CL	Effectif	%
• Contact du demandeur avec le chef du village ; • Concertation populaires ; • Présentation de l'état de besoin par le chef de village pour négociation en présence du sage des clans • Paiement de frais et jalonnement	**49**	**68,1**
• Occupation des terres a priori • Contact du demandeur avec le chef du village ; • Négociation et paiement des frais convenus • Constatation de la superficie	**2**	**2,78**
• Contact du demandeur avec le chef du village ; • Concertation des membres du clan ; • Présentation de l'état de besoin par l'un des sages accompagnées • Paiement de frais et jalonnement	**16**	**22,2**
• Contact du demandeur avec le chef du village ; • Concertation familiale; • Présentation de l'état de besoin par le chef de famille et négociation ; • Paiement de frais et jalonnement[4]	**5**	**7**
Total	**72**	**100**

Source : Données de terrain

Les expériences des CL qui ont permis de retracer ce tableau, démontre que le processus est généralement le même, mais il varie en fonction de type de terres concerné : terre familiale, terre clanique et terre communautaire. Ce faisant, il débute par le contact du demandeur avec le chef du village, suivi de concertation populaire, lorsqu'il s'agit de terres communautaires (appartenant au village), de concertation des membres du clan (pour les terres

claniques) et des membres de la famille (en cas de terres familiales). Il intervient ensuite la présentation de l'état de besoin (qui reprends toutes les composantes du prix de terres) par un porte-parole du groupe concerné, désigné pour les négociations, ce, en présence des autorités coutumières locales (chef du village et les sages de clans).

Les dernières étapes sont successivement le paiement de frais et le jalonnement. Quant à la durée régulière du processus d'octroi de terres chez les CL, elle varie de **7** à **14 jours**, et dépend en majeure partie de la capacité financière du requérant. Ce qui n'exclut pas enfin de cas d'insolvabilité rendant le processus quasi-interminable et entraînant l'intervention des autres catégories d'acteurs (la justice moderne et le conseil coutumier).

2.3. Le processus d'acquisition de concessions vécu par les concessionnaires

Les concessionnaires qui acquièrent des terres auprès des CL et aux Titres Immobiliers ont chacun une expérience quant au processus suivi. A partir de réactions de 18 interviewés, les résultats sont structurés dans le tableau qui suit.

Tableau n°13. Processus d'acquisition de terres : expériences de concessionnaires

Processus d'achat des terres	Fré-quen-ces	%
• Le requérant (sollicitant) contacte le chef du village; • Le chef du village consulte la famille ou le clan prêt à vendre ses terres ou simplement les sages du village, si nécessaire ; • La famille, le clan ou le village indique l'étendue à vendre; • La négociation de prix et paiement de frais couronnés par l'acte de vente ; • Le jalonnement ; • La demande de terres au conservateur.	**9**	**50**

Processus d'achat des terres	Fré-quen-ces	%
• Les CL contactent le client; • Le chef du village consulte la famille ou le clan prêt à vendre ses terres ou simplement les sages du village, si nécessaire ; • La négociation de prix ; • Le paiement des frais correspondants moyennant un document de reconnaissance des CL • Le jalonnement ; • La demande de terres au conservateur.	**4**	**22,2**
• L'acheteur vit d'abord avec les autochtones ; • L'acheteur sollicite ensuite les terres auprès des autochtones ; • La concertation des membres du village, car la forêt était primaire; • Elaboration du cahier de charge (contenant frais en espèce et en nature); • Négociation des prix à partir du cahier de charge; • Paiement de frais et le document délivré par la CL (acte de reconnaissance)	**1**	**5,6**
• le commissionnaire sollicite le client (acheteur) pour la CL (vendeur) ; • l'acheteur contacte le chef du village; • la famille concernée indique l'étendue sous la surveillance du chef du village ; • la négociation de prix ; • paiement de frais suivi de **l'acte de vente** délivré par la CL (vendeur); • le jalonnement ; • la demande de terres au conservateur.	**4**	**22,2**
Total	**18**	**100**

Source : Données de terrain

Quatre schémas ressortent des expériences de concessionnaires sur le processus d'acquisition des terres rurales. **De tous ces quatre schémas, aucune expérience n'a consisté à demander au préalable des terres aux Titres Immobiliers (donc, à l'administration foncière).**

Le premier qui a convergé les expériences de 9 enquêtés, soit 50%, démontre que le chef du village est la première autorité coutumière à être consultée par le sollicitant de terres rurales. C'est à ce dernier d'orienter le processus. Il se renseigne auprès de la famille ou du clan exprimant le désir de vendre une partie de ses terres coutumières. Ce schéma n'est exploitable que si la gestion coutumière de terres revenait au clan ou à la famille (chaque clan ou famille possède ses terres quasiment délimitées).

Dans le cas où les terres sont soumises à une gestion communautaire, c'est-à-dire revenant à tout le village, les sages des clans sont préalablement consultés par le chef du village, avant que ce dernier ne convoque un rassemblement populaire. Ce rassemblement a pour but de recueillir les points de vue des originaires qui doivent s'imprégner, au moment même, de la superficie sollicitée. En cas d'accord à l'unanimité, l'*« état de besoin »* ou le *« cahier de charge »* est élaboré de manière concertée et présenté au requérant à l'occasion d'une séance de négociation de prix. Pour les 9 concessionnaires, le paiement est intervenu immédiatement après la négociation de prix. Quant à la durée du processus d'achat de terres auprès de CL, elle ne dépasse pas à **14** jours, si le requérant en a les moyens.

2.4. Les autorités et de la compétence en matière foncière

Comme nous l'avions souligné plus haut, la compétence en matière foncière est fonction de la superficie à octroyer. Les autorités et instances concernées sont le Conservateur de Titres Immobiliers, le Gouverneur de Province, le Ministre National des affaires foncières, le Président de la République ainsi que le Parlement.

Tableau n°14. Autorité, instance compétente et superficie à octroyer

Autorités ou instances	**Nombre de superficie à octroyer**	
	Des terres urbaines	De terres rurales
Conservateur des Titres Immobiliers	De 1 à 49 a	De 1 à 9 ha
Gouverneur de Province	De 50 a à 10 ha	De 10 à 200 ha
Ministère national des affaires foncières	Plus de 10 ha et pas plus de 50 hectares	De plus de 200 ha et inférieur à 1000 ha
Président de la République	Supérieur à 50 ha et inférieur à 100 ha	Supérieur à 1000 ha et inférieur à 2000 ha
Parlement	Inférieur ou égale à 100 ha	Inférieur ou égale à 2000 ha

Source : Loi n°73-021 du 20 juillet 1973 portant régime général des biens, régime foncier et immobilier et régime des sûretés telle que modifiée et complétée par la loi n° 80 - 008 du 18 juillet 1980, Article 183.

Ce tableau de répartition de compétences en fonction de nombre de superficie à octroyer est tiré de la loi foncière congolaise. Cette répartition sert de baromètre pour les acteurs étatiques du secteur foncier afin de juguler les abus du pouvoir. Il devrait ainsi garantir le contrôle et la surveillance d'octroi des terres, tout en garantissant une gestion foncière rationnelle à impacts immédiats et médiats minimes.

2.5. Les superficies de terres octroyées et du droit y relatifs

2.5.1. De la superficie de terres octroyées

Au sujet de la superficie de terres rurales vendues autour de Kisangani (dans les villages enquêtés), il convient de noter que les CL qui les octroient n'en détiennent pas nécessairement de statistiques. Cependant, il a été révélé, de manière générale que la plus petite concession avait la taille d'environ 1 ha et la plus grande 350 ha.

Concernant le nombre de concessionnaires sur les axes enquêtés, le tableau ci-dessous présente les statistiques par village.

Tableau n°15. Nombre de concessionnaires par village enquêté.

Localisation		CL concernée	Nbre conces-sionnaires	Catégorie acheteur
Village présenté par les points kilométri-ques	Axe			
de 13 à 16	aéroport	kumu	33	allochtone
de 12 à 37[5]	alibuku	bali	4	allochtone et autochtone
de 14 à 18	banalia	kumu	14	allochtone
de 35 à 36	banalia	mba (manga)	13	allochtone et autochtone
de 18 à 24 et de 24 (banalia) à 12 (alibuku)	banalia	mba (manga)	35	allochtone
de 26 à 27	banalia	mba (manga)	1	allochtone
de 6 à 9	banalia	kumu	13	allochtone
de 42 à 45	ituri	kumu	21	allochtone
de 37 à 41	ituri	kumu	12	allochtone
de 32 à 38	ituri	kumu	15	allochtone
de 22 à 27	ituri	kumu	10	allochtone
de 15 à 17	ituri	kumu	8	allochtone
de 48 à 53	lubutu	leka	17	allochtone
de 43 à 45	lubutu	kumu	4	allochtone
33	lubutu	kumu	2	allochtone
de 26 à 27	lubutu	kumu	9	allochtone
de 44 à 53	yangambi	turumbu	1	allochtone
de 39 à 45	yangambi	turumbu	10	autochtone
de 32 à 35	yangambi	turumbu	7	autochtone
de 18 à 20	yangambi	turumbu	2	autochtone
de 13 à 15	yangambi	kumu	10	allochtone et autochtone
Moyenne			**11,5**	Par village

Source : Données de terrain

De prime abord, il se dégage que 12 villages kumu (secteur de Lubuya bera et territoire d'Ubundu), 1 village de la tribu bali (territoire de Bafwasende) 1 autre de la tribu leka (territoire d'Ubundu), 3 de peuple

mba ou tribu manga (territoire de Banalia) et 4 derniers de la tribu turumbu (territoire d'Isangi) ont constitué les sites d'enquête.

Lisons ensuite que sur l'axe Aéroport, sur une distance de 3 km, chez les kumu, 33 concessionnaires sont opérationnels, soit 11 par km. Sur l'axe Banalia, chez les mba ou manga, une distance de 18 km compte 35 concessionnaires, soit moins de 2 concessionnaires par km. Par contre, chez les leka, sur une distance de 5 km, 17 concessions sont octroyées, soit moins de 4 concessionnaires par km. Enfin, sur l'axe Yangambi, le village qui compte le plus grand nombre de concessions s'étend sur 5 km avec 10 concessionnaires chez les turumbu, c'est-à-dire, 2 concessionnaires par km.

Le tableau présente ensuite deux grandes particularités :

- La première porte sur un nombre élevé de concessionnaires par km chez les kumu, par rapport aux autres communautés enquêtées ;
- La seconde concerne les turumbu, où tous les concessionnaires sont autochtones, sauf à Yaboya 2, sur l'axe Yangambi, au-delà de la rivière Lindi. Pour cet axe, l'absence d'allochtones, comme dit supra, s'explique par le fait que les urbains n'y pas sollicitent des terres, suite à l'obstacle de la rivière Lindi.

Tableau n°16. Répartition des concessionnaires par le nombre de concessions

Nombre de concession	effectif de concessionnaires concernés	%
1 concession	13	72,2
2 concessions	2	11,1
3 concessions	1	5,56
5 concessions	1	5,56
9 concessions	1	5,56
Total	18	100

Source : Données de terrain

En fonction des données recueillies, il se dégage que moins de

concessionnaires comptent plus d'une concession autour de la ville de Kisangani. Parmi les 18 interviewés, 13 ont une concession chacun et 2 en ont chacun 2. Il s'agit ici des concessionnaire personnes physiques. En revanche, les Fondation, ONG, Association…en ont chacune plus de deux concessions.

Que dire de la reconnaissance du droit sur les terres octroyées ?

2.5.2. Du droit sur les terres octroyées par les CL

Les CL en tant qu'anciens propriétaires de terres devraient, non seulement octroyer aux nouveaux propriétaires les terres vendues, mais aussi leur reconnaitre les droits d'en jouir librement.

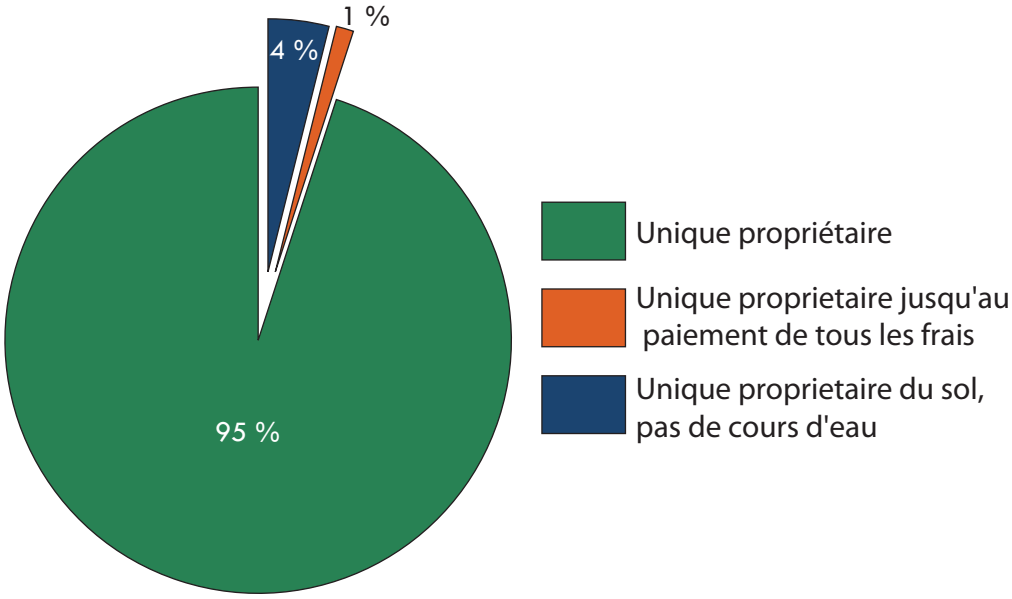


Figure 8. Droit reconnu aux concessionnaires par les CL

Source : Données de terrain

Dans la plupart de cas, les CL reconnaissent aux concessionnaires tous les droits[33] sur les terres leur vendues, à condition d'avoir perçu toutes les composantes des frais convenus. Toutefois, une minorité

33 Droits d'usage, de jouissance, de propriété.

non négligeable ne singularise cette reconnaissance que sur le sol. Par conséquent, d'autres frais sont exigés au concessionnaire, en cas d'exploitation de cours d'eau dans la concession (exploitation minière et états piscicoles).

Il apparait également que les CL souhaitent conserver une partie de leur droit d'usage, mais moins obligatoire sur les terres vendues. Il s'agit du droit de la cueillette et du ramassage (coupe de sticks pour la construction, ramassage des feuilles de marantacées pour la construction et des bois de chauffe pour la cuisson). Ceci dénote que la vente de terres apporte des perturbations dans le système économique rural autour de Kisangani.

Prenons ensuite les expériences des concessionnaires enquêtés sur le droit de l'une ou l'autre partie impliquée dans le processus.

Tableau n° 17. Répartition de droits sur les terres octroyées : expériences de concessionnaires

Droit sur les terres vendues			
Droit reconnu au concessionnaire	**droit resté chez les CL**	**effectif**	**%**
jouissance et une partie de droit d'usage	une partie de droit d'usage	1	5,56
propriétaire du sol	propriétaire de cours d'eau	1	5,56
unique propriétaire	aucun droit	16	88,9
Total		**18**	**100**

Source : Données de terrain

De la lecture de ce tableau, il se dégage que les concessionnaires reconnaissent qu'après le paiement de tous les frais aux CL, le requérant détient le droit de propriété sur la concession concernée (droit d'usage, de jouissance et de disposer). Ils ont reconnu ensuite que certaines CL réclament le droit d'usage réduit au ramassage sur les concessions acquises, en dehors des accords.

A notre avis, ces réclamations, une fois persistées, représenteraient

les signes précurseurs du revirement de rapport entre anciens propriétaires de terres (CL) et nouveaux propriétaires (concessionnaires urbains) autour de la ville de Kisangani.

2.6. Le décalage entre les pratiques d'octroi des terres et la procédure légale

Ce décalage est évalué à la fois sur le plan de compétence des acteurs et sur le plan de procédure.

2.6.1. Sur le plan compétence des acteurs

Rappelons, à la lumière du régime foncier congolais, à son article 183[34] que les autorités et instances compétentes en matière d'octroi de terres sont l'Assemblée Nationale, le Président de la République, le Ministre national des affaires foncières, le Gouverneur et le Conservateur des Titres Immobiliers[35]. A cet égard, aucune compétence n'est reconnue officiellement aux CL. Constant cela, MUGANGU Matabaro affirme que la législation foncière congolaise n'offre pas les mêmes possibilités d'accès à la terre, encore moins la même sécurité juridique à toutes les catégories sociales[36]. Dans cette optique, les populations rurales en RDC sont très défavorisées.

Par contre, les résultats de notre étude ont démontré qu'au-delà de leur état juridiquement défavorisée, les CL restent très actives dans l'octroi de terres rurales autour de Kisangani. C'est auprès d'elle que la première demande de terres est adressée, voir la déclaration sur la destination de la concession (concession agricole, agropastorale, piscicole….).

---

34 RDC, *Loi n° 73-021 du 20 juillet 1973, portant régime général des biens, régime foncier et immobilier et régime des sûretés telle que modifiée et complétée par la loi n° 80-008 du 18 juillet 1980*, décembre 2004, p.42

35 Dont le nombre de superficie à octroyer sont précisée au point 2.4.

36 MUGANGU Matabaro, s. *La crise foncière a l'est de la RDC*, disponible sur www.ua.ac.be/objs/00210789.pdf, *lu le 25 janvier 2013*.

Face à cette pesanteur coutumière qui injecte une nouvelle dynamique dans la gestion des terres autour de Kisangani, le service des Titres Immobiliers se rallie indirectement à la pratique des CL, en considérant, comme « documents valables», les actes de vente de terres, les autorisations et actes de cession de terres… qu'elles délivrent aux requérants.

Bref, un nouvel acteur apparait doucement dans le processus d'octroi de terres rurales en gênant théoriquement la procédure, mais en pacifiant quasiment le cadre d'octroi de terres.

2.6.2. Sur le plan procédural (processus)

Comparée à la procédure légale, telle qu'analysée par NSOLOTSHI MALANGU[37] et les autres auteurs, il se résume que le processus d'octroi de concession autour de la Ville de Kisangani viole les prescrits de la législation foncière.

37 NSOLOTSHI Malangu et al. , *Statut et protection juridiques des droits fonciers en vertu de coutume et usages locaux en Republique Democratique Congo*, disponible sur www.leganet.cd/…/droitciv/droitdesbiens/article%20nsolotshi%20m, *lu le 29 janvier 2013.*

Tableau n°18. Procédure d'octroi de concession légale et celle pratiquée autour de Kisangani

Etape	Procédure légale	Procédure constatée et pratiquée	Observation
1ère	**La lettre de demande de terre** du requérant (adressée au Ministre des affaires foncières, au Gouverneur de province, au Chef de division des affaires foncières pour la ville de Kinshasa, au Conservateur des titres immobiliers, **selon les cas.**)	**La sollicitation de terres**	Adressée auprès des CL
2è	**L'enquête préalable,** pour les terres rurales (exécutée par l'Administrateur du territoire ou son délégué sous contrôle du commissaire de District ou maire de la ville et du Gouverneur de province avec avis éventuel du procureur de la république)	Elle est réduite au **document délivré** par les CL au concessionnaire (témoignant la vente et/ou cession de terres), sauf s'il y a contentieux inter ou intra CL	Dans le cas où la demande est adressée aux Conservateurs de titres immobiliers, l'enquête préalable et le mesurage sont réalisées concomitamment
3é	**Le mesurage et bornage** Ils sont faits par le service du cadastre au frais du requérant	**La mise en valeur**	La mise valeur de la concession s'effectue parfois sans en informer les **Titres Immobiliers**
4é	**La signature du contrat de location ou d'occupation provisoire,** Par l'autorité foncière compétente (arts 58, 144 et 154).	**La lettre de demande de terre** du requérant au Conservateur des titres immobiliers	

Etape	Procédure légale	Procédure constatée et pratiquée	Observation
5 é	**Le constat de mise en valeur par le service de cadastre**	**Le constat de mise en valeur, mesurage et bornage**	
6 é	**La signature du contrat de concession** par l'autorité foncière compétente (art 61 et 183 LF), (arts 222 - 244 LF).	**La signature du contrat de concession**	

Source : *Tableau élaboré à partir des études de NSOLOTSHI Malangu et al. Sur le Statut et protection juridiques des droits fonciers en vertu de coutume et usages locaux en République Démocratique Congo.*

En rappel, le droit foncier congolais n'a pas encore reconnu aux CL le droit de propriété foncière, excepté le droit d'usage ou de jouissance. En conséquence, cette loi considère les terres occupées et exploitées par ces dernières comme faisant partie intégrante des terres domaniales (bien qu'au niveau de la coutume, il soit institué la gestion communautaire, clanique et familiale).

Au regard de cette procédure légale, il est indéniable de constater que les pratique[38] d'octroi de terres rurales auxquels recourent l'administration foncière et les CL sont attachés d'irrégularités. La mise à l'écart du maire de la ville[39]et du Commissaire de District[40]lors des enquêtes de vacances de terres, la considération des CL comme acteur incontournable, le remplacement de Procès-verbaux d'enquête de vacance de terres par les « accords écrits[41] » entre concessionnaires et CL, en constituent de preuves.

38 Ceux-ci sont évoqués aux points 2.2. et 2.3

39 En cas de terres rurales dans les limites administratives de la ville

40 En cas de terres rurales au-delà des limites administratives de la ville

41 Actes de vente, acte de reconnaissance, acte de cession…

Cette déchéance légale au profit des pratiques extra-juridiques serait due à :

- La fragilité du système administratif foncier (celui-ci se montre incapable d'appliquer les prescrits de la loi foncière) ;
- La pesanteur coutumière sur le droit écrit;
- La durée non déterminée de la procédure légale d'obtention du titre de propriété (qui décourage la sollicitation des terres auprès des Titres Immobiliers) ;
- La facilité et l'échéance courte d'octroi de terres par les CL ;
- La réduction de risques de conflits et la facilité de cohabitation entre CL et concessionnaires.

CONCESSION
GENERAL

Chapitre trois

Impacts d'octroi de terres rurales aux urbains

La présence des concessionnaires urbains et de leurs activités dans l'hinterland rural de Kisangani devraient entraîner des incidences sur la vie des CL, positives ou négatives, soient-elles. En effet, esquissons tout d'abord les motivations de vente de terres par les CL, ensuite les différents impacts que cela entraîne.

Tableau n°19. Motifs de la vente de terres par la CL

Motif s de vente de terres par les CL	Effectif	%
appuyer la construction du centre de santé	1	1,39
éviter le conflit foncier	4	5,56
précarité de conditions de vie	5	6,94
rien à signaler	21	29,2
sollicitation par les acheteurs	41	56,9
Total	**72**	**100**

Source : Données de terrain

Il sied de constater que les sollicitations des terres rurales par les urbains restent la cause majeure de la transaction foncière autour de la ville de Kisangani. Donc, plus les citadins sollicitent les terres auprès des CL, plus il se crée la motivation de les vendre.

Soulignons cette particularité pour le village Alibuku où les terres ont été vendues afin de contourner les méfaits non seulement de l'expansion urbaine, mais aussi l'envahissement des terres par les

concessionnaires dignitaires, particulièrement (militaires, homme politiques...).

3.1. Impacts positifs générés par la vente des terres

La grille des impacts positifs est constituée à travers les investissements liés au revenu et autres avantages que les CL tirent de la vente de terres.

3.1.1. De l'investissement lié au revenu procuré par la vente des terres

Ici, l'accent est placé sur la vente de terres communautaires et les investissements d'intérêts collectifs qui en sont découlés.

A la suite des enquêtes, il est établi que les revenus issus de transactions foncières aboutissent moins à l'investissement local. Car, quelle que soit la somme perçue, le mode de partage couramment utilisé, en est un obstacle majeur (mode obligatoire consistant en la distribution du revenu à tous les ménages originaires du village ou de la communauté[42] concerné). Toutefois, certaines particularités ont été enregistrées, à l'instar de la construction d'infrastructures scolaire et sanitaire au village Yaboya 2, sur l'axe Yangambi[43] et la mécanisation d'une école primaire à Alibuku[44].

Au regard de ce tableau sombre, une nouvelle formule de gestion des terres, à l'instar de la foresterie communautaire, serait salutaire pour les populations locales et découragerait la perte de terres au profit d'une exploitation collective à long terme des espaces

42 Une communauté coutumière unie peut s'étendre sur un ou plusieurs villages.

43 Il s'agit d'un projet d'investissement résultant de renégociation des accords entre la CL et le concessionnaire, sur une concession longtemps exploitée en crédit, et pourtant acquise vers 1970.

44 Mécaniser une école signifie lui attribuer par le Ministère de l'Enseignement Primaire, Secondaire et Professionnel, en tant qu'Établissement Scolaire public, un numéro matricule ainsi des numéros matricules aux personnel y employés. Les démarches y relatives ont été entreprises grâce au revenu issu de la vente de terres.

fonciers et forestiers[45].

En l'absence d'investissements collectifs, tournons le regard sur les améliorations qu'apporte de la vente de terres sur les activités quotidiennes de personnes enquêtées.

3.1.2. Changements observés dans la vie quotidienne des personnes enquêtées

De même que pour l'investissement collectif, la vente de terres par les CL n'a pas amélioré la qualité des activités quotidiennes. Excepté au village Yaboya 2, sur l'axe Yangambi, où les autochtones recrutés pour les grands travaux champêtres par le concessionnaire, représentent 75% de la main-d'œuvre employée. Partant de salaires perçus, ces ouvriers locaux recrutent à leur tour des journaliers pour les champs personnels.

Dans une autre grille de retombées ponctuelles, la présence du concessionnaire ADIKIS[46] a encouragé l'élevage de porc par certains ménages au pk 15, sur l'axe Banalia. Le projet consiste en la distribution des géniteurs aux ménages disposés à rembourser un géniteur au terme de l'échéance conventionnelle (après la mise bas)

En somme, les impacts de la vente de terres sont avérés moins bénéfiques pour le bien-être de populations locales autour de la ville de Kisangani.

3.2. Impacts négatifs dus à la vente de terre

Les avis de CL et de concessionnaires sont de plus en plus convergents sur le caractère minimal d'impacts négatifs générés par la vente de terres autour de Kisangani. Cet état de chose s'expliquerait par le fait que la plupart de concessions sont premièrement octroyées par

45 A ce propos, il convient de retenir Tropenbos International travaille sur le guide de la foresterie communautaire.

46 ADIKIS est une Organisations Non Gouvernementales

les CL[47], excepté la situation du village Babula[48]. Une autre raison serait, que les conflits sont moins violents et peu fréquents entre concessionnaires et CL.

Les quelques problèmes souvent enregistrés tant par les CL que les concessionnaires sont catégorisés en deux grands types, sans prétendre en avoir la liste exhaustive : d'un coté, les impacts négatifs implicites (qui résument les problèmes reconnus mais non encore manifestés et n'ayant pas fait l'objet de litiges) et les impacts négatifs explicites (conflits manifestes).

Impacts négatifs implicites

Ce type d'impacts regroupe les différents problèmes constatés par les acteurs et n'ayant pas fait, jusqu'au moment des enquêtes, l'objet de conflits. Il s'agit, entre autres de (du):

- Manque de terres : *Il est plus manifeste au village Babula où l'octroi de terres se fait par le service de Titres Immobiliers, sans impliquer les CL. Impuissante d'ester en justice, car ayant en face des concessionnaires puissants, cette communauté est dépourvue de ses terres, ont déclaré tous enquêtés de ce site*[49].
- L'éloignement de terres cultivables : *Pendant que les concessionnaires en ont pris également conscience, les victimes, qui ne sont autres que les CL, s'en inquiètent;*
- L'occupation de terres sans la mise en valeur : *Cette indignation est spécifique aux CL qui constatent régulièrement que les terres octroyées à certains concessionnaires ne sont jamais exploitées par les acquéreurs*[50] *;*

47 Dans ces conditions, la cohabitation est probablement pacifique et les conflits sont minimisés

48 Un village au pk 14 de Kisangani sur l'axe Yangambi, où le service de Titres Immobiliers octroie les terres sans consulter les CL.

49 Certains de membres de cette communauté Kumu de Babula sollicitent des nouvelles terres ailleurs enfin de compenser à la perte des terres coutumières.

50 Le constat est fait sur l'axe Lubutu, entre pk 45 et 51.

- L'agrandissement frauduleux de superficies de concessions: *il s'agit bien des concessions non encore bornée où certains concessionnaires s'arroger le droit de déplacer les limites à leur faveur ;*
- L'incompatibilité de cohabitation avec certaines activités de concessionnaires : *Les champs et jardins de CL n'étant pas clôturés, les bêtes de concessionnaire en divagation en constituent un danger et une menace. Car des cas de ravage ont été enregistrés au pk 1, sur l'axe Banalia par les bêtes d'ADIKIS*[51]*;*

Considérés à ce jour comme conséquences négatifs implicites, ces problèmes évoqués structurent un nouveau regard porté par les CL sur les concessionnaires et leurs activités. Il ne serait pas exclu qu'au fil du temps, ces problèmes deviennent des violents conflits à conséquences multiformes.

1. Impacts négatifs explicites

   Contrairement aux impacts négatifs implicites, ceux-ci rassemblent les problèmes qui, dans leurs manifestations, opposent les CL aux concessionnaires.

   - les conflits de limites (avec comme acteur antagoniste : *la CL et le requérants*). *Ce type de conflits tire les origines de l'agrandissement de superficies unilatéralement par le requérant ;*
   - l'ignorance de CL par certains requérants puissants, notamment militaires, hommes politiques ou leurs proches,… (acteurs concernés : *la CL et le requérant puissant*). *Il s'agit de trafic d'influence qui débouche ainsi sur l'insolvabilité (autrement dit, partant de son statut socioprofessionnel, le requérant manifeste le refus d'apurer de frais convenus) ;*

L'insolvabilité du requérant (avec comme acteur : *la CL et requérant*). *Ici, sans trafic d'influence, certains requérants n'honorent pas les frais*

51 Il s'agit de cheptels des porcs appartenant au concessionnaire ADDIKIS qui ravagent des champs et jardins des CL, ont-elles indiqué.

convenus au temps convenu.

Habituellement, les conflits de limites entre CL et requérant se résout à l'amiable, ce qui n'est pas forcement le cas pour l'insolvabilité de requérant. A ce sujet, seuls 28 enquêtés en ont fait mention et leurs points de vue sont résumés dans le tableau qui suit[52] :

Tableau n°20. Stade actuel de litiges et les modes de résolution

Etat de litige au moment de l'enquête	mode de résolution	effectif	%
non résolu	non encore défini	11	39,3
non résolu	parquet	3	10,7
non résolu	coutumièrement	6	21,4
résolu	parquet	2	7,14
non résolu (par renégociation des accords)	à l'amiable	6	21,4
Total		28	100

Source : Données de terrain

La majorité de victimes d'insolvabilité sont souvent incapables d'ester en justice, soit faute de moyens financiers, soit par peur d'être à niveau victime d'une parodie de justice. En conséquence, ils recourent aux instances coutumières locales ou à la résolution à l'amiable[53].

Il convient de reconnaître que sur ce point, l'aspect de conflit entre concessionnaires n'est pas tellement abordé. De ce point de vue, l'étude n'a pas nié son existence ou non ainsi que son ampleur.

52 Ici, les requérants militaires, hommes politiques ainsi que leur proche sont également concernés.

53 La résolution à l'amiable consiste pour les CL à rappeler aux concessionnaires de respecter les engagements en versant les frais convenus.

Conclusion

L'étude faisant l'objet du présent rapport a porté sur l'acquisition de terres rurales par les urbains autour de la ville de Kisangani. L'objectif était de mettre en lumière les différents processus d'acquisition de terres suivis, les catégories d'acteurs impliqués, les superficies octroyées, la nature d'impacts et de problèmes engendrés ainsi que les modes de résolution auxquels recourent les acteurs.

Pour se faire, la population cible est constituée de CL autour de la ville de Kisangani, de concessionnaires ainsi que des agents de services publics impliqués dans la gestion foncière. Si les concessionnaires et ses agents de services publics ont été contactés à Kisangani, les membres de CL ont été interviewés dans leur terroir de vie (l'hinterland rural de Kisangani), sur un rayon de 50 km. Parmi les 6 axes routiers qui débouchent sur Kisangani, 4 ont été sélectionnés, notamment la route Yangambi, Ituri, Lubutu et Banalia.

A l'issu des enquêtes menées et des analyses faites, il a été révélé ce qui suit :

- **Sur le plan des acteurs :**

Les CL, les requérants urbains et l'administration foncière sont les principaux acteurs dans le processus d'octroi de terres autour de Kisangani. Le plus souvent, le *requérant* acquiert préalablement de terres auprès de *CL*, ensuite sollicite le titre de propriété auprès de l'administration foncière (*ici le droit coutumier précède le droit écrit*). Par rapport aux motifs de la vente de terres par les CL, les *sollicitations* formulées par les urbains sont déterminantes. Autrement dit, plus les requérants sollicitent les terres rurales, plus les CL les

leurs octroient, parfois en fonction de superficies demandées.

Bien que les statistiques disponibles sur les superficies de terres octroyées n'aient pas été accessibles lors de l'enquête et ne soient pas suffisamment connues par les acteurs, en revanche, il a été enregistré que la plus petite concession mesure 1 ha et la plus grande 350 ha. Et le prix par ha est souvent composé de "l'argent liquide" et de biens en nature. La composante "argent liquide" par ha varie de 20 à plus de 250$, et dont la moyenne environne 141,57$.

La variation de prix est principalement due à la distance de terres par rapport à la ville, à leur distance par rapport à la route principale ainsi qu'à la qualité de forêts couvrant les terres sollicitées (*terres en forêt primaire ou en jachère*). En conséquence, comparativement à la situation d'autres axes, les terres de l'axe Yangambi, au-delà de la rivière Lindi, sont moins sollicitées par les urbains et négociées à un prix plus abordable.

- **Sur le plan procédural :**

Les différents processus d'octroi de terres rurales auxquels souscrivent les CL et l'administration foncière sont quasi illégaux. Etant donné que d'une part, les CL octroient de terres sans en avoir la compétence (*cf. art.182 et 183 de la loi n°73-021 du juillet 1973 portant régime général des biens, régime foncier et immobilier et régime des sûretés telle que modifiée et complétée par la loi n°80-008 du 18 juillet 1980*) et d'autre part, le service de Titres Immobiliers en attribue sans impliquer, lors des enquêtes préalables[54], le Maire de la ville (pour les terres rurales dans les limites administratives de la ville de Kisangani) et le Commissaire de District (pour les terres situées dans le District de la Tshopo).

- Sur le plan des impacts, ils sont segmentés en deux *types* : positifs (bénéfices et investissement local) et négatifs (problèmes entraînés et conflits déclenchés).

54 cf.art.193 de la même loi.

Les impacts positifs de la vente communautaire de terres sont parus insignifiants et moins visibles sur les conditions de vie des CL. Toutefois, une particularité a été enregistrée pour les villages Yaboya (axe Yangambi) Batibuka (axe Ituri) et Alibuku (Axe Banalia, sous axe Alibuku, à l'Est) où respectivement, les autochtones sont employés dans les activités champêtres du concessionnaire à concurrence de 75%, dans les activités d'usinage de riz et le revenu issu de la vente de terres a facilité de mécaniser d'un établissement scolaire.

Quant aux impacts négatifs, ils sont de deux *types* : impacts négatifs implicites et impacts négatifs explicites. Le premier type renvoie aux impacts n'ayant pas encore déclenché les conflits, notamment le *manque de terres,* l'*éloignement de terres cultivables, l'incompatibilité de cohabitation entre CL et certaines activités des concessionnaires*. Par contre, le second type concerne les impacts ayant fait l'objet de litiges ou de conflits. Il s'agit de *conflits liés à l'ignorance des CL par des requérants puissants (militaires, hommes politiques et leur proches) et de l'insolvabilité de certains requérants*.

En plus de ces impacts négatifs, il s'est observé la pratique de spéculation foncière par certains concessionnaires (personnes morales), particulièrement les fondations et les ONG. Cette tendance pourrait s'amplifier par l'achat stratégique de concessions agricoles à proximité de la ville, de sorte qu'avec l'expansion urbaine, ces terres acquises soient morcelées et revendues comme des parcelles, au prix élevé.

Quant au règlement de conflits générés par la vente de terres, les CL concernées sont soit passives, soit elles recourent au mode de résolution à l'amiable, soit encore aux instances coutumières et judicaires.

Ceci dit, cette étude, sans se prétendre parfait, accuse quelques faiblesses:

- Difficulté de revenir aux mêmes enquêtés avec les mêmes

questions afin de bien vérifier la fiabilité des informations fournies lors des premières interviews, faute de temps;

- Déficit en statistiques sur les superficies de terres rurales octroyées autour de Kisangani, suite à l'inaccessibilité de données qui seraient disponibles.

Bibliographie

AKTOUF, O., *Méthodologies de Sciences Sociales et Approche Quantitative des Organisations. Une introduction à la démarche classique et une critique*, Presse de l'Université de Québec, Québec, 2006.

LIPIKA, D., La perception du patrimoine foncier chez les peuples autochtones, *In revue africaine de peuples autochtones, vol 1*, Rapa, Kinshasa, 2009.

MUGANGU, M., s. *La crise foncière a l'est de la RDC*, disponible sur www.ua.ac.b e/objs00210789/PDF, *lu le 25 janvier 2011*.

NSOLOTSHI, M. et al. , *Statut et protection juridiques des droits fonciers en vertu de coutume et usages locaux en République Démocratique Congo*, disponible sur www.leganet.cd/.../droitciv/droitdesbiens/article%20nsolotshi%20m, *lu le 29 janvier 2013*.

NTAMPAKA, C., *Gouvernance foncière en Afrique centrale*, FAO, décembre 2008.

OYONO, P. R., La tenure foncière et forestière en République démocratique du Congo [RDC] : Une question critique, des vues centrifuges, *In Revue compréhensive de la littérature*, Yaoundé, 2011.

RDC, *La loi n°011/2002 du 29 aout 2002, portant code forestier*, article 1er, Kinshasa, 2002.

RDC, *Loi n° 73-021 du 20 juillet 1973, portant régime général des biens, régime foncier et immobilier et régime des sûretés telle que modifiée et complétée par la loi n° 80-008 du 18 juillet 1980*, décembre 2004.

RDC, Secrétariat General du Ministère des affaires foncières,

Note circulaire, 0002 relatives à la perception des frais techniques dans les circonscriptions des affaires foncières a travers la RDC, janvier 2012.

Yadolah Dodge, *Premiers pas en statique*, Springer, 2006.

La responsabilité du contenu de cette publication incombe uniquement à ses auteurs et qu'elle ne pourra en aucune circonstance être considérée comme l'expression ou l'opinion propre de Rights and Resources Initiative (RRI) ou de Tropenbos International.

RIGHTS + RESOURCES

TROPENBOS INTERNATIONAL
RD Congo